



Facultad de Ciencias Jurídicas

Carrera de Estudios Internacionales

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA
EXPORTACIÓN DE LOS SOMBREROS DE PAJA
TOQUILLA DEL CANTÓN SIGSIG HACIA EL
MERCADO ALEMÁN**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del grado
de Licenciado en Estudios Internacionales**

Autor:

Johnny Mateo Jara Ortiz

Director/a:

Antonio Fabián Torres Dávila.

Cuenca – Ecuador

2024

DEDICATORIA

A mi madre, tía y abuela por haberme apoyado incondicionalmente. Muchos de mis logros son gracias a ustedes. Sobre todo, a mi madre, la cual me ha inculcado el esfuerzo y la dedicación en todas las metas que me propongo a cumplir. Tu esfuerzo y determinación me inspira a continuar siempre.
Gracias madre.

AGRADECIMIENTO

Gracias a la Universidad del Azuay, la cual me ha permitido formarme como profesional y ser mi segundo hogar. Quiero agradecer a todas las personas que estuvieron involucrados en este proceso. Quiero agradecer a mi madre, tía y abuela, quienes me motivaron a dar lo mejor de mi dentro en este proceso.

Gracias Thiago, Matías, y José, con ustedes este trabajo fue posible.

Gracias a mis familiares y amigos cercanos, que me apoyaron en este proceso.

Resumen

La artesanía fina ecuatoriana presenta una alta demanda a nivel mundial debido a su calidad y belleza, la Unión Europea es uno de sus mayores importadores. El presente estudio tiene por objeto evaluar la factibilidad de la exportación de sombreros de paja toquilla del Cantón Sígsig al mercado alemán, para lo cual se utilizaron métodos cualitativos que recopilaron información sobre el estado productivo del sombrero de paja toquilla en el cantón. El estudio también plantea un proyecto de factibilidad que sustenta la productividad que puede reflejar la exportación del sombrero de paja toquilla hacia el mercado alemán. Los resultados determinaron una alta demanda en el mercado objetivo y la viabilidad del proyecto. Se concluye la importancia del desarrollo del proyecto y como continuar el proceso para llegar a exportar.

Palabras clave: artesanía, exportación, factibilidad financiera, sombreros de paja toquilla, mercado objetivo

Abstract

Ecuadorian fine handicrafts are in high demand worldwide due to their quality and beauty; the European Union is one of its largest importers. The present study aims to evaluate the feasibility of exporting toquilla straw hats from Sígsig Canton to the German market, for which qualitative methods were used to gather information on the production status of toquilla straw hats in the canton. The study also proposes a feasibility project that supports the productivity that can be reflected in the export of the toquilla straw hat to the German market. The results determined a high demand in the target market and the viability of the project. The importance of developing the project and continuing with the process for exportation.

Keywords: handicrafts, export, financial feasibility, toquilla straw hats, target market



TABLA DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	i
AGRADECIMIENTO	ii
Resumen.....	iii
Abstract.....	iii
TABLA DE CONTENIDO	iv
Índice de Figuras.....	v
Índice de Tablas	v
Capítulo 1.....	1
1.1 Descripción del producto	1
1.2 Materia Prima.....	2
1.3 Tejido del Sombrero	2
1.4 Terminado del Sombrero	3
1.5 Análisis del mercado	6
1.6 Datos macroeconómicos de Alemania	7
Capítulo 2.....	9
2.1 Factibilidad y mercado.....	9
2.2 Canales De Comercialización En Alemania.	15
CAPITULO 3.....	17
3.1 Procedimiento de elaboración	17
3.2 Modelo De Gestión De La Cooperativa (Tesy).	20
3.3 Proceso de exportación del producto	22
CONCLUSIONES	31
RECOMENDACIONES.....	32
BIBLIOGRAFÍA	33

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Tejido del sombrero</i>	2
Figura 2 <i>Planchado</i>	3
Figura 3 <i>Sombrero con caballo</i>	3
Figura 4 <i>Producto Interno Bruto 2017-2022</i>	8
Figura 5 <i>Plantación de paja toquilla</i>	17
Figura 6 <i>Selección de tallos</i>	18
Figura 7 <i>Cuece de paja toquilla</i>	18
Figura 8 <i>Secado de paja toquilla</i>	19
Figura 9 <i>Flujograma procedimiento de fabricación del sombrero de paja toquilla</i>	20
Figura 10 <i>Sombrero fino</i>	21
Figura 11 <i>Flujograma de exportación del producto</i>	22

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Porcentaje de PEA por rama de actividad en Azuay</i>	5
Tabla 2 <i>Producto Interno Bruto Alemania 2017-2022</i>	8
Tabla 3 <i>Exportaciones de cascotes sombreros de paja toquilla en miles de dólares desde Ecuador hacia Alemania</i>	10
Tabla 4 <i>Participación en el mercado según los países de exportación hacia Alemania</i>	11
Tabla 5 <i>Participación de los principales exportadores</i>	12
Tabla 6 <i>Pronóstico de ventas</i>	14
Tabla 7 <i>Pronóstico de ventas del proyecto</i>	14
Tabla 8 <i>Exportaciones Tesya 2019</i>	22
Tabla 9 <i>Gastos administrativos</i>	23
Tabla 10 <i>Compra de sombreros</i>	24
Tabla 11 <i>Gastos Logísticos Incoterm FOB</i>	24
Tabla 12 <i>Presupuesto de inversión</i>	25
Tabla 13 <i>Financiación Externa</i>	25
Tabla 14 <i>Flujo de caja proyectado</i>	26
Tabla 15 <i>Costo de Capital Promedio Ponderado</i>	28

Capítulo 1

1.1 Descripción del producto

Los sombreros de paja toquilla no solo representan una prenda de vestir de origen ecuatoriano, sino que también son reconocidos como un elemento vivo del Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad, según la declaración de la UNESCO el 6 de diciembre de 2012. Son imprescindibles como protección solar y elemento estético al ir a la playa. En el pasado, eran más discretos y de menor tamaño, pero con el tiempo han evolucionado hacia modelos más amplios. Aunque originalmente eran usados principalmente por hombres, ahora forman parte de la moda femenina. Además, se pueden encontrar diversas opciones de accesorios que incorporan la paja toquilla en sus diseños, como aretes, carteras, boinas, canastos y bolsas (Go Raymi, 2023).

La elaboración del Sombrero de Paja Toquilla es una actividad económica que ha ganado reconocimiento a nivel global a lo largo del tiempo. El examen de este procedimiento como una cadena de producción que brinda ingresos a los habitantes locales es relevante no solo desde un punto de vista financiero, sino también cultural, ya que implica la preservación de una rica herencia de saberes ancestrales que deben perdurar en la memoria histórico-cultural de Ecuador y América Latina (Herrera, Delgado , & Moreira , 2021).

En el contexto específico de Ecuador, la artesanía representa un conjunto de saberes transmitidos a lo largo de la historia, que actúan como portadores simbólicos de las tradiciones, creencias, rituales y formas de vida de la comunidad. Este concepto ha sido interpretado desde diversas perspectivas, abarcando lo tecnológico, lo antropológico y lo cultural, hasta su reconocimiento como parte del patrimonio cultural de los pueblos. Se sostiene que las técnicas artesanales constituyen manifestaciones tangibles del patrimonio inmaterial, y en consecuencia, desempeñan un papel crucial en la preservación de la herencia cultural y la visión del mundo de las comunidades (Vásquez, Soledispa, & Chilán , 2021).

Los principales fabricantes del sombrero de paja toquilla se localizan en la provincia de Manabí, específicamente en los cantones de Jipijapa y Montecristi, además de provincias como Azuay y Cañar. Se pueden encontrar una amplia variedad de diseños y modelos, los más comunes son Classic Fedora Semifino, Classic Fedora, Borsalino y

Golfer. La exportación de estos sombreros tiene como destino final el continente europeo, naciones asiáticas, Estados Unidos y Australia, donde se dirige el 99% de la producción (Astudillo, 2015).

El proceso de confección del sombrero de paja toquilla implica el uso de fibras provenientes de una palmera. Los agricultores recolectan estos tallos y separan las fibras de la corteza, sometiéndolas a un tratamiento de hervido para eliminar impurezas. Luego, se procede a blanquearlas mediante la exposición al humo de carbón y azufre. Una vez preparadas, los tejedores inician la laboriosa tarea de tejer la copa y el ala del sombrero. La duración del proceso varía significativamente, desde un día hasta varios meses, dependiendo de la calidad y la finura del producto final (UNESCO, 2012).

1.2 Materia Prima

En la confección de nuestros sombreros y artesanías, empleamos la paja toquilla o "Carludovica Palmata". Las tejedoras adquieren la paja en haces de fibras llamados "ocho", donde cada ocho consta de 42 cogollos o tallos. El primer paso es seleccionar la paja en función de su tamaño y blancura; posteriormente, se procede a humedecer la fibra en agua para garantizar anchos uniformes a lo largo de toda la extensión de la misma.

1.3 Tejido del Sombrero

El sombrero consta de tres partes: plantilla, copa y falda. El tejido comienza por la plantilla, y para darle forma al sombrero, se utilizan moldes; además, se emplea una correa o cinta de cuero que facilita ajustar el tejido. Una vez completado el tejido de la falda, se realiza el remate sin cortar las fibras sobrantes, y de esta manera, se comercializa el sombrero.

