



REPUBLICA DEL ECUADOR

**SECRETARÍA GENERAL DEL CONSEJO DE
SEGURIDAD NACIONAL**

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES

**XXXI CURSO SUPERIOR DE SEGURIDAD Y
DESARROLLO**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN INDIVIDUAL
MAESTRÍA EN SEGURIDAD Y DESARROLLO CON
MENCIÓN EN GESTIÓN PÚBLICA Y GERENCIA
EMPRESARIAL**

**Í EL SECTOR ARTESANAL, ESTRATEGIAS DE
COMERCIALIZACION EN EL MERCADO INTERNACIONALÎ**

ING. COM. EDGAR AUGUSTO NARVAEZ LOPEZ

2003 Æ 2004



REPUBLICA DEL ECUADOR

**SECRETARÍA GENERAL DEL CONSEJO DE
SEGURIDAD NACIONAL**

INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES

**XXXI CURSO SUPERIOR DE SEGURIDAD Y
DESARROLLO**

**Í EL SECTOR ARTESANAL, ESTRATEGIAS DE
COMERCIALIZACION EN EL MERCADO INTERNACIONALÍ**

**Tesis presentada como requisito para optar al título de
Máster en Seguridad y Desarrollo con mención en Gestión
Pública y Gerencia Empresarial**

**Autor: Ing. E. Augusto Narváez L.
Asesor: Eco. Carlos Rhon Patiño**

Quito, Julio del 2004



Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

DEDICATORIA

*A mis padres
a Esthela , mi esposa;
a Nicole y Pablo, mis hijos,
por su apoyo y comprensión.*



Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

AGRADECIMIENTO:

Mi más sincero agradecimiento al Instituto de Altos Estudios Nacionales, y de manera especial al Econ. Carlos Rhon Patiño por su valiosa orientación.

INDICE GENERAL

CONTENIDO	PAG.
LISTA DE CUADROS	v
LISTA DE GRAFICOS	vi
INTRODUCCIÓN	vii
CAPITULO I	
Aspectos Normativos	
Constitución Política de la República del Ecuador.....	1
Leyes de Fomento y Desarrollo de las Artesanías.....	3
Ley de Defensa del Artesano.....	3
Ley de Fomento Artesanal.....	5
Ley de Comercio Exterior e Inversiones.....	7
Normativas sobre Preferencias Arancelarias.....	9
Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la droga....	9
Sistema Generalizado de Preferencias.....	12
Ley de Propiedad Intelectual.....	16
Acuerdos Internacionales.....	18
Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionado con el comercio	18
Acuerdo Ecuador-México.....	19
Acuerdo Ecuador-Cuba.....	20
Acuerdo Chile-Ecuador.....	20
Acuerdo Ecuador-Paraguay.....	21
Acuerdo de dialogo político y cooperación.....	21
CAPITULO II	
El entorno de la empresa artesana	
Historia de la artesanía.....	23

La producción artesanal como supervivencia.....	27
Divisiones de la rama artesanal.....	32
Artesanía Rural.....	32
Artesanía Urbana.....	33
Clasificación de las artesanías según la Ley de Fomento Artesanal.....	35
División de sitios de producción de artesanías.....	37
Fuentes de apoyo para el sector artesanal.....	44
Líneas de crédito.....	46
Asistencia técnica y capacitación.....	49
Otros Apoyos.....	52
Corporación de Promociones de Exportaciones e Inversiones....	52
Federación Ecuatoriana de Exportaciones.....	53
Organización Comercial Ecuatoriana para artesanías.....	54
Ecuatoriana del Código de Producto.....	56
 CAPITULO III	
<i>Análisis del sector artesanal en el contexto de la globalización.</i>	
Proceso de Globalización.....	58
Requisitos básicos para el desarrollo.....	61
Mano de obra calificada.....	61
Ambiente de negocios.....	64
Infraestructura física.....	65
Mercado de Capitales.....	68
Tecnología en la producción de artesanías.....	70
Productividad en la producción de artesanías.....	72
Competitividad en la producción de artesanías.....	73
Exportación de productos artesanales.....	77

CAPITULO IV	
Propuesta de estrategias de inserción en mercados internacionales	
Análisis de los sectores artesanales regionales.....	
Artesanías de Colombia.....	82
Artesanías de Perú.....	82
Artesanías de México.....	85
Artesanías de Panamá.....	86
Requisitos que deben cumplir los productos de exportación	88
de Ecuador.....	
Calidad.....	90
Precios.....	92
Volúmenes.....	94
Envases y Embalaje.....	96
Canales de comercialización para la exportación.....	97
Consortios de exportación.....	99
Promoción de Negocios.....	102
Informes de Mercado.....	104
Ferias y exposiciones.....	105
Misiones empresariales.....	107
	109
CAPITULO V	
Conclusiones y Recomendaciones	
Conclusiones.....	
Recomendaciones.....	
	112
ANEXOS	117
Anexo 1: Cámaras Artesanales del Ecuador.....	
Anexo 2: Solicitud para acogerse a los beneficios de la Ley de	
	124



PDF Complete

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.

[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

Fomento Artesanal.....	126
Anexo 3: Sitios de Producción de artesanías.....	131
BIBLIOGRAFÍA.....	146



Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

LISTA DE CUADROS

CUADROS	PAG.
Cuadro 1: Comparación de Normativas ATPDEA Y SGP.....	15
Cuadro 2: Talleres artesanales calificados según la Ley de Fomento Artesanal.....	36

LISTA DE GRAFICOS

GRAFICOS	PAG.
Gráfico 1: Número de sitios de producción de artesanías de la Región Sierra.....	40
Gráfico 2: Número de sitios de producción de artesanías de la Región Costa.....	42
Gráfico 3: Número de sitios de producción de artesanías de la Región Oriente.....	43
Gráfico 4: Necesidades del Sector Artesanal Ecuatoriano.....	45
Gráfico 5: Cobertura de energía eléctrica.....	66

INTRODUCCIÓN

El Origen de las artesanías esta estrechamente vinculado con el desarrollo de la sociedad, las artes y oficios las mismas que se remontan a épocas antiguas, período donde tallistas y escultores en madera y piedras, vidrieros, carpinteros, pizarreros, orfebres, tejedores satisficieron todas las necesidades de la vida cotidiana.

Con el desarrollo industrial la importancia de los artesanos fue relegada a un segundo plano y se preveía su extinción, sin embargo son las pequeñas empresas artesanales las que han venido acompañando en todo este tiempo al desarrollo de la gran industria.

El Ecuador a través de su producción artesanal, desde hace varios años ha abierto una ruta de exportación; su cultura y tradiciones plasmados en el producto, ha tenido gran aceptación de turistas y mercados extranjeros, estableciendo canales de comercialización aunque de manera limitada y en pocas cantidades.

En el presente trabajo de investigación, se analiza diferentes líneas de acción para el sector productor de artesanías así como aumentar su potencial exportador.

En el capítulo primero se investiga el marco legal, los beneficios e incidencias en el sector productor de artesanías alrededor de la Constitución de la Republica del Ecuador, las Leyes de Fomento y Desarrollo; los Sistemas de Preferencias Arancelarias, la Ley de Propiedad Intelectual y varios acuerdos con países de Latinoamérica que permiten a las artesanías tener ciertos beneficios de carácter arancelario.

En el capítulo segundo, se analiza el entorno de la empresa artesana, punto de suma importancia, donde se tendrá la oportunidad de conocer su historia y las características de las actividades artesanales, enfocadas en distintos conceptos; además el sector artesanal tanto en forma individual como gremial desconoce varias instituciones públicas y organismos no gubernamentales que apoyan y fomentan su desarrollo. Para atender las demandas de este sector existen diferentes instituciones de gobierno que ofrecen apoyo a este sector, con programas tan diversos y dispersos que los artesanos en muchas ocasiones no saben a quien dirigirse para promover su actividad.

También en este punto se considera el estudio ~~%~~ Mapa de Artesanías y Oferta Exportable del Ecuador-2003 elaborado por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, pone énfasis en las regiones productoras de artesanías, así se tiene que en nuestro país existen alrededor de 467 sitios de producción de artesanías, distribuidas en las regiones Sierra, Costa y Oriente, tanto en la zona urbana como rural.

En el capítulo tercero, se analiza las ventajas y desventajas del sector frente al proceso globalizador, se toma en cuenta la mano de obra, infraestructura, tecnología, así como su productividad y competitividad. Buena parte de la crisis económica que soporta el sector artesano se debe al poco desarrollo y atención en sus dificultades como la escasa capacidad de gestión empresarial, bajo nivel tecnológico, limitaciones de posibilidades de acceder a un crédito, infraestructura deficiente, asistencia técnica escasa y casi nula, mano de obra no calificada, falta de mercados para su comercialización.

En el capítulo cuarto se presenta varias pautas y estrategias de mercado para mejorar los productos artesanales con el fin de comercializar en los mercados internacionales que van desde el taller



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

artesano hasta el exportador de artesanías. Los productos artesanales para la exportación deben tomar en cuenta estrategias como son los Consorcios de Exportación, informes de mercado, la participación en ferias y exposiciones internacionales así como las misiones empresariales.

Todos los productores de artesanías forman parte importante de nuestra vida cotidiana, porque su obra siendo arte, es utilitaria y nos identifica en nuestro origen; es elemento integrante de nuestra sociedad para su desarrollo; en lo económico su actividad es fuente de vida, sea esta principal o complementaria, es un sector generador de riqueza.

La artesanía al ser un componente económico íntimamente integrado a la cultura, a las tradiciones, a la organización comunitaria y actividad social requiere que su problemática sea atendida teniendo en cuenta estos valores implícitos del arte popular y artístico a fin de mejorar en forma adecuada su nivel técnico e incrementar su capacidad productividad y competitiva.

CAPITULO I ASPECTOS NORMATIVOS

1. CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

La Constitución Política del Estado de 1998, no establece en forma directa normas o artículos dirigidas al sector artesanal, pero analizando su contenido se encuentran conceptos que bien pueden ser relacionados con los grupos que laboran en estas actividades, así como instituciones que deben propender al desarrollo del sector.

El artículo PRIMERO, ~~de~~ los principios fundamentales, nos habla sobre el estado pluricultural y multiétnico, esto nos hace comprender que se reconoce a las culturas y razas por igual, se sabe que la producción artesanal es mayormente originada por grupos pequeños y característicos, como por ejemplo la cultura ~~de~~ Otavalo y otras identificadas por su trabajo ancestral.

El Estado en su artículo TERCERO, garantiza defender el patrimonio cultural, un crecimiento económico sustentable en beneficio de todos los ecuatorianos y lo principal erradicar la pobreza. La artesanía es un sector que no ha recibido apoyo gubernamental, desde hace varias décadas, las grandes leyes fueron dirigidas hacia los industriales, los mismos que aprovecharon al estado paternalista para su enriquecimiento propio y no colectivo; es muy importante que se aplique estos fundamentos de la Carta Magna, a favor de grupos que se identifican con la artesanía y que se hallan al margen de las políticas productivas.

El artículo VIGÉSIMO TERCERO, numeral siete, manifiesta que los ciudadanos deben disponer bienes y servicios de calidad, esto es importante para que todos los sectores productivos, incluido el sector artesanal, sean eficientes en todas las etapas del proceso. Otro punto importante dentro de este artículo es el numeral decimonoveno, donde reconoce la libre asociación, para los grupos artesanales; aquello es importante ya que al ser empresas unipersonales con capitales mínimos, estos pueden asociarse por diferentes objetivos y ser competitivos frente a las grandes empresas.

Dentro de la Constitución del estado uno de los artículos más importantes para el desarrollo de los artesanos es el que manifiesta que ~~El~~ El Estado fomentará la ciencia y la tecnología, especialmente en todos los niveles educativos, dirigidas a mejorar la productividad, la competitividad, el manejo sustentable de los recursos naturales, y a satisfacer las necesidades básicas de la población¹. La tecnología y el conocimiento son herramientas para la tecnificación de los procesos de producción, siempre que no acaben con las técnicas y diseños culturales propias de cada región.

En otro orden, se encuentran tipificadas las funciones del Presidente de la Republica en el artículo 171, donde se refiere al Plan de Gobierno que deben presentar al comienzo de cada periodo presidencial. Es importante que se tome en cuenta dentro de estos planes el desarrollo del sector productor de artesanías, tanto para diversificar la producción, el ingreso de divisas a través de la exportación y propender a mejorar la calidad de vida de los sectores rurales.

¹ Constitución Política del Ecuador, Art.80, 1998, Edi GAB Quinta Edición.

2. LEYES DE FOMENTO Y DESARROLLO DE LAS ARTESANIAS

Son acciones de apoyo al sector artesanal, administradas por el sector público y entidades autónomas, las cuales crean óptimas condiciones para la consolidación, fomento y desarrollo de los talleres artesanales; el estado ofrece facilidades, garantías y ciertos beneficios, especialmente tributarios, para que puedan acortar sus debilidades y poder ser mas productivos y competitivos.

2.1. LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO

Esta ley se expide mediante Registro Oficial, el 5 de noviembre de 1953, contiene disposiciones en beneficio de la clase artesanal, las mismas que surgen de la diferenciación de impuestos y la poca gestión a todo nivel que realizaban los artesanos por su doble condición de trabajadores y empleadores.

La Ley de Defensa del Artesano es administrada por la Junta de Defensa del Artesano, entidad autónoma que regula las políticas de mas de 1.297.684 artesanos titulados², es decir los que a través de un proceso de educación y capacitación logran dominar una técnica u oficio, a estos se les otorga el título de maestro taller, se encargará una Comisión tripartita entre el Ministerio de Educación y Cultura, el Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos y la Junta de Defensa del Artesano.

Además de los procesos formativos, la Junta de Defensa del Artesano ha luchado para obtener beneficios tributarios, con los que se puede

² Revista Educación No. 141, Octubre de 2003, Quito-Ecuador

manejar mejor los costos frente a otros productos industriales. Para lograr los beneficios de ley, tienen que calificar a la unidad productiva, es decir al taller artesanal; dicha calificación se caduca cada 3 años.

Los requisitos para ser calificado como artesano, radica en ser declarado maestro artesanal, poseer taller, que sus activos excluyendo terrenos e edificios no sobrepasen del 25 % de lo que se le otorga a la pequeña industria o sea \$. 62.500 dólares americanos, que su mano de obra no sobrepase de 15 operarios incluido el maestro de taller y 5 aprendices. Entre los beneficios actuales que contempla la Ley de Defensa del Artesano se cuentan:

- Exoneración del pago del Impuesto al Valor Agregado.
- La concesión de prestamos por parte de Bancos del Sistema Financiero, Corporación Financiera Nacional.
- La compra de artículos de artesanía para las instituciones oficiales y otros organismos públicos. Exceptuándose el caso en el que el Estado o las instituciones de Derecho Público sean productores de estos artículos.
- La exoneración del pago del Decimotercero Sueldo y Decimocuarto sueldo a los operarios y aprendices.
- La exoneración de pago de utilidades.
- La exoneración de patentes municipales.
- La exoneración de los permisos de funcionamientos en caso de alimentos.

La Ley de Defensa del Artesano no confiere incentivos para que el artesano mejore el rendimiento de trabajo, la calidad de sus productos, introduzca nuevas técnicas y aumente su producción, sino más bien protege las precarias relaciones con la mano de obra y otra cosa que es de importancia impide la transformación del taller en una pequeña

empresa eficiente. Por otro lado la Junta de Defensa del Artesano ha ingresado varias ramas artesanales, en la actualidad 168 que no representa los verdaderos productores de artesanías y son aprovechadas por personas que lo único que desean es no pagar tributos, ni llevar contabilidad.

2.2. LEY DE FOMENTO ARTESANAL

La ley de Fomento Artesanal esta contenida en el Decreto Ley 26 del 29 de mayo de 1986, publicado en Registro Oficial 446 del 29 de mayo de 1986.

Esta Ley fue elaborada y promocionada por las Cámaras Artesanales del País, por el momento están organizadas a nivel nacional alrededor de 28 cámaras (Anexo 1), las continuas diferencias entre grupos artesanales principalmente con la Ley de Defensa del Artesano, obligó a crear una ley para los grupos de artesanos que no tenían una educación formal y que han aprendido su oficio de la trasmisión o heredad de padres a hijos o en los casos que han aprendido su labor en otro taller, logrando después de la práctica abrir su propio taller, por lo que se decidió que este grupo de artesanos cuente con una propia Ley a fin de desarrollar y fomentar las artesanías de producción, de servicios y artística.

El espíritu de la Ley de Fomento Artesanal, es amparar a los artesanos que se dedican en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes, servicios o artística y que transforma a la materia prima con predominio de la labor manual con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyendo terrenos y edificios el monto del 25 % de lo que se le asigna a la pequeña industria,

lo que llega a un valor de 62.500 dólares americanos (Reforma a la Ley de Defensa del Artesano, R.O 940 del 7 de mayo de 1996).

El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad (MICIP), a través de la Dirección de Competitividad de Microempresas y Artesanías, es la institución que administra la Ley de Fomento Artesanal. En un principio esta Ley tenía varios beneficios para el desarrollo de las artesanías, los mismos que se han visto disminuidos e incluso eliminados por otras leyes de mayor peso como son las tributarias, de modernización y desconcentración.

A pesar de haber perdido su importancia esta ley en el desarrollo de las artesanías, el MICIP expide el Acuerdo Interministerial para la concesión de beneficios, mediante la aprobación de una solicitud presentada con sus respectivos requisitos (Anexo 2), al Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal, conformado por el Ministro o delegado de los Ministerios de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, el Ministerio de Economía y Finanzas; los delegados del Banco Nacional de Fomento y la Oficina de Planificación (ODEPLAN), ahora SENPLADES, estas instituciones nombradas son las que tienen vos y voto; y los delegados de Federación de Cámaras Artesanales, Junta Nacional del Artesano y Confederación de Artesanos Profesionales, que tienen solo vos y no voto.

Los beneficios que otorga esta ley son los siguientes:

- La concesión de Préstamos por parte de Bancos del Sistema Financiero, Corporación Financiera Nacional.
- La compra de artículos de artesanía para las instituciones oficiales y otros organismos públicos. Exceptuándose el caso en el que el Estado

o las instituciones de Derecho Público sean productores de estos artículos.