Figura 1

Tejido del sombrero



Fuente: Asociación de Tejedoras de Sombreros y Artesanías de Paja Toquilla Sigsig (2023)

1.4 Terminado del Sombrero

El proceso de acabado del sombrero implica pasar el artículo por las siguientes etapas:

Lavado

- Azocado: consiste en apretar el remate del sombrero o artículo.
- Sahumado: se lleva a cabo el blanqueo mediante azufre.
- Maceteado: se realiza para ablandar el tejido y obtener brillo.

Planchado

Figura 2

Planchado



Fuente: Documental Las Tejedoras del Sigsig (2021)

Prensado: se da forma según las preferencias del cliente y la talla del sombrero.

- Semi blanqueado: primera fase del blanqueo con el uso de reactivos.
- Decorado: implica la colocación de cintas, tafilete, sesgo, lazos, entre otros.

Tinturado: se pinta el sombrero según las necesidades específicas. (TESYA, 2016)

Figura 3

Sombrero con caballo



Fuente: Asociación de Tejedoras de Sombreros y Artesanías de Paja Toquilla Sigsig (2023)

Ecuador se distingue por sus actividades económicas centradas en la artesanía y sus derivados, el país cuenta con una población de 763,637 personas dedicadas a labores oficiales, operativas y artesanales. Entre estas actividades, el tejido del sombrero de paja toquilla destaca notablemente. A diferencia de otros productos artesanales, este sombrero se distingue por ser elaborado completamente a mano, lo que le confiere un reconocimiento internacional por sus diseños únicos y detalles meticulosos (Ramos, Tello, & Rodríguez, 2020). Es crucial destacar que, en Ecuador, el sector artesanal tiene la posibilidad de expandir sus productos a 192 países alrededor del globo. En la provincia del Azuay, la población económicamente activa se divide principalmente en tres sectores: comercio, industrias manufactureras y agricultura, que representan el 18%, 17% y 16% respectivamente. Estos sectores en conjunto representan el 51% de la población económicamente activa en la provincia (Banco Central del Ecuador , 2019).

En la provincia del Azuay, los cantones más destacados en la producción del sombrero de paja toquilla son Chordeleg y son Sígsig, mientras que la ciudad de Cuenca se destaca por ser el principal centro de exportación y comercialización de estos sombreros. Sígsig, ubicado en el medio-este de la provincia, tiene una parroquia urbana y cinco parroquias rurales, siendo la mayoría de la población residente en zonas rurales. Las familias en Sígsig obtienen sus ingresos principalmente de la agricultura y las artesanías, siendo el tejido de sombreros de paja toquilla una actividad especialmente destacada (INEC , 2010).

Tabla 1
Porcentaje de PEA por rama de actividad en Azuay

Rama de actividad	Porcentaje
Agricultura, Pesca y Ganadería	16%
Explotación Áridos pétreos y minerales	1%
Manufactura Industrial	17%
Suministro de electricidad, gas y vapor	0%
Agua Potable, desechos sólidos y alcantarillado	0%
Edificación	8%
Comercio Minorista y Mayorista	18%
Transferencia y Embalaje	4%
Servicios de Alimentación	4%
Comunicaciones e Información	1%
Seguros y Actividades Financieras	1%
Inmobiliarias	0%
Desarrollo Científico y Técnico	2%
Servicios de apoyo y Administrativos	2%
Gestión pública	4%
Educación	5%
Salud y prevención	3%
Creatividad y artes	0%
Varios	11%
TOTAL	100%

Fuente. Esta tabla indica el porcentaje de población económicamente activa por rama de actividad en Azuay.

Elaborado por (INEC , 2010)

En el cantón Sígsig, la fabricación de estos sombreros está a cargo de la Asociación de Tejedoras de Sombreros y Artesanías (TESYA), esta organización está conformada por 40 socias y se creó con la finalidad de que sus miembros compartan sus conocimientos y tener un trabajo digno, así se pueden asegurar que los compradores e intermediarios paguen el precio justo por sus productos, pues ellas han fijado un precio fijo, el cual resulta competitivo dentro del mercado, esto les ha permitido incluso exportar sus productos (Vazquez, 2023).

Si bien la organización no tiene un nivel de producción determinado, estas mujeres fabrican según la cantidad de pedidos que tienen, pues al ser un número reducido de miembros, su capacidad productiva también se ve reducida, sin embargo, en Ecuador hasta el año 2018 se evidenciaron exportaciones hasta por 1,252 miles de dólares por concepto de exportación de sombreros de paja toquilla hacia Alemania, lo que representa el 6,38% de importaciones de este tipo para el país (ProEcuador, 2018).

Es por ello que el presente trabajo realiza un estudio de factibilidad financiera para evaluar la viabilidad de la exportación de los sombreros de paja toquilla del Cantón

Sígsig hacia el mercado alemán durante el período 2021-2022. Para ello, se plantean tres objetivos fundamentales: utilizar métodos cualitativos para recopilar información detallada sobre el estado productivo del sombrero de paja toquilla en el cantón Sígsig, plantear un proyecto de factibilidad que sustente la productividad que puede reflejar la exportación de estos sombreros hacia el mercado alemán.

1.5 Análisis del mercado

Los sombreros de paja toquilla son tradicionales dentro del territorio ecuatoriano, su fabricación es de tipo artesanal y se realiza mediante el trenzado de fibras de Carludovica Palmata. Sus fabricantes provienen en su mayoría de familias campesinas, quienes han transmitido estos conocimientos de generación en generación (Go Raymi, 2023).

Se plantea la exportación de estos sombreros al mercado alemán, pues en este país no existe una producción de la materia prima necesaria, por lo que no existe producción nacional de este producto, los consumidores se segmentan especialmente en adultos de 40 años en adelante, quienes tengan un poder adquisitivo entre medio-alto y alto. El mercado alemán marca el consumo de este producto especialmente durante el verano, el público objetivo está centrado en adultos tradicionales con estilo sobrio pues los principales colores de fabricación son beige o blanco, al ser un producto elaborado a mano de manera completamente artesanal, no existen competidores directos para los sombreros de paja toquilla elaborados a mano, por lo que resulta un producto viable a exportar (ProEcuador, 2018)

“Los productores de sombreros de paja toquilla del cantón de Sígsig no se han podido posicionar adecuadamente en el mercado nacional, siendo la situación aún más crítica para el mercado internacional.” (Ramos et al., 2020). A pesar de esta complicación que ocurre en el posicionamiento dentro del mercado internacional, según Guzmán (2011), la acogida y demanda del sombrero de paja toquilla que existe dentro del mercado europeo es alto. El continente europeo aprecia la calidad y estilo de los productos artesanales. Dentro de esta demanda, la asociación de tejedoras Tesya tiene oportunidad de involucrar su producción, ya que cumple con los requisitos de calidad y estilo para posicionarse en este mercado.

“Ecuador y Europa han firmado el Acuerdo Comercial el cual permite llevar a cabo el libre comercio para el intercambio de productos entre estos países. Por esta razón aprovechando un sinnúmero de productos con los que cuenta nuestro país se nos presenta

la oportunidad para poder exportar nuestros bienes sin aranceles a todo el bloque europeo y poder ser competitivos.” (Carpio et al., 2020)

Las relaciones comerciales entre Ecuador y Europa, específicamente las exportaciones hacia los países miembros de Unión Europea, han venido de menos a más en los últimos 20 años. Estas se fundamentan en el Acuerdo Marco de Cooperación de 1993 y en la Declaración de Roma de 1996. Los envíos se caracterizaron, en principio, por productos como banano, cacao, camarón y atún ecuatorianos. Luego, la oferta se diversificó y tomó más fuerza en la primera década 45 de este siglo. Hoy en día, Ecuador exporta chocolate, sombreros de paja toquilla, confites, frutas procesadas, productos químicos, brócoli, café, té. Los principales mercados del bloque están en países como Italia, España, Alemania, Francia, Reino Unido, Holanda. La Unión Europea (UE) constituye el principal mercado para las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs). Del total de las exportaciones no petroleras de MiPyMEs, la UE se lleva el 34% (ProEcuador, 2018)

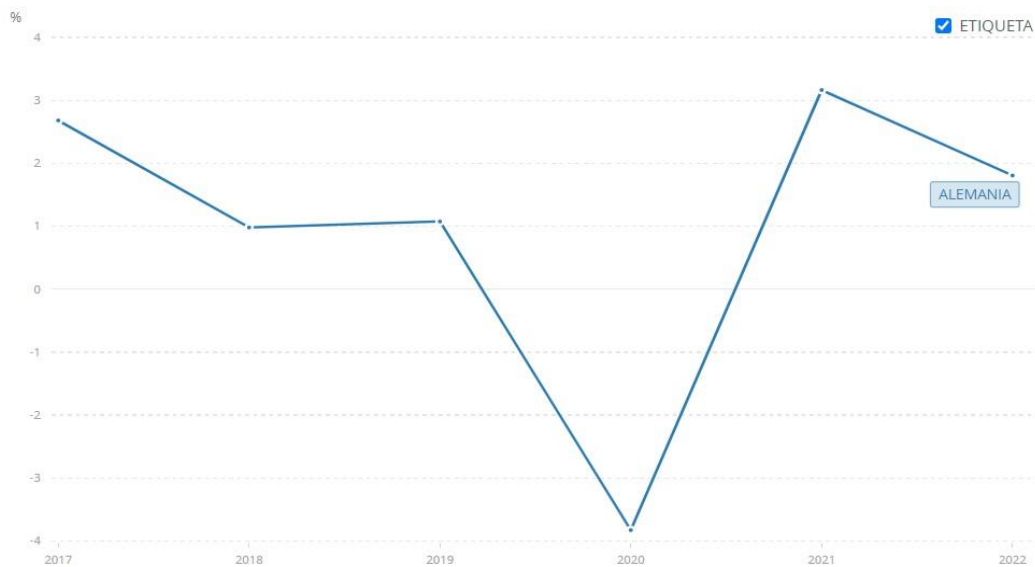
Dentro del mercado europeo, se encuentra la participación comercial entre Ecuador y Alemania. Según Sozoranga (2019), a través de los años, Ecuador ha encontrado beneficio entre las actividades de importación y exportación con el país alemán, ya que desde el año 2015, el país ecuatoriano exporta más de lo que importa a este país. El Observatorio de Complejidad Económica [OEC] (2020), nos dice que actualmente la exportación de sombreros de paja toquilla representa el 0,27% de las exportaciones totales de Ecuador hacia Alemania. El valor de comercio que genera esta actividad comercial es de \$1,12M anualmente según los datos recolectados por el OEC en el 2020. Esto es una apertura para la asociación Tesya para poder exportar sus productos hacia el mercado alemán y generar un espacio dentro de este mercado.