- La exoneración del pago del decimotercero Sueldo y decimocuarto Sueldo a los operarios y aprendices.
- La exoneración de pago de utilidades.
- La exoneración de patentes municipales.
- La exoneración de los permisos de funcionamientos en caso de alimentos.
- Certificación Artesanal para la obtención de la Licencia Sanitaria de Venta.

Este Acuerdo no tiene fecha de caducidad, mientras permanezca en la misma dirección, y que no sobrepase los parámetros estipulados en la Ley.

Como vemos básicamente los mismos beneficios que tiene la Ley de Defensa del Artesano y la Ley de Fomento Artesanal son los mismos a excepción de la exoneración del pago del impuesto al valor agregado que lo tiene la primera.

2.3. LEY DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIONES (LEXI)

Creada el 22 de mayo de 1997 y publicada en el Registro Oficial 165 del 2 de octubre de 1997, los objetivos de esta ley son los siguientes:

- Normar y promover el comercio exterior.
- Fomentar la inversión directa, nacional y extranjera.
- Incrementar la Competitividad de la economía nacional.
- Impulsar los procesos de integración económica.

- Propiciar el uso eficiente de los Recursos Productivos del país y propender a su desarrollo sostenible.
- Elevar el bienestar de la población del Ecuador.

Esta ley dirige toda su normativa al desarrollo del país a través del Comercio e Inversiones, donde participan todos los organismos, instituciones, personas naturales y jurídicas del sector privado que desarrollan actividades relacionadas con el comercio exterior, con excepción de los hidrocarburos que tienen su propia regulación.

Esta ley crea un Consejo de Comercio Exterior e Inversiones COMEXI como organismo responsable de determinar las políticas de comercio exterior, integración económica e inversiones³.

Entre los beneficios que puede dar esta Ley existen los incentivos tributarios siendo en algunos casos la totalidad de los gastos realizados por empresas, también se encuentran mecanismos para impulsar oportunidades frente a los tratados o convenios bilaterales, preocuparse de la producción nacional y ver que todos los sectores productivos compitan con las mismas herramientas de comercio internacional.

En su artículo octavo nos habla sobre las exportaciones, que están exoneradas de todo impuesto, esto nos da la posibilidad de no exportar impuestos implantados en nuestro país y que los productos especialmente los que tienen valor agregado puedan incursionar en los mercados internacionales.

Dentro de las reglas de esta Ley se crea el Sistema Ecuatoriano de Promoción Externa, conformado por la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones CORPEI y su red externa que son las

³ MICIP, 1998, Datos Básicos para Negocios en el Ecuador, Quito-Ecuador.

cámaras e instituciones relacionadas al comercio exterior, cuya misión es de dotar de información especializada, capacitación, asistencia técnica y desarrollo de nuevos mercados para diversificar la oferta exportable.

3. NORMATIVAS SOBRE PREFERENCIAS ARANCELARIAS

El Ecuador se beneficia de ventajas comparativas, por lo que es necesario indicar los diferentes mecanismos existentes al momento con la finalidad de ayudar a los exportadores artesanales en su utilización, al momento de enviar sus productos al exterior.

En este sentido, el productor nacional puede exportar a varios países desarrollados, acogiéndose a tarifas arancelarias preferenciales, es decir reducción total de derechos arancelarios.

Ecuador fue calificado como país beneficiario el 13 de abril de 1993 y le representa que el 97% de las exportaciones no petroleras, entren exentos de aranceles.

3.1 LEY DE PROMOCION COMERCIAL ANDINA Y ERRADICACIÓN DE LA DROGA (ATPDEA).

Para hablar de (ATPDEA), primero debemos referirnos a la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), la misma que es un régimen de excepción otorgado unilateralmente por los Estados Unidos de Norteamérica, a los países de menor desarrollo, que son Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador, cuya razón es apoyar la lucha contra el tráfico ilícito de drogas. Fue otorgada por primera vez el 4 de diciembre de 1991 ofreciendo ingreso libre de aranceles a cerca de 5.500 productos, para

ese momento era protegida la producción de textiles y confecciones por parte del país oferente.

El ATPA tenía que expirar el 4 de diciembre de 2001; luego de tres años de negociaciones y evaluaciones por parte de los Estados Unidos, se aprobó el nuevo texto ampliando los beneficios del ATPA, en la actualidad la nueva ley reformada se llama Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA), concretada el 6 de agosto de 2002, esto constituye una herramienta fundamental para fortalecer la seguridad nacional y las instituciones democráticas, luchar contra la pobreza y servir como medio para el desarrollo económico de los países andinos, esta ley estará vigente hasta el 31 de diciembre del 2006.

La finalidad sobre comercio internacional de esta ley, es propiciar el incremento de flujos comerciales entre los países beneficiarios y Estados Unidos, generar empleo y desarrollar las exportaciones.

Como se manifestó anteriormente la Ley no contemplaba preferencias arancelarias en prendas de vestir, la actual si la tiene, exoneran las prendas de vestir elaborados con insumos regionales equivalente al 2% en metros cuadrados del total de prendas de vestir importados por los Estados Unidos, y este porcentaje se incrementara cada año hasta llegar al 5% en el 2006, también ingreso libre de aranceles para prendas de vestir elaborados con pelos finos de alpaca, llama y vicuña, productos de calzado, marroquinería y guantes de piel.

Además hay un capítulo correspondiente a los textiles artesanales folclóricos, corresponde a productos tejidos a mano en un telar artesanal, productos hecho a mano y artesanías textiles varias como tapices. La autoridad competente del país beneficiario es la que certifica este tipo de

producción, en nuestro caso se lo hace mediante el certificado de producto hecho a mano otorgado por el MICIP.

Las condiciones para que los productos puedan entrar exentos de aranceles son:

- La mercadería debe importarse directamente desde un país beneficiario en este caso Ecuador al territorio aduanero de los Estados Unidos, es decir no pueden haber países intermediarios.
- La mercancía deberá haber sido producida en un país beneficiario, es decir cuando la misma ha sido producida o manufacturada en un país beneficiario o se ha transformado substancialmente en un artículo de comercio nuevo y distinto en el país beneficiario caso las empresas maquiladoras, todo esto lo determinara el Servicio de Aduanas de los Estados Unidos.
- Por lo menos el 35% de valor del producto, debe de tener materiales producidos en uno o más países beneficiarios o en tal caso de cualquiera de los países de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe.

Como primer paso para exportar bajo este sistema se debe obtener una declaración del Servicio de Aduanas de los Estados Unidos, constatando que su producto califica para entrar exento de aranceles, el instrumento para el caso es el certificado de origen con que Estados Unidos se puede respaldar, se lo obtiene en el Ministerio de Comercio Exterior (MICIP) o en las Cámaras de Comercio; este certificado es utilizado también para el Sistema Generalizado de Preferencias, tienen los mismos casilleros y la misma información que llenar, lo que cambia es el título del documento por ~~Andean Trade Preference Act~~, para el caso de esta ley.

3.2 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP)

El Ecuador, como país en desarrollo, es beneficiario de las concesiones que en materia arancelaria otorgan ciertos países desarrollados con el fin de favorecer los procesos productivos y acelerar el crecimiento económico, a través del fomento y diversificación de sus exportaciones, particularmente catalogados como no tradicionales⁴

Los productos artesanales están incluidos en los esquemas de preferencias arancelarias, esto significa que les conceden una disminución de derechos arancelarios en unos casos y en el total de los mismos en otros.

Dentro de los países que nos otorgan estas preferencias se encuentran los siguientes:

- Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia; Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, Suecia; Australia, Canadá, Federación de Rusia, República de Bulgaria, República Checa, República Eslovaca, República Húngara, República de Polonia, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza, Estados Unidos.

Es importante conocer como conceptúan los países desarrollados, el significado de artesanía, para ellos son productos hechos a mano, ayudados por herramientas manuales y máquinas accionadas por la fuerza del hombre, materiales propios de la localidad y han adquirido un carácter artístico o decorativo de los productos tradicionales del país. De

⁴ Centro de Comercio Internacional y FEDEXPOR, 2001, La clave del Comercio, Quito-Ecuador.

la misma manera existen países con concesiones arancelarias distintas para otorgar las preferencias arancelarias; así tenemos:

- *Australia:* Otorga trato arancelario especial a los artículos hechos a mano, sin limitaciones para ningún producto. Sin embargo, se aplica un régimen especial a los productos textiles, prendas de vestir y el calzado.
- *Austria:* Exige que la mayor parte de productos sean hechos a mano. No se excluye de un modo general la utilización de materias primas elaboradas a máquina. Otorga preferencias a varios productos textiles y prendas de vestir, productos de cuero, de madera, utensilios de madera para uso doméstico, productos de papel, bastones, plumas preparadas, flores artificiales, artículos de cerda y crines, piedra, vidrio, objetos de vidrio, artículos de metales preciosos, productos de cobre, herramientas a mano, cuchillería, instrumentos musicales, muñecos y otros artículos dentro de los subvenires.
- *Canadá:* Los beneficios que se pueden acogerse son totales en algunos casos o parciales en otros, los productos que pueden ingresar son los elaborados con materiales como madera, pasta de harina, arcilla, fibras o materiales vegetales tal es caso de los sombreros de paja toquilla, papel mache, cuero o piel, cáscara de coco, marfil vegetal, cuerno, concha, coral, metales comunes, hierro, acero, estaño, bronce, latón, vidrio, lana de algodón, piedra.
- *Unión Europea:* Conformada por sus países miembros, contempla el ingreso de la gran mayoría de productos de exportación ecuatorianos libre de aranceles, así como cuotas para productos agrícolas, artesanales, industriales y textiles a excepción de lana, algodón y fibras sintética en bruto. Los productos son los tejidos de seda hechos

a mano, tejidos de algodón hechos en telares manuales, accesorios de cuero para prendas de vestir, vajillas, artículos de madera, alfombras, ponchos, chales, mantas, partes de calzado, bastones, artículos de piedra labrada, pulseras de relojes hechos de cuero o de tejidos, artículo de madera, lámparas, muñecas.

- *Finlandia y Noruega:* Otorga un trato arancelario especial a determinados tejidos de algodón hechos en talleres manuales.
- *Suecia:* Otorga un trato arancelario especial a determinados tejidos de seda y de algodón.

En la normativa de los países desarrollados con que identifican a la artesanía, encontramos que el producto artesano del Ecuador se encuentra dentro de los parámetros establecidos por estos países, elaborados en su mayor parte a mano y con una connotación decorativa y cultural.

El sector artesanal con el sistema, establece una mayor visión y seguridad de acceso a estos mercados. Pueden ahora evaluar sólidamente si pueden introducir con éxito sus productos en los mercados extranjeros, aumentará la competencia en materia de costos especialmente para incursionar mercados en la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá, tienen un acceso bastante seguro para sus productos.

Los exportadores deberán tener en cuenta que para aplicar a este régimen deben tener en cuenta las reglamentaciones técnicas, sanitarias, las normas y requisitos de calidad acordadas internacionalmente, ya que sin esto difícilmente podrán aplicar.

Como se ha dicho anteriormente existe dos tipos de preferencias arancelarias fijados por los Estados Unidos, Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA) y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), en el siguiente cuadro se compara estas dos normativas, ya que su utilización lo pueden hacer de acuerdo a las necesidades que se presenten.

CUADRO 1
COMPARACIÓN DE NORMATIVAS ATPDEA Y SGP

CONCEPTO	ATPEDEA	SGP
CANTIDAD MÁXIMA DE EXPORTACIÓN, PARA PAGAR EL ARANCEL RESPECTIVO	NO TIENE NINGUN LIMITE	CUANDO SOBREPASA EL 50% DE LA IMPORTACIONES , O CUANDO SUPEREN LOS US \$ 80 MILONES POR PARTIDA ANUAL.
DURACIÓN Y PRODUCTOS ADMISIBLES	BENEFICIOS FIJOS SOBRE LOS PRODUCTOS, HASTA EL 2006	SE REVISAN ANUALMENTE PARA HACER AJUSTES, SOBRE PRODUCTOS ESPECIFICOS
REGLAS SOBRE REQUISITOS DE ORIGEN	35% DEL VALOR AGREGADO INCLUYE MATERIAL DE LOS PAÍSES DE LA CUENCA DEL CARIBE, TRANSFORMACION SUSTANCIAL O DOBLE TRANSFORMACION SUSTANCIAL	35% DEL VALOR AGREGADO Y TRANSFORMACION SUSTANCIAL O DOBLE TRANSFORMACION SUSTANCIAL
NUMERO DE PARTIDAS BENEFICIADAS	6.100	429
PAÍSES FAVORECIDOS	BOLIVIA, ECUADOR, COLOMBIA Y PERU	130 PAÍSES EN DESARROLLO

Fuente: www.sica.gov.ec

Elaborado por: El Autor

Analizando el Cuadro No. 1, se puede decir que el programa más beneficioso y utilizado para el Ecuador frente a Estados Unidos y en especial a la producción de artesanías es la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga, ya que es más razonable para las aspiraciones de los pequeños productores y con mucha más diversidad de productos para potenciales exportaciones.

4. LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Esta ley fue creada con fecha 22 de abril de 1998 y promulgada en el Registro Oficial No. 320 del 19 de mayo de 1998.

Esta Ley regula los derechos de autor y derechos conexos, la propiedad industrial que abarca las invenciones, los dibujos, y modelos industriales, los esquemas de trazado de circuitos integrados la información no divulgada, y los secretos comerciales e industriales, las marcas de fábrica, de comercio, de servicios y los lemas comerciales, las apariencias distintivas, los nombres comerciales, las indicaciones geográficas, y cualquier otra creación destinada a uso agrícola, industrial, comercial y las obtenciones vegetales. El organismo administrador y ejecutor de estas actividades antes descritas es el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI).

Por ser leyes que son reguladas por organismos internacionales como la Organización Mundial de Propiedad Intelectual,(OMPI) para cuidar el comercio se reconocen las decisiones de la Comunidad Andina y convenios internacionales vigentes para aplicar la norma respectiva , no importa si las empresas son nacionales e internacionales.

Es muy importante esta ley ya que protege su invento, su diseño, su marca para que otras personas no los utilicen, copien o usen para otra actividad. El desarrollo, en los últimos años, de las economías internacionales y la nueva ola por venir la del conocimiento que está tomando fuerza en el mundo han creado la necesidad de normar la propiedad sobre las creaciones intelectuales de nuestros pueblos.

El derecho de autor, asegura la protección de los derechos de artistas, intérpretes, o ejecutantes y de los productores de fonogramas, estos derechos se transmiten a los herederos y legatarios conforme el Código Civil.

Se conceden patentes y se registran modelos de utilidad por las invenciones en todos los campos de las tecnologías siempre que sean nuevas, tengan nivel inventivo y sean susceptibles de aplicación industrial, tendrán un plazo de duración de veinte años.

La marca es cualquier signo perceptible que sirva para distinguir productos y servicios en el mercado, su utilización tiene un plazo de 10 años el cual se puede renovar con períodos sucesivos de 10 años; los lemas comerciales se someten también a las mismas normas que las marcas.

Dentro de la normativa de la OMPI, existe la marca colectiva que se lo utiliza para distinguir en origen geográfico, el material, la técnica, por lo general las entidades titulares de las marcas colectivas son asociaciones, uniones o cámaras de productores de un determinado país, región o localidad.

5. ACUERDOS INTERNACIONALES

Los Acuerdos Internacionales son básicamente la integración económica entre dos o más mercados, de dimensiones no idóneas, es decir que pueden ser entre países desarrollados, de menor desarrollo, cuyo objetivo es desarrollar sus ventajas productivas, financieras y comerciales; se unen para formar un solo mercado que se ajuste a sus fortalezas y debilidades

5.1. ACUERDO SOBRE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELLECTUAL RELACIONADO CON EL COMERCIO (ADPIC).

Contiene disposiciones específicas sobre el cumplimiento de derechos de propiedad intelectual y derechos de patentes. Este acuerdo obliga a todas las naciones miembros de la Organización de Mundial de Comercio (OMC), ha acatar estas normas como leyes nacionales.

Las disposiciones del Acuerdo (ADPIC) se relacionan con lo siguiente:

- Normas, reglamentos para demostrar las violaciones de un derecho de propiedad intelectual;
- Medidas ordenadas por autoridades judiciales;
- Medidas por parte de la autoridad aduanera para retener y confiscar productos falsificados o pirateados;
- Procedimientos penales y castigos para las personas que infrinjan la falsificación a escala comercial.

Estas medidas pueden adoptarse contra las importaciones de productos ilegales procedentes de cualquier país que no sea miembro de la OMC, y que no aplique este acuerdo.

La capacidad creadora e innovadora del artesano en la técnicas de producción, en la utilización de materia prima propia de cada región, en el diseño de sus productos incarios y contemporáneos, han sido copiadas y publicitados por otros países, como por ejemplo en sombrero de paja toquilla del cantón Montecristi, que llegó a ser conocido a nivel mundial como Panamá Hart, acreditando su origen al país de Panamá; no se puede permitir que por falta de conocimiento y aplicación de estas acuerdos internacionales que plagien el intelecto de nuestros artesanos. De igual manera existen comerciantes inescrupulosos que adquieren las artesanías ecuatorianas y las comercializan como bolivianas o peruanas, logrando disminuir el mercado.

El gobierno y los organismos artesanales deben de aplicar este acuerdo para fortalecer la producción de artesanías y elevar la intelectualidad y creatividad de nuestros productos.

5.2. ACUERDO ECUADOR-MEXICO

Los productos ecuatorianos exportados hacia el país de México se basan en el Acuerdo Regional celebrado entre estos dos países donde se estableció Preferencias Arancelarias, de la tarifa arancelaria del país Mexicano que cobra, tiene un descuento del 40%, se establecen en el caso de productos artesanales los siguientes productos beneficiarios: confites, ropa interior de algodón, ropa exterior para mujeres y niños de algodón, mantones, chales, pañuelos, bufandas, mantillas, velos y análogos, Estatuillas, objetos de fantasía, para moblaje y adornos personales.

5.3. ACUERDO ECUADOR-CUBA

Su fin es promover el comercio exterior entre las partes, este acuerdo se basa ~~en~~ en el otorgamiento de preferencias, con respecto a los gravámenes y demás restricciones aplicadas por las partes a la importación productos negociados en el mismo, cuando estos sean originarios y provenientes de sus respectivos territorios⁵

La nueva incursión de la República de Cuba en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), le hace asumir todos los derechos y obligaciones emanados del Acuerdo Regional No. 4 que instituye la Preferencia Arancelaria Regional y de sus Protocolos Adicionales, como País de Desarrollo Intermedio. Analizando la amplia lista de excepción se encuentran productos bajo el sistema de producción artesanal por lo que no puede ser un potencial mercado con este país.