1.6 Datos macroeconómicos de Alemania

Alemania, es considerada la principal economía de la Unión Europea con participación relevante en el escenario macroeconómico global. Se la conoce como la economía más activa y relevante del sistema europea, confronta un escenario macroeconómico complejo marcado por factores globales y retos internos ICEX (2020) aporta: “Alemania, con una extensión de 357.000 km², se posiciona como el tercer país más grande de la Unión Europea. A su vez, ostenta el primer puesto en cuanto a población, con 83,2 millones de habitantes. Estratégicamente ubicada en el corazón de Europa (p.4).

Tabla 2*Producto Interno Bruto Alemania 2017-2022*

Año	2017	2018	2019	2020	2021	2022
PIB	2.7	1.0	0.6	4.9	3.5	1.8

Figura 4*Producto Interno Bruto 2017-2022*

Fuente. Producto Interno Bruto Alemania. Elaborado por: Banco Central de Alemania (2023)

La evolución del PIB alemán en el período 2017-2022 señala crecimiento de 2.7 % el primer año, sin embargo al año siguiente se observa un leve descenso, cuya tendencia continua en el año siguiente, lo cual coincide con la suspensión de actividades productivas en el período de confinamiento por COVID-19, pero en 2020 el PIB muestra aumento superior al promedio standard esto significa 2% dicha tendencia se mantiene al año siguiente, los años de mayor crecimiento señala entre 2020-2021 y desciende en 2022.

Así mismo se muestran el comportamiento del PIB alemán en los últimos cinco años, demostrando una variación mínima entre los años 2017 y 2018, un significativo descenso como resultado de la pandemia por COVID-19 y progresiva recuperación al año siguiente 2020 y 2021, luego descienden levemente y se mantiene estancado

Capítulo 2

2.1 Factibilidad y mercado

El mercado alemán es conocido por su aprecio por productos artesanales de alta calidad y sostenibles. Los sombreros de paja toquilla, con su tradición artesanal y sostenibilidad, podrían encontrar un nicho en este mercado, pues la demanda del sombrero de paja toquilla ecuatoriano en el mercado alemán ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, impulsada por varios factores. En primer lugar, la creciente conciencia de los consumidores alemanes sobre la sostenibilidad y la autenticidad en los productos ha aumentado la atracción por artículos artesanales, y el sombrero de paja toquilla, con su elaboración a mano y uso de materiales naturales, cumple con estos criterios (ProEcuador, 2018).

Además, la fuerte conexión cultural y la amplia tradición detrás de estos sombreros han generado un interés genuino entre los consumidores alemanes. La narrativa detrás de cada sombrero, su tejido a mano por artesanos ecuatorianos y su designación como Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad por la UNESCO en 2012, añaden un valor emocional y cultural que resuena con los consumidores alemanes que buscan experiencias auténticas (Castellanos, 2017).

Es por ello que la demanda del sombrero de paja toquilla ecuatoriano en Alemania está respaldada por su autenticidad, sostenibilidad, conexión cultural y su aprecio en el mundo de la moda ética. El desafío para los productores será mantener altos estándares de calidad y comunicar de manera efectiva la historia y los valores detrás de cada sombrero para satisfacer las expectativas de un mercado exigente pero creciente (Astudillo, 2015).

Para analizar la factibilidad del proyecto es necesario analizar el mercado de exportación desde Ecuador hacia Alemania, pues se requiere determinar cuántos artículos se han enviado según la subpartida arancelaria, pues así se podrá determinar el nivel de ventas tanto en valores económicos como en unidades técnicas, esto permitirá determinar la viabilidad de las exportaciones hacia el país.

Las exportaciones del sombrero de paja toquilla son un referente importante para el país, por lo que resulta relevante el análisis de los niveles de exportación del mismo y el mercado objetivo, para ello es necesario la determinación de la partida arancelaria. El sistema de clasificación arancelaria facilita la identificación de productos que se

intercambian a nivel global mediante un código numérico único. Este sistema, conocido como Sistema Armonizado de designación y codificación de mercancías, asigna códigos específicos a diferentes tipos de productos. (NANDINA, 2015).

La subpartida arancelaria en este caso 650200 Cascos para sombreros, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia, sin formar, acabar ni guarnecer: de paja toquilla o de paja mocora, esta subpartida se empleará en el presente análisis. A continuación, se detalla la exportación realizada de Ecuador a nivel mundial, durante los últimos 10 años.

Tabla 3

Exportaciones de cascos sombreros de paja toquilla en miles de dólares desde Ecuador hacia Alemania

AÑO	UNIDADES	FOB - \$	% DEL TOTAL UNIDADES	% DEL TOTAL FOB - \$	VALOR UNI
2012	18.000,00	165.000,00	11,61%	11,96%	9,17
2013	22.000,00	179.500,00	14,19%	13,01%	8,16
2014	24.500,00	229.000,00	15,81%	16,60%	9,35
2015	24.000,00	228.600,00	15,48%	16,57%	9,53
2016	26.800,00	233.150,00	17,29%	16,90%	8,70
2017	28.000,00	235.000,00	18,06%	17,03%	8,39
2018	28.000,00	235.000,00	18,06%	17,03%	8,39
2019	26.000,00	233.000,00	16,77%	16,89%	8,96
2020	21.000,00	215.500,00	13,55%	15,62%	10,26
2021	23.000,00	222.300,00	14,84%	16,11%	9,67
2022	29.000,00	238.900,00	18,71%	17,32%	8,24

Nota. Este cuadro presenta datos de ventas de sombreros de paja toquilla durante el período comprendido entre los años 2012 y 2022.

Elaborado por TradeMap, (2024).

En el cuadro se presenta las exportaciones de los sombreros de paja toquilla desde el año 2012 al año 2022, se puede observar la cantidad exportada en unidades, se puede observar que las exportaciones tienen valores fluctuantes pues se inicia en el 2012 con ventas de \$165.000 dólares y aunque durante los años tienen ventas superiores, los últimos cuatro años indican un decremento considerable.

En análisis del 2012 se vendieron 18000 miles de unidades de sombreros de paja toquilla por un valor FOB de \$165.000. Esto representó el 11.61% del total de unidades vendidas durante el período y el 11.96% del valor FOB total. El valor unitario promedio de cada sombrero semi elaborado vendido fue de \$9.17, lo que indica que el año 2013 hubo un incremento de ventas, desde el 2014 al 2018 las ventas tienen un nivel al alza, indicando así que las exportaciones fueron significantes, sin embargo, en el año 2019 se tiene una disminución considerable de las ventas hasta el año 2021, finalmente en el año

2022 se muestra un incremento considerable. El cuadro proporciona una visión general de cómo han fluctuado las ventas a lo largo de los años en términos de cantidad, valor y precio unitario promedio.

Esto se puede evidenciar en este gráfico, donde muestra la tendencia que han tenido las exportaciones de la subpartida mencionada, durante el periodo 2012-2022. Así mismo dentro del mercado alemán existen diversos competidores en los distintos países, los principales exportadores de cascos para sombreros, trenzados o fabricados por unión de tiras de cualquier materia sin formar, acabar ni guarnecer son inicialmente Ecuador, seguido de China, Italia, Taipei Chino e Irlanda (TradeMap, 2024).

Tabla 4

Participación en el mercado según los países de exportación hacia Alemania

PAIS	UNIDADES EN MILES	PARTICIPACIÓN
Ecuador	21.856	50%
Italia	15.358	35%
China	4.006	9%
Tapei Chino	1.564	4%
Irlanda	134	0,30%
Países Bajos	150	0,30%
Portugal	150	0,30%
Reino Unido	169	0,40%
Estados Unidos	207	0,50%
Francia	79	0,20%
Hong Kong	168	0,40%

Nota. Esta tabla indica la participación del mercado según los países. Fuente. ProEcuador (2022).

Como se puede observar Ecuador es el país que más participación en el mercado posee, pues representa el 50% de las exportaciones a Alemania en cuanto a casos de sombreros de paja toquilla, seguido de Italia con el 35% y de China con el 9%, es por ello que, analizando la posible expansión del mercado,

Si bien Ecuador representa el 50% de las importaciones de la subpartida de estudio hacia Alemania, cada empresa de manera interna tiene una participación que suma un total del 100%.

Tabla 5
Participación de los principales exportadores

Principales exportadores	Porcentaje de exportación
Enkador S.A	41%
Francelana S.A	35%
Importadora Y Exportadora	24%
Wimasociados Cia. Ltda. - Wimasociados	
Cia. Ltda	
Total	100%

Nota. Esta tabla indica la participación del mercado según las empresas que exportan los productos. Fuente: TradeMap (2022)

Como se puede observar la empresa Enkador S.A, es la empresa que posee mayor participación en el mercado, esto se ha logrado con mucho esfuerzo y crecimiento interno, pues según la historia empresarial, esta sociedad empezó teniendo una participación del mercado tan solo del 14% y gracias al esfuerzo de sus colaboradores y la toma de buenas decisiones ha incrementado su incidencia en el mercado. En 8 años la empresa ha llegado a ser el competidor con mayor porcentaje dentro del mercado. (Enkador, 2022). Según lo mencionado se ha planteado la posibilidad de que Tesya empiece con un 15% de participación en el mercado, pues con el tiempo se prevé un crecimiento sólido.

Alemania se destaca como la principal potencia económica de Europa y ocupa el cuarto lugar a nivel mundial. Sin embargo, el país experimentó serias repercusiones debido al conflicto entre Rusia y Ucrania: antes de la invasión, Alemania dependía considerablemente del gas, petróleo y carbón rusos, con aproximadamente un tercio de su suministro de energía primaria procedente de Rusia. Tras un crecimiento del 1.8% en 2022, el PIB de Alemania disminuyó aproximadamente un 0.5% en 2023 (según el FMI, o un -0.3% según la Comisión Europea), ya que la producción industrial continuó cayendo en el tercer trimestre después de un primer semestre lento. Además, la alta inflación redujo el poder adquisitivo, impactando negativamente el consumo privado, mientras que los volúmenes de exportación se redujeron debido al debilitamiento económico de los principales socios comerciales de Alemania. Se espera una modesta recuperación en 2024, impulsada por un mayor crecimiento en el sector de servicios al consumidor interno, mientras que el sector manufacturero dependerá de la demanda extranjera. El FMI estimó que el déficit del gobierno federal sería del 2.4% del PIB en 2023 (en comparación con el 2.1% del año anterior). En 2024, se espera que el déficit gubernamental se reduzca al 1.1% del PIB (1.6% según la Comisión Europea). Además

de la eliminación de las medidas relacionadas con la energía, la consolidación fiscal será respaldada por un sólido crecimiento de los ingresos gubernamentales (Santander, 2023).

El Acuerdo Comercial Multipartes entre la Unión Europea (UE) y Ecuador, que entró en vigor el 1 de enero de 2017, el cual tiene como objetivo principal fomentar el comercio y la inversión entre ambas partes, entre los componentes clave del Acuerdo Comercial Multipartes se encuentran la eliminación de aranceles sobre la mayoría de los productos, lo que proporciona a Ecuador un acceso preferencial al mercado europeo para sus exportaciones agrícolas y no agrícolas, como banano, camarones, flores y cacao. Además, se establecen normas claras sobre el origen de los productos, protegiendo las indicaciones geográficas de productos tradicionales y asegurando que los productos cumplan con estándares sanitarios y fitosanitarios necesarios. Este acuerdo ha permitido a Ecuador mejorar significativamente su acceso a uno de los mercados más grandes del mundo, potenciando sus exportaciones y atrayendo inversiones extranjeras, mientras que la UE se ha beneficiado de una fuente estable y diversificada de productos agrícolas y recursos naturales, facilitando a las empresas europeas el acceso al mercado ecuatoriano en condiciones preferenciales (Vicepresidencia de la República de Ecuador, 2017)

La condición del mercado, pues el público objetivo en Alemania son jóvenes entre los 20 y 40 años, donde tienen preferencia a diseños con colores llamativos, brillantes y poco tradicionales, pero sin perder el estándar clásico del sombrero, es importante analizar que el mercado alemán tiene un consumo según ciertas temporadas del año, debido a las estaciones que se presentan en el lugar (PROECUADOR, 2019).

Así mismo los productos sustitutos dentro del mercado son importantes, en este caso pueden existir sustitutos directos, como el sombrero de chanta que tiene un tejido similar al sombrero de paja toquilla, sin embargo, no existe gran presencia de este producto en Alemania, por otro lado partiendo de la necesidad se puede tomar como sustitutos indirectos a productos como gorras, biseras e incluso sombreros de otros materiales (Zambrano & Monge, 2021). Además, existen varios productos complementarios que pueden acompañar estos sombreros, tanto para mejorar su funcionalidad como cintas y bandas para sombreros, estuches y cajas para su almacenamiento, accesorios de cuidado y mantenimiento, a más de ropa y accesorios que pueda combinarse según el estilo del sombrero (Worderland, 2023).

Si bien las exportaciones del producto tienen grandes fluctuaciones durante los años, es necesario realizar una proyección de ventas, la cual determine la factibilidad del proyecto, para ello se tomaron en cuenta las ventas realizadas de Ecuador al mundo desde el año 2012 al 2022 y los demás factores mencionados.

Tabla 6
Pronóstico de ventas

PROYECCIÓN DE VENTAS	
AÑO	UNID PROYEC
2023	27.501,82
2024	27.990,00
2025	28.478,18
2026	28.966,36
2027	29.454,55
2028	29.942,73
2029	30.430,91
2030	30.919,09
2031	31.407,27
BASE PROYECTADA	28.478,18

Nota. Esta tabla indica el pronóstico de ventas para los próximos años. Fuente: Autor (2024).

Para obtener la base proyectada y las estimaciones de ventas futuras, realizamos una proyección según los años históricos utilizando la fórmula Proyectar dentro de Excel, de esta manera en base a la información primaria se ha obtenido que existirá una base proyectada de 28.478,18 unidades de productos a exportar, por lo que en base a esto, se puede determinar los ingresos totales que se obtendrán con la exportación.

Tabla 7
Pronóstico de ventas del proyecto

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CANTIDAD	28.478	29.333	30.213	31.119	32.052
% DE VENTAS	15,00%	16,00%	16,00%	17,00%	18,00%
CANTIDAD DE VENTAS	4.272	4.693	4.834	5.290	5.769
FOB (US\$)	8,60	8,70	8,80	8,90	9,00
INGRESOS TOTAL	36.736,85	40.830,88	42.539,20	47.082,86	51.924,96

Nota. Esta tabla indica el pronóstico de venta para los 5 primeros años del proyecto. Fuente. Información aportada por Trade Map y adaptada en un gráfico por el autor.

Se ha decidido tomar el \$8.60 de precio FOB, debido a que resulta un precio competitivo en el mercado, así mismo se prevé un aumento progresivo de 0.10 centavos anualmente, tomando en cuenta el crecimiento de mercado y el comportamiento de la demanda, pues

en el país se implementaron políticas fiscales y monetarias sólidas, con el fin de brindar estabilidad a los precios (Datosmacro, 2024), lo que es un indicador de crecimiento para el país y sobre todo para el mercado de exportación.

Se observa un crecimiento constante en las ventas durante los cinco años del proyecto. En el primer año, se planifica vender un total de 4.272 unidades de sombreros de paja toquilla, con un aumento gradual hasta alcanzar las 5.290 unidades en el quinto año. Este incremento se traduce en un aumento en los ingresos totales, que pasaron de \$36.736,85 en el año 1 a \$51.924,26 en el año 5. Los ingresos totales se calculan multiplicando la cantidad de ventas totales por el precio unitario para cada año. Se observa un aumento gradual en los ingresos, indicando un crecimiento constante en el valor monetario de las ventas a lo largo del período analizado, dando así un total de \$219.114,76 de ingresos totales.

2.2 Canales De Comercialización En Alemania.

Conforme a un informe de PRO ECUADOR emitido en 2018, se concluye que no hay una producción local de la materia prima para la fabricación de sombreros de paja toquilla en el territorio europeo, lo que implica la ausencia de oferta nacional en el mercado alemán de dicho producto.

En cuanto al segmento de mercado, se dirige principalmente a consumidores adultos, con edades comprendidas entre los 40 y 55 años, quienes tienen un poder adquisitivo que oscila entre alto y medio alto. El comportamiento de consumo en el mercado alemán está influenciado por las estaciones del año, siendo el verano la temporada de mayor demanda, mientras que en invierno se prefieren sombreros fabricados con materiales como lana o paño. En este contexto, los sombreros de paja toquilla se presentan como una opción atractiva para la época festiva (ProEcuador, 2018).

A pesar de ser un producto único, los sombreros de paja toquilla tienen sustitutos en el mercado, como sombreros con diseños similares pero fabricados con materiales sintéticos, mayormente provenientes de países asiáticos, con China destacándose como uno de los principales productores.

El público objetivo para la comercialización y posicionamiento de estos sombreros son personas adultas que valoran las propiedades del producto y su significado cultural. La demanda se concentra principalmente en tiendas especializadas en sombreros. Estas

tiendas existen dentro de todo el país. Las más conocidas son Gamboa Fashion, El Caballo Monatsangebote y K. Dorfzaun. Además, se observa una tendencia hacia la elección de colores tradicionales como el blanco o beige, aunque se ofrecen sombreros en tonalidades más diversas, siendo su venta menos representativa en comparación.