5.4. ACUERDO CHILE- ECUADOR

Suscrito el 20 de diciembre de 1994, en nuestro país más específicamente en la ciudad de Quito, como la mayoría de los acuerdos contribuye a una mejor calidad de vida de la población, mediante la cooperación y permitir la libre circulación de bienes.

Dentro de los acuerdos firmados dentro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), existen productos que tienen un trato preferencial frente a la reducción de aranceles como son: Listones y molduras de madera para muebles, marcos, decorados interiores de cedro y palo de rosas.

⁵ Centro de Comercio Internacional y FEDEXPOR, 2001, La clave del Comercio, Quito-Ecuador.

5.5. ACUERDO ECUADOR- PARAGUAY

Este país dentro de la Asociación Latinoamericana de Integración, es considerado como de menor desarrollo económico relativo, con el cual se ha firmado un acuerdo donde conceden al Ecuador, preferencia arancelaria de 40% de los gravámenes aplicables a Confites, los demás mantones, chales, pañuelos, bufandas, mantillas, velos y análogos, Estatuillas.

5.6. ACUERDO DE DIALOGO POLÍTICO Y COOPERACIÓN

Este acuerdo se lo realiza entre la Unión Europea (UE) y sus estados miembros y la Comunidad Andina (CAN) conformada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, dentro de este convenio contempla que mutuamente cooperaran en materia de política exterior de seguridad, los dos bloques afrontaran iniciativas conjuntas frente a foros internacionales para que la CAN, tenga mejores oportunidades a nivel comercial, mejorara el desarrollo de la capacidad productiva y el fortalecimiento de sus capacidad de exportación.

Se toma en cuenta la Asociación entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe en el marco de la Cumbre el Río de 1999, que se ratificó en la Cumbre de Madrid de 2002, reiterando el fomento del intercambio necesarios con miras a crear las condiciones que posibiliten en desarrollo entre la UE y CAN.

Además de una asistencia técnica para mejorar la competitividad de los países miembros de Comunidad Andina, se facilitará los procedimientos aduaneros, capacitación de funcionarios, simplificación de normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, derechos de



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

propiedad intelectual. Se fomentará el desarrollo y la diversificación del comercio intra-regional.

Dentro de lo que contiene este acuerdo, lo toma como prioridad las actividades de promoción de comercio, misiones comerciales, análisis de mercado y estudios de mercado.

Las partes acuerdan fomentar el desarrollo de pequeñas unidades productivas, pequeñas y medianas empresas, tomando las siguientes medidas:

- Fomento de contactos entre agentes económicos, promoción de inversiones, creación de empresas y redes de información;
- Fuentes de financiación, suministro de información y estímulo de la innovación y diseño;
- Transferencia de Tecnología;
- Identificación y canales de comercialización;
- Promocionará la exhibición de artesanías.

CAPITULO II

EL ENTORNO DE LA EMPRESA ARTESANA

2. HISTORIA DE LA ARTESANIA

El Origen de las artesanías esta estrechamente vinculado con el desarrollo de la sociedad, las artes y oficios; se remonta a épocas primitivas, sin embargo en la edad media en Europa gozan su época de Oro, con el desarrollo de la cristiandad, principalmente en la edificación de iglesias y catedrales se evidencia su apogeo con la participación de tallistas y escultores en madera y piedras, maestros vidrieros, carpinteros, pizarreros, así como orfebres y latoneros, tejedores que confeccionan las vestiduras de sacerdotes, miembros de las cortes y soldados.

La edad de Oro de la artesanía se sitúa en un período que iría desde el renacimiento hasta principios del siglo XIX. En este período los artesanos tenían la protección de los reyes, los príncipes y la iglesia y constituían una clase privilegiada.

El Ecuador ha tenido desde hace centurias una rica producción artesanal, mucho antes del incario, los pueblos de América del Sur alcanzaron a dominar una serie de técnicas para la producción de instrumentos de trabajo, bienes utilitarios, decorativos y ceremoniales.

En el pueblo indígena desarrollaron grandes habilidades, especialmente en el arte de tejidos, la cerámica y la orfebrería. Todas estas habilidades se desarrollaron dentro de los ayllus sobre la base del trabajo individual y colectivo. Con todo esto se implantaron relaciones estables de intercambio entre los pueblos de diferentes regiones sobre todo entre los pueblos de la Sierra y el Oriente. Al mismo tiempo se

desarrollo una división rudimentaria del trabajo y se fue reforzando la estratificación social al interior de las comunidades, donde las personas que tenían alguna habilidad en transformar la materia prima en un producto eran considerados como una clase social superior.

Al producirse la extensión territorial y dominio de los incas sobre pueblos indígenas, los mismos que imponían sus reglas y políticas, les cobraban tributos que consistían en cultivar la tierra y la producción de artesanías. A partir de esto se forman grupos de artesanos especializados en la producción de mejores artículos y en mayor volumen, de esta manera se fue ahondando la separación entre el trabajo agrícola y el artesanal.

La Producción Artesanal campesina tenía gran importancia a lo largo del siglo XIX. Los artesanos elaboraban grandes cantidades de artículos no solo para el autoconsumo sino para el mercado internacional. Con la llegada de los conquistadores españoles después y luego de someter al Imperio Inca reorganizaron los pueblos, con tales motivos fundaron Quito en 1534, y para aumentar la recolección de tributos, los encomendaderos, que eran personas para realizar la cobranza de tributos, introdujeron el sistema de obraje de la comunidad, una especie de gran taller artesanal donde se producían tejidos para pagar los tributos. Al mismo tiempo se formaron obrajes particulares que eran altamente rentables para sus propietarios. Así para fines del siglo XVII había más de 180 obrajes que empleaban por lo menos a 10.000 trabajadores indígenas.

Con la caída de los obrajes se crean pequeños talleres artesanales domésticos, cuya característica era que utilizaban a la familia en la mano de obra.

Se producen artículos artesanales en las diferentes regiones como los Otavaleños elaboraban ponchos, bayetas, lienzos, sombreros de lana y paja, alpargatas, los campesinos del austro también basado en su producción artesanal, los de Manabí con los sombreros de paja toquilla, en sierra con sus bayetas, estopas de cabuya, mantas, sacos, sombreros. bateas, etc. Cabe resaltar que de los productos citados anteriormente, la gran mayoría de su producción se destinaba a la exportación a Perú y Colombia.

En el pasar de los años, aparece el período de la industria, por lo que la importación de textiles europeos, causo la caída de la artesanía textil, se aumenta la dependencia del artesano y existe una inmigración de artesanos españoles los cuales buscan como principal mercado el interno, establecido como clase dominante de aquella época.

Trasladan la organización artesanal existente en España, los artesanos fueron organizados por ramas que se llamaron Gremios o agrupaciones por clase de actividad.

El Cabildo era el encargado de vigilar el funcionamiento de estos talleres, fijaba el cumplimiento de los oficios, los precios de venta y nombraba al maestro mayor. A las personas que se dedicaban a la producción de artesanías, era considerado su trabajo como un servicio a la comunidad y no como una fuente de ganancia que le sirva para su crecimiento personal y económico.

La artesanía en el siglo XVII, tenía tres tipos bien diferenciados de talleres y oficios. Los que elaboraban objetos artísticos, es decir, los pintores, escultores, ebanistas, los que producían bienes utilitarios como zapateros, sastres, espaderos, etc. y por otro lado los artesanos de servicios como barberos, albañiles.

Paralelamente se fueron formando los cofradías, una especie de organización que prestaban ayuda a los socios artesanos, a nivel de prestamos, asistencia técnica, etc, pero que no trataron de concienciar a los artesanos que a través de su producto se pueda mejorar sus condiciones económicas, políticas y sociales.

La independencia trae consigo la abolición del control del cabildo sobre los gremios y la integración del artesano a un mercado con mayor competencia nacional y internacional.

América, antes de la conquista estaba conformada por tribus sedentarias y reinos imperiales, donde existía una unidad cultural, es decir un similar desarrollo tecnológico creativo de estas sociedades, tenían similitudes en el vestuario y desarrollo técnico con el que producían sus artesanías. Con las conquistas se proponía al país la adopción de una cultura nueva, extraña y moderna la cual tenía los obstáculos de la masa inculta, los campesinos que se oponían al progreso; indudablemente por vicios ancestrales que se debían superar. Como fortalecimiento a esta nueva cultura se capacitan ciertos artesanos que para construir templos que hoy admiramos por su cultura y escultura de temas religiosos"⁶

De lo anteriormente citado vemos que desde su cultura imperial ya estaban organizados en la producción de artesanías, llega la conquista y con ello el arribo de españoles con nuevas técnicas que transmiten y capacitan a personas así conocemos de grandes artesanos como Bernardo de Legarda, Manuel Chillí Caspicara, entre los más conocidos que se afanaron en las iglesias y que hicieron que considerarán a Quito como Patrimonio Cultural de la Humanidad.

Los artesanos a finales del siglo XVIII, se consolidan como clase, formando organizaciones, sociedades, y uniones artesanales para su defensa y propiciar el desarrollo integral del sector artesano del Ecuador.