Alemania se destaca por su robusto crecimiento económico, lo que representa una oportunidad para los productores de sombreros de paja toquilla. Además, cuenta con una economía sólida y beneficia a la relación comercial entre ambos países la presencia de la Cámara de Industrias y Comercio ecuatoriano-alemana, la cual fomenta el intercambio comercial. Dada su condición como economía desarrollada, Alemania disfruta de un alto nivel de vida, lo que se refleja en el poder adquisitivo de sus consumidores, que es significativamente elevado. Este hecho convierte al mercado alemán en un objetivo atractivo para las exportaciones de sombreros de paja toquilla. Sin embargo, es importante considerar que Alemania también es un competidor en el sector, ya que es uno de los principales exportadores de sombreros tejidos a nivel global, lo que destaca la importancia de la diferenciación y la calidad para destacar en este mercado competitivo (Datosmacro, 2024).

Alemania se demuestra como un mercado con posibilidad de ingreso de los sombreros de la asociación Tesya, ya que, la tendencia que tiene una inclinación hacia un resultado positivo en el caso que se logre ingresar dentro de este mercado. Además, según los cálculos realizados para el pronóstico de ventas, se observa crecimiento no solo en la cantidad de ventas, también en el porcentaje que se tomaría al momento de ingresar al mercado. Por último, los elementos cuantitativos del mercado alemán son un soporte para llegar a que el sombrero de paja toquilla sea factible en este mercado.

CAPITULO 3

3.1 Procedimiento de elaboración

El procedimiento de elaboración de sombreros de paja toquilla involucra múltiples fases. El proceso inicia con la recolección de la paja toquilla, donde los recolectores a menudo deben caminar durante horas para llegar a las plantaciones. Las condiciones climáticas ideales para esta labor implican una alta humedad, garantizando así la máxima calidad del material en términos de color y flexibilidad, lo que previene daños durante el transporte (UNESCO, 2012).

Figura 5

Plantación de paja toquilla



Nota. Este gráfico indica una plantación de paja toquilla Fuente: UNESCO (2010).

Una vez en el toquillal, los recolectores seleccionan cuidadosamente los cogollos que serán cortados de manera precisa, preservando así la salud de la selva tropical después de una minuciosa inspección. Después de que los tallos llegan al centro de procesamiento, se someten a un proceso de limpieza y revisión adicional para detectar y separar aquellos que estén golpeados o tengan cortes naturales, los tallos de la planta adecuados, se abren y golpean para encontrar el núcleo, el cual posee tonos blancos o beige (Castellanos, 2017).

Figura 6
Selección de tallos



Nota. Este gráfico indica la selección de tallos de paja toquilla. Fuente: Dascha (2021).

Posteriormente, se utiliza una herramienta para separar los bordes verdes de las fibras y elegir las adecuadas para el siguiente paso. Luego de esta selección, la paja se cuece en una olla con leña y se enrolla a mano para sumergirla en el recipiente caliente durante alrededor de 90 segundos (Go Raymi, 2023).

Figura 7
Cuece de paja toquilla



Nota. Este gráfico indica el cuece de la paja toquilla. Fuente: ModestoHats (2010).

Una vez cocida, se extiende en cordeles para secarse bajo el sol durante 30 minutos. Seguidamente, se sahúma la paja colocándola en un horno con azufre durante 12 horas para eliminar impurezas y aclararla. Este minucioso proceso es esencial para preparar la paja toquilla para su utilización en la confección de sombreros y otros productos artesanales (Go Raymi, 2023).

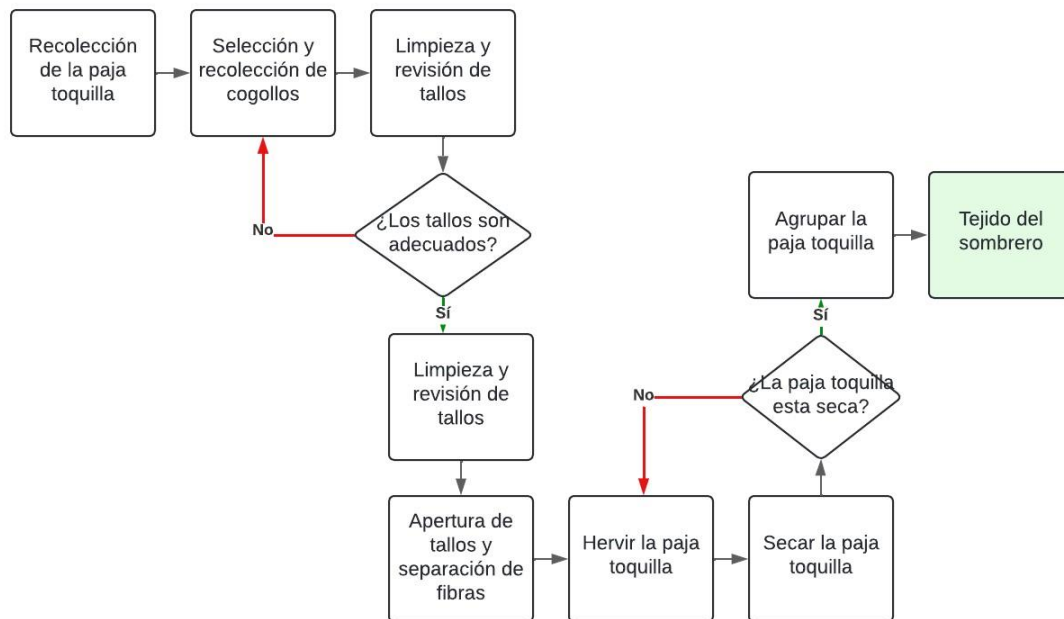
Figura 8*Secado de paja toquilla*

Nota. Este gráfico indica el secado de la paja toquilla. Fuente: Diario Ecuador (2021)

Una vez que la paja esté lista, se empieza con el tejido del sombrero para ello es importante haber seleccionado las fibras de mejor calidad teniendo en cuenta aspectos como tamaño, color y duración, el inicio del proceso de tejido de un sombrero se lleva a cabo de dos maneras distintas: el armado "Cangrejo", que requiere 8 hebras, y el armado "Estera", que necesita 16 hebras (tejido tradicional). Una vez completada esta etapa, el armado se coloca en un molde de madera para comenzar a tejer. El tiempo requerido para terminar un sombrero tipo campana, una verdadera joya artesanal, depende de varios factores. La finura de las hebras influye significativamente (a mayor finura, más tiempo necesario), así como el tamaño del ala o borde (si es más corto, se requiere menos tiempo). Además, la temporada también juega un papel importante; en climas más fríos, se puede tejer durante más horas, mientras que en climas cálidos, el tiempo puede ser limitado. Por lo tanto, la fabricación de un sombrero Panamá puede tomar desde 3 semanas hasta 6 meses, e incluso, en algunos casos excepcionales, hasta 1 año. Este prolongado proceso de elaboración completamente manual es lo que justifica el costo de estos sombreros, que no son producidos en masa, sino que son el resultado de un trabajo minucioso y dedicado (Go Raymi, 2023).

Figura 9

Flujograma procedimiento de fabricación del sombrero de paja toquilla



Nota. Este gráfico indica el flujograma del procedimiento de fabricación del sombrero de paja toquilla. Fuente: Autor (2024)

3.2 Modelo De Gestión De La Cooperativa (Tesyra).

Tesyra se fundamenta en una filosofía empresarial centrada en la excelencia, la tradición y la sostenibilidad. Su misión es producir sombreros de paja toquilla de la más alta calidad, manteniendo vivas las técnicas artesanales ancestrales y promoviendo el desarrollo sostenible en las comunidades donde operamos. Se esfuerzan por ser líderes en la industria, no solo por la calidad de nuestros productos, sino también por nuestro compromiso con el medio ambiente y las comunidades locales.

En Tesyra, valoran la calidad en cada etapa del proceso de producción. Desde la cosecha y preparación de la paja toquilla hasta el acabado y control de calidad de sus sombreros, se aseguran de mantener los más altos estándares en todo momento. Su equipo de producción está compuesto por artesanos altamente capacitados y dedicados, que trabajan con pasión y atención al detalle para crear cada sombrero como una obra de arte única.

La innovación también es un pilar fundamental en la organización. Están constantemente buscando nuevas formas de mejorar sus productos y procesos, ya sea a través de la investigación y desarrollo de nuevas técnicas de producción o colaborando con

diseñadores y artistas para crear sombreros innovadores y exclusivos que satisfagan las necesidades y expectativas de sus clientes.

En términos de responsabilidad social corporativa, en Tesya se comprometen a apoyar a las comunidades locales involucradas en la producción de paja toquilla, promoviendo prácticas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente. Además, participan activamente en iniciativas de desarrollo comunitario y cultural, contribuyendo al bienestar y la prosperidad de las comunidades donde operamos.

Tesya está compuesta por 150 socias, su totalidad son mujeres entre 40 y 65 años de edad, de las cuales 130 se dedican netamente a la elaboración de los sombreros de paja toquilla, mientras que los 20 restantes también se dedican a la ganadería, por lo que la elaboración de sombreros es su actividad secundaria. Si bien la organización mantiene los tejidos tradicionales para la elaboración de sus productos, el sombrero que mas se elabora es el sombrero fino y sombrero el chullado.