⁶ CONADE, 1985, Artesanía y Modernización en el Ecuador, Quito-Ecuador.

3. LA PRODUCCIÓN ARTESANAL COMO SUPERVIVENCIA

A partir de los años noventa varios organismos internacionales como las Naciones Unidas promueven cambios en los conceptos básicos del desarrollo. La teoría del desarrollo humano coloca a la expansión de las potencialidades de la persona como el objetivo central del desarrollo, y establece que el crecimiento económico es solamente un medio para expandir sus potencialidades. Este enfoque de desarrollo, integra a la atención social como elementos centrales, entre ellos se destacan la satisfacción de las necesidades básicas en educación, salud, vivienda, un empleo digno y la gradual eliminación de las inequidades sociales y económicas.

Se promueve la participación ciudadana en las decisiones sociales para el desarrollo, superando de esta manera estadísticas frías que han privilegiado las estrategias económicas sobre las políticas de beneficio social.

Por otro lado la noción de desarrollo en los últimos tiempos, proviene de la sustentabilidad de toda acción y proyecto, ante el deterioro pronunciado del ecosistema, como resultado de fenómenos globales como el efecto invernadero, la pérdida de la biodiversidad, y de las tendencias al deterioro ambiental en múltiples aspectos. Toda actividad tiene la necesidad de buscar la satisfacción de las necesidades humanas de las generaciones presentes, sin perturbar los requisitos para la satisfacción de las necesidades de las generaciones futuras.

Partiendo del enfoque se conceptualiza a la artesanía como una forma de producción que combina las características de su taller con la forma de su inserción en la economía nacional. De esta manera se llega a

entender las interrelaciones que existen entre el artesano y su producto, la economía, la sociedad y el contexto en que se desenvuelve.

Es importante nombrar a los factores que son causa del desarrollo, crecimiento y muerte de la producción de artesanías como son:

- La situación actual de un determinado grupo de artesanos y las condiciones generales de la economía nacional e internacional.
- Las actividades de fomento que desarrollan el Estado y las instituciones privadas tanto para influir sobre las condiciones generales como para ayudar a los artesanos a adoptar estrategias eficientes de sobre vivencia.
- Las formas de autoayuda y las estrategias que desarrollan los artesanos para mejorar su situación socioeconómica.
- Las políticas económicas en el país han limitado y muchas veces truncado el desarrollo económico y productivo de sus empresas.
- La dolarización en el país, estrecha de forma alarmante las oportunidades de competitividad con otros productos artesanales que posibilita insertar en el mercado mundial sus productos a menor costo.

Frente a la expansión industrial y los nuevos conceptos de desarrollo, se pretende acabar con el trabajo artesanal, ante estos problemas los artesanos tratan de adaptarse a nuevas condiciones de mercado, se especializan en determinadas líneas de producción, introducen nuevas técnicas, materia prima, diseños, etc, para mejorar su situación económica, por lo que existen diferentes formas para utilizar las artesanías como fuente de ingresos, cada forma tiene diferentes características y peculiaridades tanto en forma de constituir su taller como en la manera de comercializar sus productos en el mercado nacional o internacional.

Existe el artesano campesino que es propietario de sus herramientas, la mayoría hechas por el mismo, la materia prima las consiguen de la localidad y inclusive la obtiene de la naturaleza, su participación en el proceso productivo es completo, es decir desde la adquisición de los insumos hasta llegar a entregar el producto terminado, sus trabajadores lo conforma el núcleo familiar, este tipo de artesanos toman a la actividad artesanal como complementaria, ya que ellos también laboran en la agricultura, su comercialización lo realizan a través de comerciantes o intermediarios quienes acuden a los pueblos rurales a comprar las artesanías.

El artesano de servicios, es dueño de sus herramientas y maquinaria, la materia prima la suministra el cliente o contratista, participa el todo el proceso productivo, la mayoría de los casos es único trabajador y el destino de su trabajo es al cliente final. Se demuestra aquí que este tipo de artesano no transforma ningún producto terminado, más bien arregla lo que ya esta fabricado.

También nos beneficiamos del artesano clásico al igual que los anteriores, es dueño de sus herramientas y maquinaria, participa en su totalidad en el proceso de producción, sus trabajadores lo conforman la familia y particulares, es la única actividad con la que solventa sus gastos, y su producción va destinada al mercado de exportación.

El artesano comerciante además de coincidir con las características del artesano clásico se complementa sus ingresos con otras actividades del comercio, incluso es intermediario de otros talleres artesanales y contrata otras unidades productivas para que produzcan cierto tipo de artesanías específicas.

Por otro lado el Ecuador soporta el fenómeno de la migración tanto interna como externa, que se relaciona con las artesanías, ya que la mayoría de estas personas son del sector artesanal, se estima que las divisas que produce la exportación del trabajo han llegado a paliar o solucionar la miseria en los pueblos de origen de los emigrantes, en el Ecuador estas remesas constituyen el segundo rubro de divisas, superándolo solo el petróleo.

Cuando se van los artesanos que tienen más habilidades, entre hombres y mujeres, los que se quedan sufren un cambio, pasan a ser dependientes de las remesas en dólares o euros, sin desarrollar ninguna actividad productiva y llega con esto otra remesa empobrecedora en lo espiritual, con ellos traen una parte de la cultura sea esta americana o europea, aparentemente una nueva cultura; así quienes quedaron se empobrecen más en el saber, en el conocimiento, el la herencia de padre a hijo y ya no tendrán otra aspiración que imitar a los que se fueron, a los que sacrifican su cultura ancestral por la necesidad, forzados a ganar un salario, a no perder un empleo de lava platos o cuidador de ancianos o niños.

Frente a esta pérdida de cultura de tradiciones se menciona lo siguiente:

Esa cultura que llega a los países donde todavía vive la familia de los emigrantes se convierte en la nueva cultura popular, reelaborada, *distorsionada*. De allí no saldrán productos artesanos, ni auténticos, ni de calidad. Peor todavía, esa *cultura* servirá para estragar un poco más el gusto y bajar la calidad y borrar para siempre el recuerdo y el alma de las artesanías, ayudará también a matar el mercado local que ya no verá con los mismos antiguos ojos lo que una vez fue utilitario y bello⁷.

⁷ Karen Olsen de Figueres, 2003, Seminario Mujer y Tradición, Quito-Ecuador

De lo enunciado debemos considerar como prioritario la emigración tanto a centros urbanos locales como hacia los países de mayor desarrollo. Solo este factor tomado en cuenta, es y ha sido capaz de influir directamente en la estructura de los núcleos familiares en general, y con mayor razón en aquellos que tradicionalmente han sido productores de artesanías. Trae consigo la pérdida del capital o el saber hacer, la memoria del hacer artesanías y quizás la destrucción para siempre de una o muchas fuentes tradicionales de la cultura ecuatoriana. Igualmente, tal emigración, ha dejado zonas solo con mujeres, logrando que ellas sean la cabeza de familia y dedicadas a actividades artesanales que se producen en su casa como por ejemplo el caso de las mujeres de Sig-Sig que tejen sombreros de paja toquilla, que si antes la mujer hacia artesanía por deleite o por tradición, por pasar el tiempo ahora debe seguirlo haciendo por necesidad, para vivir y comer.

La producción de artesanías es una forma directa de empleo, se adapta rápidamente a los cambios económicos, su taller lo pueden constituir sin mucha inversión, es el lugar donde se plasma la creatividad, donde no existe diferencias de género, es importante hablar de la responsabilidad de gobiernos e instituciones que no pueden subvalorar la producción artesanal para ocultar la carencia de fuentes de trabajo dignas y satisfactorias. Transmitir también la responsabilidad de las universidades y centros de educación que no solo hay que educar en profesiones tecnócratas sino que deben serlo también del saber popular con la obligación de investigarlo más interiormente para que entiendan que puede ser una solución para disminuir el empleo y aumentar las exportaciones de productos no tradicionales pero en una forma empresarial.

La producción de artesanías, además de la expresión de la creatividad y que los procesos productivos aún reflejan las características propias del

acervo cultural, social y tecnológico de un pueblo, donde no debemos confundirnos en pensar que el artesano realiza oficios del pasado, que su tiempo lo dedica en actividades obsoletas para la sociedad contemporánea; el artesano es parte de la realidad actual, representa una forma de vida de trabajo y producción, de autoabastecimiento y realización personal contemporáneos, tanto en áreas rurales como urbanas.

La experiencia Institucional, donde me desenvuelvo, nos enseña que el trabajo con las artesanías en el País, desde enfoques integrales, ha logrado algunos resultados e impactos relacionados con su crecimiento personal y empresarial expresados en el mejoramiento de la calidad y la diversificación de sus productos artesanales, la gestión y control de sus empresas a través de la apertura directa con clientes en el mercado nacional e internacional.

4. DIVISIONES DE LA RAMA ARTESANAL

Dentro del sector artesanal existen diferentes clasificaciones, en este punto el análisis está encaminado a las diferentes posibilidades con que se puede comprender la temática de la investigación, así se toma en cuenta el ámbito territorial, tanto artesanos rurales como urbanos; las divisiones de acuerdo a la Ley de Fomento Artesanal; y la división que de los verdaderos productores de artesanías que además tienen un potencial exportador.