Figura 10

Sombrero fino



Nota. Este gráfico indica el sombrero fino. Fuente: Museo del sombrero (2021).

Es importante mencionar que la producción de sombreros de la organización depende de cada socia, en promedio una persona puede elaborar hasta dos sombreros a la semana siendo esta su producción máxima, lo que indica una producción de 600 sombreros por semana por el total de las socias, siendo así 2.400 sombreros al mes o un total de 28.800 sombreros al año, por lo que esta es su capacidad productiva máxima, lo que indica que Tesya está en la posibilidad de cubrir las necesidades del mercado.

Tabla 8
Exportaciones Tesya 2019

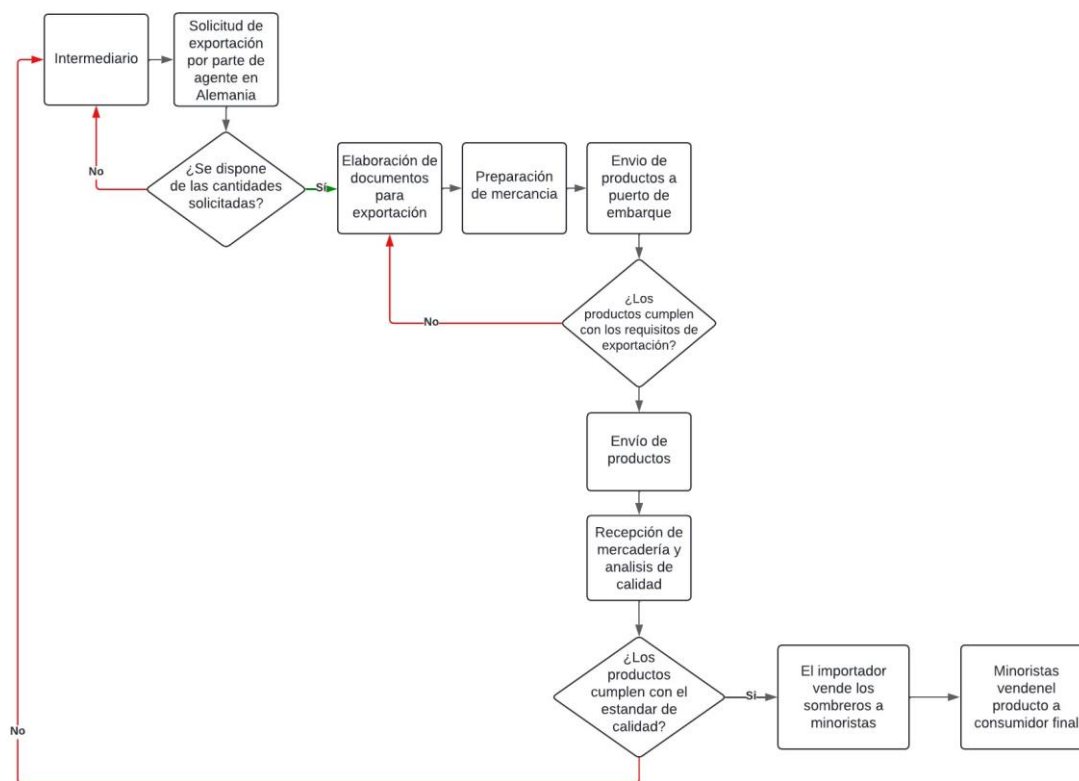
Año	Exportaciones	%	Variación en \$	Variación %
2015	51.353,00	12%		
2016	97.444,00	22%	\$ 46.091,00	10%
2017	68.070,00	15%	-29,374,00	-7%
2018	173.866,00	39%	\$ 105.796,00	24%
2019	54.084,00	12%	-119.782,00	-27%
	444.817,00	100%		

Nota. Esta tabla indica las exportaciones de Tesya en el 2021. Fuente: Veritrade (2021).

La organización cuenta con 28 registros aduaneros, donde se tiene como destino principal Francia, sin embargo al tener información limitada, se puede decir que los destinos pudieron haber variado, pues los registros se emiten solo durante los meses de junio, julio y agosto, el principal medio de transporte empleado ha sido el marítimo.

3.3 Proceso de exportación del producto

Figura 11
Flujograma de exportación del producto



Nota. Este gráfico indica el proceso de exportación de sombreros. Fuente: Autor (2024).

Para iniciar la exportación de sombreros, Tesya primero pone a disposición sus productos fabricados. Un importador en Alemania solicita a Tesya las cantidades requeridas. Posteriormente, en Ecuador, la organización se encarga de elaborar todos los documentos necesarios y de coordinar el traslado de los productos hasta el puerto de embarque. Una vez listos, se realiza el envío hacia Alemania, un proceso que usualmente toma alrededor de 30 días. Una vez que los productos llegan a Alemania, un agente aduanero realiza la inspección de la mercancía y procede a entregarla al importador designado. El importador recibe los sombreros, confirma la recepción y lleva a cabo una verificación de calidad. Posteriormente, los productos son ingresados al stock de la empresa importadora y se procede con la distribución hacia las empresas minoristas en Alemania. Finalmente, las empresas minoristas son responsables de entregar estos productos a los consumidores finales. Este proceso implica una serie de etapas coordinadas para asegurar el cumplimiento de los requisitos legales, aduaneros y de calidad durante la exportación e importación de los sombreros de Tesya hacia el mercado alemán.

Tabla 9
Gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
	1	2	3	4	5
Energía Eléctrica	220	220	220	220	220
Agua	50	50	50	50	50
Telefono	80	80	80	80	80
Internet	150	150	150	150	150
TOTAL SERVICIOS BASICOS	500	500	500	500	500
Sueldos y salarios	\$ 5.400	\$ 5.400	\$ 5.400	\$ 5.400	\$ 5.400
Arriendo oficina	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000
Arriendo bodega	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800
Suministroy oficina	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100
Suministro limpieza	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100	\$ 100
Total gastos administrativos	\$ 7.400	\$ 7.400	\$ 7.400	\$ 7.400	\$ 7.400

Nota. Esta tabla indica los gastos administrativos de Tesya.

Esta tabla representa los gastos administrativos de Tesya a lo largo de cinco años, los costos de electricidad se mantienen \$220 en el primer año hasta el quinto año. Los costos de agua también en son \$50 durante el primer año y se prevé que se mantengan constantes hasta el quinto año, siguiendo la misma lógica de actividad, los costos de teléfono se mantienen durante todos los años con un precio de \$80, y los costos de internet se mantienen constantes. Estos servicios son esenciales para mantener la comunicación y operaciones de la empresa.

Los sueldos y beneficios sociales se mantienen durante los cinco años del proyecto, ya que es necesario dos empleados para realizar la labor a medida que la empresa crece. El sueldo de cada empleado es de \$450 dólares mensualmente. El gasto al año en sueldos es de \$5.400. El costo de arriendo de la oficina es de \$1.000 en el primer año y se mantiene hasta el quinto año. Así mismo el costo de bodega inicial es de \$800, lo que se mantiene hasta en el último año. Los gastos en suministros de oficina y limpieza también se mantienen durante los 5 años. El total de los gastos administrativos es de \$7.400.

Tabla 10
Compra de sombreros

COMPRAS	1	2	3	4	5
Cantidad	\$ 4.272	\$ 4.693	\$ 4.834	\$ 5.290	\$ 5.769
Valor Unitario	\$ 4,25	\$ 4,35	\$ 4,45	\$ 4,55	\$ 4,65
Egresos	\$ 18.154,84	\$ 20.415,44	\$ 21.511,30	\$ 24.070,45	\$ 26.827,90

Nota. Esta tabla indica las compras de Tesya.

Esta tabla refleja el gasto anual al momento de realizar la compra de sombreros a la asociación Tesya. La cantidad de sombreros comprados va a ser la misma cifra a la cantidad de sombreros que se pretende vender al año, como se refleja en la **Tabla 10**. La asociación vende a mayoristas cada sombrero a un precio de \$4.25. Esta cifra va a ir aumentando por el motivo de inflación dentro del país. Para conocer los egresos totales, se encuentra multiplicando la cantidad de compra de sombreros por el valor unitario. La cifra inicial de egresos totales es de \$18,154.84. A medida que la empresa siga creciendo, la cifra en el quinto año será de \$26,827.89 de egresos por compras de sombreros.

Tabla 11
Gastos Logísticos Incoterm FOB

GASTOS LOGISTICOS	1	2	3	4	5
Viajes	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 600
INLAND	\$ 650	\$ 700	\$ 750	\$ 800	\$ 850
Agente aduanero	\$ 2.800	\$ 2.800	\$ 2.800	\$ 2.800	\$ 2.800
TOTAL	\$ 4.050	\$ 4.100	\$ 4.150	\$ 4.200	\$ 4.250

Nota. Esta tabla indica los gastos logísticos de Tesya.

Dentro de esta tabla se reflejan los gastos anuales asociados al proceso de llegada a aduanas de los sombreros de paja toquilla. La empresa transportará los sombreros desde Cuenca hasta Guayaquil utilizando transporte propio. En los gastos proyectados para los cinco años, se incluye el consumo de combustible, con un gasto aproximado de \$600 anuales en viajes, dado que se realizarán envíos dos veces al mes, transportando aproximadamente 150 sombreros por viaje.