4.1 ARTESANIA RURAL

Muchos de los campesinos cuya agricultura, por una razón o otra, factores climático, enfermedades a los cultivos, tienen ingresos cada vez

más precarios, han retomado sus antiguas tradiciones artesanales para generar los ingresos adicionales dentro de sus terrenos y comunidades.

Para el artesano casi nunca constituye la única fuente de ingreso de la familia, la vida diaria del artesano campesino no está relacionada con lo que impone el mercado, a nivel de moda o precios.

La artesanía rural a pesar de los múltiples cambios que está sufriendo se mantiene, como una importante fuente de ingresos complementarios para pequeños productores campesinos. Mientras algunas artesanías están desapareciendo (tipos de tejidos, armas, juguetes de lata, monturas, etc.) otras están expandiéndose nacional e internacionalmente (tapices, alfombras, figuras de balsa, cerámica, confecciones en cuero, artículos de tagua, etc.)

4.2. ARTESANIA URBANA

Los artesanos urbanos son más especializados que sus compañeros del área rural, tienen un grado más alto de capacitación formal, están organizados de mejor manera y tienen acceso a créditos bancario y servicios prestados por las organizaciones públicas, privadas y Organizaciones no Gubernamentales (ONG)⁸.

De lo anteriormente citado el artesano urbano no se dedica a otras actividades complementarias como la rural, ellos han aprendido su arte en centros de educación o con la práctica de talleres es decir se prepararon para realizar esta actividad y por consiguiente no tiene otros ingresos más que los que genera en su taller. Por lo tanto tienen que asistir y estar preocupados por los servicios del mercado a todo nivel, para adquirir los

⁸ SECAP-CENDES, La Pequeña Empresa de Manufactura, Quito-Ecuador, 1995

medios de subsistencia y las materias primas indispensables para su trabajo diario. La competencia se aplica con bastante rigor en la artesanía urbana.

Las actividades son realizadas casi siempre dentro de talleres especializados, que están separados de la vivienda. La mano de obra familiar es importante en todas las tareas de producción y administración, casi todos los talleres cuentan con operarios y aprendices que no viven con el jefe de taller y reciben un salario a cambio de su trabajo. El uso de maquinarias e instrumentos de trabajo son más sofisticados y representan una inversión más alta que la artesanía rural.

La industrialización ha afectado de varias maneras a las empresas artesanales, así mientras por un lado existen grupos de artesanos que se ven desplazados del mercado, por otro, hay otros que mantienen como productores independientes, hasta lograr transformar en pequeñas empresas mecanizadas que dotan de un sinnúmero de artículos de consumo, utilitarios, artísticas, y una variedad de servicios⁹.

De lo antepuesto, la tendencia de los talleres artesanales de producción que se encuentran en la zona urbana, es transformarlos en mecanizados o automatizados, existen pocos que todavía lo realizan en forma manual, pero otros adquieren maquinaria no de punta pero si que disminuya en trabajo en ciertos procesos dentro de su producción, llegando en la mayoría de los casos a extralimitarse en el valor de los activos que por ley se les asigna a este sector y se conformen con Pequeñas y Medinas Empresas (PYMES).

⁹ CONADE, Artesanía y Modernización en el Ecuador, Quito-Ecuador, 1985.

4.3 CLASIFICACION DE LAS ARTESANIAS SEGÚN LA LEY DE FOMENTO ARTESANAL

Dentro del marco jurídico de esta ley, la producción artesanal comprende diversas ramas artesanales las mismas que tienen criterios universales, es decir pueden estar las mismas actividades en las Pequeña y Medianas Empresas, que en las Industrias y en las artesanías, lo que les diferencia es el capital y la forma de trabajo.

Para el caso la artesanía se puede dividir en:

- *Artesanía Utilitaria*: Se caracteriza por la transformación de materia prima en un producto terminado, con predominio de la labor manual sobre la mecanizada, puede ayudarse en un 30% con la maquinaria, produce bienes de uso o consumo.
- *Artesanía de Servicios*: Son acciones de servicios para llenar o satisfacer una necesidad.
- *Artesanía Artística*: Son productos de carácter estético que satisface una necesidad material y espiritual. Esta artesanía puede ser un bien o un servicio.

Como vemos en este tipo de clasificación se encuentran todo el universo de las actividades del sector artesanal, existen los artesanos rurales y urbanos que anteriormente se expresó, artesanos productores, de servicios y las obras donde plasman su creatividad, lo que impera en esta clasificación es que su proceso de producción sea manual.

Por otro lado vemos que no se lo toma en cuenta a los personas que comercializan artesanías, ya que ellos pueden ser microempresarios o pequeñas empresas de comercio, lo que deterioraría al verdadero nombre de artesano.

A continuación se presenta el siguiente cuadro, de los artesanos calificados por la Dirección de Competitividad de Microempresas y Artesanías en Quito, para conocer las actividades que se presentan en esta clasificación.

**CUADRO 2
TALLERES ARTESANALES CALIFICADOS SEGÚN LA
LEY DE FOMENTO ARTESANAL**

No.	ACTIVIDAD	CANTIDAD	%
1	ALFARERIA	34	0.7
2	ALFOMBRAS	5	0.1
3	ALIMENTOS	70	1.5
4	ART. DE CUERO Y CALZADO	363	7.6
5	ARTICULOS DE BALSA	10	0.2
6	ARTICULOS DE TAGUA	8	0.2
7	ARTICULOS DE CAUCHO	7	0.1
8	ARTES GRAFICAS	224	4.7
9	BELLEZA Y PELUQUERIA	390	8.1
10	BISUTERIA	12	0.2
11	BLOQUES Y LADRILLOS	105	2.2
12	TEJIDOS Y BORDADOS	156	3.2
13	PRODUCTOS DE MADERA	464	9.7
14	CERÁMICA	131	2.7
15	CONFECCIONES	818	17.0
16	CURTIEMBRE	29	0.6
17	ORFEBRERIA	150	3.1
18	ELECTRICA	151	3.1
19	ELECTRÓNICA	160	3.3
20	ESCULTURA	18	0.4
21	FLORERIA	44	0.9
22	FOTOGRAFIA	56	1.2
23	HELADERIA	11	0.2
24	MARQUETERIA	20	0.4
25	MANUALIDADES	92	1.9
26	METALMECÁNICA	481	10.0
27	MECANICA AUTOMOTRIZ	259	5.4
28	MECANICA DE PRECISION	13	0.3
29	PANADERIA Y PASTELERIA	138	2.9
30	PINTURA ARTÍSTICA	10	0.2
31	POLICROMIA	32	0.7
32	REPARACION DE RELOJES	14	0.3
33	REPAR. DE BICICLETAS	22	0.5
34	SERIGRAFIA	40	0.8
35	SOMBRERIA	31	0.6
36	TAPICERIA	77	1.6
37	TEJAS	78	1.6
38	VULCANIZADORA	82	1.7
		4805	100.0

Fuente: MICIP, Dirección de Microempresas y Artesanías años 1997-2000
Elaborado: Por el autor

Los valores correspondientes al periodo del 2001 al 2003, la institución no tienen desglosados por actividad pero en este periodo se han calificado 1900 artesanos más, que da un total de calificados por la dirección desde 1997 la cantidad de 6.705, este valor es pequeño ya que no es obligación para el artesano ser registrado en alguna entidad.

Entre las principales empresas artesanas según el cuadro 2 son la sastrería y modistería, tejidos y prendas de vestir, artículos de cuero y calzado, muebles y productos de madera, mimbre, productos metálicos, mecánica automotriz, panaderías, joyerías, etc. Casi todos los productos se pueden hacer en forma artesanal, pero por las grandes máquinas que automáticamente lo realizan se han ido relegando varias actividades artesanales como las elaboración de medias, bordados, tejidos, imprenta, pero que todavía se encuentran en el mercado como productos artesanales.

4.4 DIVISION DE SITIOS DE PRODUCCIÓN DE ARTESANIAS

En la siguiente división se indica los sitios de producción de artesanías con potencial exportador, basados en el estudio ~~Mapa de Artesanías y Oferta Exportable~~ que lo realizó el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, esta institución uso entrevistas a informantes claves, así se consultó a técnicos de los Consejos Provinciales, Municipios, Instituciones Públicas, Directivos de las Organizaciones Artesanales, Párrocos, etc, y toda persona que de alguna manera tenía que ver con el desarrollo de las artesanías, por lo tanto por la técnica que se utilizó en el levantamiento del estudio no representa el total de lugares, es casi imposible determinar cuantos y donde están los artesanos ya que ellos no permanecen en un solo sitio, siempre cambian

domicilio o actividad artesanal por su poder de asimilación frente a los cambios mundiales.