Además, el costo del INLAND (transporte interno) cuando los sombreros llegan a Guayaquil muestra un crecimiento constante: \$650 en el primer año, \$700 en el segundo, \$750 en el tercero, \$800 en el cuarto y \$850 en el quinto. Este incremento se debe al aumento en la cantidad de sombreros enviados anualmente, ya que el envío se realizará vía marítima.

El proceso también requiere la colaboración de un agente aduanero, con un costo constante de \$2800 anuales. Así, el total de los gastos logísticos anuales comienza en \$4050 en el primer año y aumenta gradualmente hasta \$4250 en el quinto año, reflejando un incremento en los costos de transporte interno mientras los gastos de viajes y agente aduanero se mantienen constantes. Este presupuesto muestra una cifra inicial de gastos de \$4050, creciendo hasta \$4250 en el último año.

Tabla 12

Presupuesto de inversión

Años	0
EGRESOS	
Equipos de oficina	\$ 3.400
Vehículo	\$ 23.000
Telefono	\$ 800
Egresos Totales	\$ 27.200

Nota. Esta tabla muestra el presupuesto de inversión de Tesya.

La tabla refleja los egresos anuales de la empresa, distribuidos en varias categorías que incluyen inversiones iniciales y costos de mantenimiento y operación recurrentes. En el año 0, la empresa invertirá \$3,400 en la compra de dos computadoras, \$23,000 en la adquisición de una camioneta y \$800 en la compra de dos teléfonos, sumando un total de \$27,200.

Tabla 13

Financiación Externa

P	\$	23.120,00
n		5
i		11,83%

Saldo Inicial del crédito	Pago total de la cuota	Pago de interés	Pago capital	Saldo final del crédito
\$ 23.120,00	\$ 6.386,72	\$ 2.735,10	\$ 3.651,63	\$ 19.468,37
\$ 19.468,37	\$ 6.386,72	\$ 2.303,11	\$ 4.083,62	\$ 15.384,76
\$ 15.384,76	\$ 6.386,72	\$ 1.820,02	\$ 4.566,71	\$ 10.818,05
\$ 10.818,05	\$ 6.386,72	\$ 1.279,78	\$ 5.106,95	\$ 5.711,10
\$ 5.711,10	\$ 6.386,72	\$ 675,62	\$ 5.711,10	\$ -

Nota. Esta tabla indica la tabla de amortización del préstamo de Tesya.

Es necesario la obtención de un préstamo que financie la inversión prevista, para ello se solicitará el 85% de la inversión y el 15% restante serán de fondos propios, el préstamo contempla cuotas fijas, siendo así, el monto inicial del préstamo es de \$23,120.00, con una tasa de interés anual del 11.83% y un período de amortización de 5 cuotas. Cada columna de la tabla muestra la distribución de pagos para cada periodo. En el saldo inicial se indica el saldo pendiente al inicio de cada periodo, mientras que en el pago total se muestra el monto total a pagar en cada cuota, que se mantiene constante a lo largo del tiempo. El pago de interés representa la porción del pago total destinada a cubrir los intereses generados durante el periodo, calculados sobre el saldo inicial. Por otro lado, el pago capital indica la parte del pago total que se utiliza para amortizar el capital prestado. Finalmente, en la columna saldo final se muestra el saldo pendiente al final de cada periodo después de realizar el pago total. Este proceso se repite en cada periodo hasta completar el pago del préstamo.

El plazo acordado para el reembolso del préstamo es de 5 años, Ban Ecuador otorga a emprendedores un año de gracia para el pago de sus obligaciones, por lo que el primero pago de la deuda se hará a partir del año 2 de operación. Esta financiación proporcionada por BanEcuador permitirá a la empresa cubrir los costos necesarios para el desarrollo del proyecto y facilitará su implementación exitosa en el mercado de exportación. La empresa debe optar por solicitar el crédito al BanEcuador, porque esta es la opción más favorable.

Tabla 14

Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA							
AÑOS	0	1	2	3	4	5	6
INGRESOS							
Ventas		\$36.736,85	\$40.830,88	\$42.539,20	\$47.082,86	\$51.924,96	
Ingreso por prestamo	\$27.200,00						
Valor Residual							\$ -
Entrada de efectivo	\$27.200,00	\$36.736,85	\$40.830,88	\$42.539,20	\$47.082,86	\$51.924,96	\$ -
EGRESOS							
INVERSIÓN	\$27.200,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Equipos de oficina	\$3.400,00						
Vehiculo	\$23.000,00						
Teléfono	\$ 800,00						

OPERACIÓN	\$	-	\$30.104,84	\$32.415,44	\$33.561,30	\$36.170,45	\$38.977,90	\$	-
Compras			\$18.154,84	\$20.415,44	\$21.511,30	\$24.070,45	\$26.827,90		
Sueldos y salarios			\$5.400,00	\$5.400,00	\$5.400,00	\$5.400,00	\$5.400,00		
Gastos Logísticos			\$4.050,00	\$4.100,00	\$4.150,00	\$4.200,00	\$4.250,00		
Otros Gastos			\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00		
DEPRECIACIÓN									
Vehículo (20%)		\$23.000,00	\$ 4.600,00	\$ 4.600,00	\$ 4.600,00	\$ 4.600,00	\$ 4.600,00		
Equipos (33%)		\$ 4.200,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00				
Total			\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 4.600,00	\$ 4.600,00		
Participación de trabajadores				\$ 400,04	\$ 739,85	\$ 904,18	\$ 1.282,90	\$ 1.686,22	
Impuesto a la renta				\$ 566,72	\$ 1.048,12	\$ 1.280,93	\$ 1.817,43	\$ 2.388,81	
Servicio de la deuda				\$ 6.386,72	\$ 6.386,73	\$ 6.386,74	\$ 6.386,75	\$ 6.386,76	
EGRESOS		\$27.200,00	\$30.104,84	\$39.768,92	\$41.736,00	\$44.742,28	\$48.464,95	\$10.461,75	
FLUJO DEL PERIODO		\$ -	\$ 6.632,01	\$ 1.061,96	\$ 803,21	\$ 2.340,58	\$ 3.460,01	\$10.461,75	
SALDO FINAL		\$ -	\$12.632,01	\$13.693,97	\$14.497,18	\$15.437,76	\$18.897,77	\$ 3.836,02	
Tasa de descuento			11.83%						
VAN		\$51.794,71							
TIR			19%						

Nota. Esta tabla indica los ingresos y egresos de Tesya.

La tabla proporciona un análisis detallado del flujo de caja para el proyecto a lo largo de seis años, donde se contempla al año 0 como año de inversión y a los demás como años de operación. En la sección de ingresos, se observan diferentes fuentes de entrada de efectivo, que incluyen ventas y un ingreso por préstamo en el año cero. Las ventas muestran un crecimiento gradual a lo largo del tiempo, lo que sugiere un aumento en los ingresos generados por la actividad principal del negocio. Sin embargo, no se registra un valor residual al final del proyecto.

En cuanto a los ingresos y egresos de una empresa a lo largo de cinco períodos. En cada período, los ingresos totales son iguales a las ventas totales, lo que sugiere que la empresa no tiene otras fuentes de ingresos además de las ventas.

Los egresos se dividen en diferentes categorías: compras, gastos administrativos, gastos logísticos y servicio de la deuda. En la columna compras se detallan los costos relacionados con la adquisición de bienes para la venta, mientras que los gastos

administrativos incluyen los costos asociados con la gestión y administración de la empresa. Los gastos logísticos comprenden los costos relacionados con la distribución de productos. Por último, el servicio de la deuda representa los pagos realizados para cubrir las obligaciones financieras de la empresa, como el préstamo.

El patrón general que se observa es que tanto los ingresos como los egresos aumentan de manera gradual en cada período. Esto sugiere un crecimiento en las operaciones comerciales de la empresa con el tiempo, ya que las ventas y los costos asociados también están aumentando. Sin embargo, sería importante analizar más a fondo la rentabilidad de la empresa considerando estos datos junto con otros factores como los impuestos, inversiones y depreciación, para obtener una imagen completa de su desempeño financiero.

La depreciación supone la disminución de valor de un bien propiedad de una empresa, debido al desgaste por el uso, al paso del tiempo o a la obsolescencia. (Taco & Guitierrez, 2018). Según los datos proporcionados por el SRI, los vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil llevan un 20% anual. Por otro lado, los equipos de cómputo y software llevan 33% anual. El valor total se lo suma al saldo final de cada año.

El Valor Actual Neto (VAN) es una medida financiera utilizada para evaluar la viabilidad de un proyecto de inversión o una inversión en general. Representa la diferencia entre el valor presente de los flujos de efectivo entrantes y salientes de un proyecto durante un período específico de tiempo (Simisterra, Rosa, & Suarez, 2018), en este caso es positivo, lo que sugiere que el proyecto o la empresa generan valor.

Además, se calcula una Tasa Interna de Retorno (TIR) es una medida financiera que representa la tasa de rendimiento esperada de un proyecto de inversión o una serie de flujos de efectivo a lo largo del tiempo, se utiliza para evaluar la rentabilidad de un proyecto o una inversión (Taco & Guitierrez, 2018), al ser la TIR de 19%, indica la viabilidad del proyecto.

Tabla 15
Costo de Capital Promedio Ponderado

Total Activo	\$ 27.200,00	
Pasivo	\$ 23.120	85%
Patrimonio	\$ 4.080,00	15%

Tasa de interes	11,83%
COSTO DE CAPITAL	11,83%

Nota. Esta tabla indica el costo de capital de Tesya.

El WACC es una medida financiera que representa la tasa de rendimiento que una empresa debe generar para cubrir todos sus costos de financiamiento (deuda y acciones). Esta tasa se calcula como una combinación del costo de la deuda y el costo del patrimonio, ponderados por sus respectivas participaciones en la estructura de capital (Cala, Noriega, & Gualdrón, 2017), a continuación, se indica su fórmula:

$$WACC = \frac{E}{V} \times Re + \frac{D}{V} \times Rd \times (1 - Tc)$$

Donde:

E = Valor de mercado de capital propio

V = Valor total de empresa (E + D)

Re = Costo del capital propio

D = Valor de mercado de la deuda

Rd = Coste de la deuda

Tc = Tipo impositiva corporativa, que grava los beneficios de la empresa (suele ser el Impuesto sobre sociedades).

La tabla proporciona información sobre la estructura de capital de una empresa, junto con el costo de capital promedio ponderado (WACC) calculado. El monto de pasivos es de \$23.120, lo que representa el financiamiento mediante deuda. La participación de los pasivos en la estructura de capital es del 85%, lo que indica que la mayor parte del capital proviene de deuda. El monto de patrimonio es de \$4.080 lo que representa el financiamiento mediante aportación de los socios, de tal manera que se obtiene un WACC del 11.83%, lo que indica el costo promedio de financiamiento de la empresa, que es la tasa mínima de retorno que el proyecto o la empresa deben superar para ser considerados rentables.

Este valor, indica el rendimiento mínimo que una empresa debe obtener de sus inversiones para cubrir el costo de financiamiento de su deuda y el rendimiento esperado por sus accionistas, en otras palabras, si una empresa invierte en un proyecto o activo y

espera que genere un retorno menor al 11.83%, estaría perdiendo valor para sus accionistas en comparación con el costo de capital.

CONCLUSIONES

El proceso de exportación de sombreros de paja toquilla desde Tesya en Ecuador hacia Alemania demuestra ser una operación bien estructurada y coordinada, abarcando múltiples etapas esenciales para garantizar el éxito del comercio internacional. Desde la producción inicial y la preparación de la documentación necesaria en Ecuador, hasta la gestión aduanera y la distribución final en Alemania, cada fase requiere una atención meticulosa a los detalles y un estricto cumplimiento de los requisitos legales, aduaneros y de calidad.

Una vez realizado el estudio de factibilidad se puede concluir que el proyecto de exportación de sombreros de paja toquilla desde el cantón Sigsig hacia el mercado alemán es financieramente viable. Esto se evidencia en el Valor Actual Neto (VAN) positivo de \$51,794.71, lo que indica que el proyecto generará más valor del que costará en términos presentes, así mismo la Tasa Interna de Retorno (TIR) del 19% es significativamente mayor que la tasa de descuento del 11.83%. Esto sugiere que el proyecto no solo recuperará su inversión inicial, sino que también generará un retorno adicional significativo, superando el costo de oportunidad del capital.

Es importante mencionar que, a lo largo de los periodos analizados, el flujo de caja presenta variaciones importantes. Se observa un flujo de caja positivo en los primeros periodos, alcanzando un máximo de \$14,297.77 en el penúltimo periodo, antes de una reducción significativa en el último periodo, que termina con un saldo final de \$3,836.02. Dado que el saldo final es positivo, el proyecto mantiene su viabilidad.

Es por ello que se puede mencionar que el proceso de exportación de Tesya no solo subraya la viabilidad y potencial del mercado alemán para los sombreros de paja toquilla, sino que también resalta la importancia de profundizar en el conocimiento del mercado y las dinámicas comerciales.

RECOMENDACIONES

Es recomendable para Tesya realizar la exportación de sombreros a Alemania, pues es un mercado potencial que traerá grandes beneficios a la organización.

Asimismo, se recomienda profundizar el conocimiento en cuanto al mercado alemán. Es importante llevar a cabo estudios más detallados en futuras investigaciones para generar un análisis exhaustivo de la demanda y las preferencias del consumidor alemán. Esto permitirá adaptar las estrategias de marketing y distribución, optimizando así el impacto y el éxito del producto en dicho mercado.

Finalmente, es importante la revisión continua de los canales de distribución y normativas de exportación, pues los valores pueden variar, lo que perjudicaría la viabilidad del proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

- Astudillo, G. (2015). La exportación de sombreros de toquilla sube. *Revista lideres*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/exportacion-sombrero-toquilla-cuenca-ecuador.html>
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de proyectos*.
- Banco Central del Ecuador . (2019). *Reporte trimestral del mercado laboral*. Obtenido de <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/Empleo/imle201912.pdf>
- Cabo, A. (2024). Los grandes institutos económicos de Alemania rebajan la previsión de crecimiento. *El país*. Obtenido de <https://elpais.com/economia/2024-0327/los-grandes-institutos-economicos-de-alemania-rebajan-la-prevision-decrecimiento-al-01-en-2024.html>
- Cala, G., Noriega, E., & Gualdrón, A. (2017). El Impacto del WACC (Weighted Average Cost of Capital) en la valoración de empresas. *Unilibre*. Obtenido de <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/innovando/article/view/3898>
- Castellanos, G. (2017). Artesanías de Ecuador buscan llegar al exterior. *El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/cultura/artesantias-ecuadorventa-exterior-intercultural.html>
- Datosmacro. (2024). IPC de Alemania. *Datosmacro.com*. Obtenido de https://datosmacro.expansion.com/ipc-paises/alemania#google_vignette
- Enkador. (2022). Historia Enkador. *Enkador*. Obtenido de <https://www.enkador.com/>.
- Go Raymi. (2023). Sombreros artesanales de paja toquilla. *Go Raymi*. Obtenido de <https://www.goraymi.com/es-ec/azuay/cuenca/museos/sombreros-artesanales-paja-toquilla-a4a64fbd1>
- Herbert, R. (2015). Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empresa Productora de Sombreros de Paja Toquilla para ser Exportado a Alemania. Obtenido de <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/3488/1/T-UCSG-PRE-ECO-ADM-182.pdf>
- Herrera, R., Delgado , D., & Moreira , J. (2021). La reactivación turística post covid-19 de las áreas naturales protegidas y su incidencia en la mejora de la experiencia de los turistas en el Ecuador. *Siembra*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/6538/653868341008/html/>
- INEC . (2010). *Análisis y proyección de la población económicamente activa (PEA) del Ecuador*. Obtenido de [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Estudios/Estudios_Sociodemograficos/Analisis%20y%20Proyeccion%20de%20la%20Poblacion%20Economicamente%20Activa%20\(PEA\)%20del%20Ecuador.p](chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Estudios/Estudios_Sociodemograficos/Analisis%20y%20Proyeccion%20de%20la%20Poblacion%20Economicamente%20Activa%20(PEA)%20del%20Ecuador.p)
- Ministerio de turismo. (2023). Sombrero de paja toquilla es Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad. *Ministerio de turismo*. Obtenido de <https://www.turismo.gob.ec/sombrero-de-paja-toquilla-es-patrimonio-cultural-inmaterial-de-la-humanidad/>
- NANDINA. (2015). *Listado de subpartidas con la aplicación de sobretasa arancelaria de salvaguardia de balanza de pagos*. Obtenido de <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2015/Anexo%20011-2015%20final.pdf>
- ProEcuador. (2018). Paja toquilla en Alemania. *Proecuador*. Obtenido de [file:///C:/Users/HP/Downloads/PROEC_PPM2018_SOMBREROSDEPAJATOQUILLA_ALEMANIA%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/HP/Downloads/PROEC_PPM2018_SOMBREROSDEPAJATOQUILLA_ALEMANIA%20(1).pdf)

- Ramos, A., Tello, R., & Rodriguez, M. (2020). Competitividad de los productores del sombrero de paja toquilla del cantón Sígsig provincia del Azuay. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*. doi:<http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v5i3.907>
- Simisterra, E., Rosa, R., & Suarez, S. (2018). La viabilidad de un proyecto, el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR). *ProSciences*. doi:<https://doi.org/10.29018/issn.2588-1000vol2iss17.2018pp9-15>
- Taco, D., & Guitierrez, M. (2018). Valoración de inversiones en proyectos no convencionales - Tasa interna de retorno versus Tasa interna de retorno modificada. *UIDE*. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v3.n9.2018.797>
- TradeMap. (2024). *Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Alemania*. Obtenido de https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c276%7c%7c%7c%7c650200%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
- UNESCO. (2012). Tejido tradicional del sombrero ecuatoriano de paja toquilla. *Patrimonio inmaterial*. Obtenido de <https://ich.unesco.org/es/RL/tejidotradicional-del-sombrero-ecuatoriano-de-paja-toquilla-00729>
- Vásquez, C., Soledispa, X., & Chilán, M. (2021). La comercialización de artesanías como un medio de generación de ingresos: Caso comerciantes de la parroquia la Pila del cantón Montecristi. *Revista publicando*. doi:<https://doi.org/10.51528/rp.vol8.id2254>
- Vazquez, R. (2023). Mariana Avila y la comunidad de las toquilleras. *Revista azuaya especializada en critica cultural y escriitura recreativa*. Obtenido de <https://mondaylironda.cceazuay.gob.ec/2023/08/15/mariana-avila-y-lacomunidad-de-las-toquilleras/>