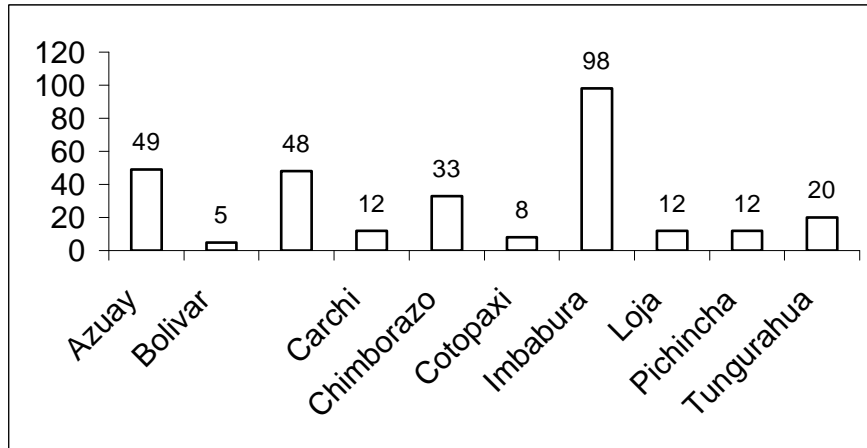
Para determinar la clasificación se ha tenido en cuenta la materia prima utilizada para la elaboración de tal o cual producto y en la mayoría de los casos ha sido la materia prima quien da el nombre a la actividad, de tal manera tenemos las siguientes actividades productoras de artesanías:

- *Cuero y Afines:* Es aquella que utiliza como materia prima el cuero o piel curtida, entre las importantes estas las confecciones de prendas de vestir en cuero, zapatería, marroquinería y talabartería.
- *Barro Loza y Porcelana:* Se utiliza minerales no metálicos como el barro, para transformar mediante la alfarería, cerámica en ollas, cerámica, lámparas, figuras decorativas, etc.
- *Joyas y Artículos Conexos:* Se utiliza materia prima como el oro y la plata, las actividades de esta rama artesanal son la orfebrería realiza un trabajo artístico como aretes, cadenas, anillos y joyas en general.
- *Cerdas y Crines:* Se utiliza como materia prima los pelos de animales como caballos, el producto que realizan son los cedazos y adornos para el hogar.
- *Tagua y Afines:* Se utiliza el fruto de la planta de su mismo nombre, este materia prima se la conoce como el marfil vegetal, las personas que laboran en esta actividad son unos verdaderos talladores de bellas artesanías como figuras decorativas, bisutería, botones, etc.

- *Madera, Balsa y Afines:* Su materia prima es la madera su transforma a través de tallado obras agradables al espíritu como imágenes figuras humanas y de animales.
- *Textiles y Tejidos Autóctonos:* Es aquella que utiliza los hilos o las fibras para producir tejidos, que se pueden utilizar como prendas de vestir o artículos para el hogar como cuadros, alfombras, hamacas, tapices, sombreros.
- *Fibras Vegetales:* Su materia prima se obtiene de vegetales que son transformados en fibras para tejer a mano productos como sombreros cestos y muebles, etc.
- *Mármol y Afines:* Se utiliza como materia prima la piedra y el mármol, que a través de la escultura piletas, figuras y lapidas.
- *Otras Artesanías:* Se encuentran una diversidad de productos como instrumentos musicales, bisutería de coral y semillas, pirotecnia, figuras de masa pan, manualidades.

Con base a la información del Anexo 3 donde están detallados por cantón, parroquia y comunidad los lugares y actividades que se producen y al análisis de los siguientes gráficos se determinara las actividades se encuentran en cada región y examinar su potencial exportador.

GRAFICO No. 1
NUMERO DE SITIOS DE PRODUCCIÓN DE ARTESANIAS DE LA REGION SIERRA



Fuente: Mapa de Artesanías y Oferta Exportable del Ecuador 2003
 Elaborado por: El autor

En referencia al gráfico No. 1, observamos que en la Región Sierra se encuentran 297 sitios de producción de artesanías, las provincias con mayores lugares son Azuay, Cañar, Chimborazo, Tungurahua y Imbabura, estas se caracterizada por que su producción es elaborada en su mayoría por grupos indígenas de la región.

Según el anexo 3 las actividades mas preponderantes y que exportan o tienen potencial exportador de que realizan cada provincia:

- Azuay** : Producción de Joyas y artículos Conexos, Productos de Barro, Loza y Porcelana, Cuero y Afines, Fibras Vegetales, Productos Textiles y Tejidos Autóctonos, Mármol, Piedra y Afines.
- Bolívar**: Fibras Vegetales, Productos Barro, Loza y Porcelana, Madera, Balsa y Afines, Productos Textiles y Tejidos Autóctonos.



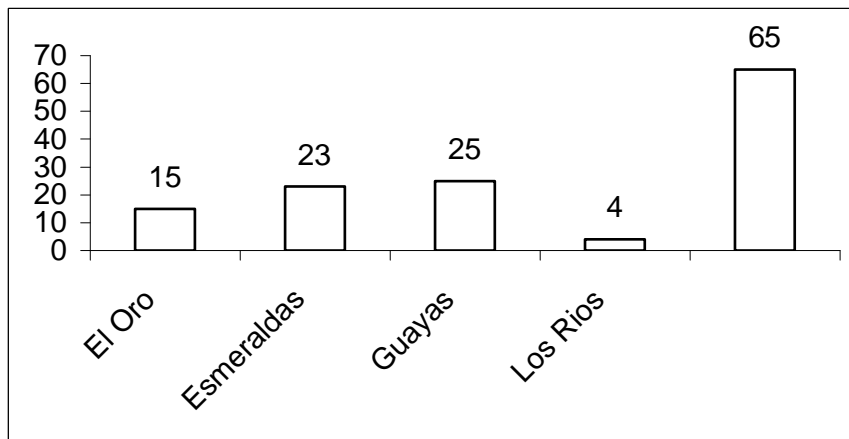
PDF Complete

Your complimentary use period has ended.
Thank you for using PDF Complete.

[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

- *Cañar*: Fibras Vegetales, Madera, Balsa y Afines, Productos Textiles y Tejidos Autóctonos, Productos Barro, Loza y Porcelana.
- *Carchi*: Productos Textiles y Tejidos Autóctonos, Productos de Barro, Loza y Porcelana.
- *Chimborazo*: Productos Textiles y Tejidos Autóctonos, Fibras Vegetales, Cuero y Afines, Madera, Balsa y Afines.
- *Cotopaxi*: Productos Textiles y Tejidos Autóctonos, Productos de Barro, Loza y Porcelana, Cuero y Afines.
- *Imbabura*: Productos Textiles y Tejidos Autóctonos, Madera, Balsa y Afines, Productos de Barro, Loza y Porcelana, Cuero y Afines, Fibras Vegetales.
- *Loja*: Productos de Barro, Loza y Porcelana, Productos Textiles y Tejidos Autóctonos, Madera, Balsa y Afines.
- *Pichincha*: Productos de Barro, Loza y Porcelana, Otros Artículos Artesanales no Especificados, Producción en Cerdas y Crines, Madera, Balsa y Afines.
- *Tungurahua*: Cuero y Afines, Productos Textiles y Tejidos Autóctonos, Madera, Balsa y Afines, Productos de Barro, Loza y Porcelana.

GRAFICO No. 2
NUMERO DE SITIOS DE PRODUCCIÓN DE ARTESANIAS
DE LA REGION COSTA



Fuente: Mapa de Artesanías y Oferta Exportable del Ecuador 2003
Elaborado por: El autor

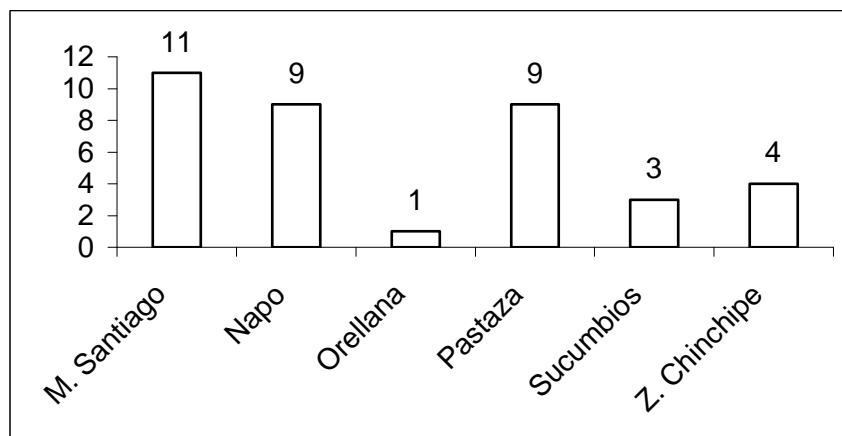
En referencia al gráfico No. 2, se observa que en la Región de la Costa se encuentran 132 sitios de producción de artesanías, las provincias con mayores lugares son Esmeraldas, Guayas y Manabí.

Según el anexo 3 se determina las actividades más preponderantes y que exportan o tienen potencial exportador de que realizan cada provincia:

- *El Oro*: Fibras Vegetales, Madera, Balsa y Afines, Productos de Barro, Loza y Porcelana, Otros Artículos Artesanales no Especificado.
- *Esmeraldas*: Madera, Balsa y Afines, Tagua y Afines, Fibras Vegetales, Otros Artículos Artesanales no Especificados.
- *Guayas*: Tagua y Afines, Madera, Balsa y Afines, Productos de Barro, Loza y Porcelana.

- *Los Ríos*: Tagua y Afines, Productos de Barro, Loza y Porcelana, Producción de Joyas y Artículos Conexos, Cuero y Afines.
- *Manabí*: Fibras Vegetales, Tagua y Afines, Productos de Barro, Loza y Porcelana.

GRAFICO No. 3
NUMERO DE SITIOS DE PRODUCCIÓN DE ARTESANIAS
DE LA REGION ORIENTE



Fuente: Mapa de Artesanías y Oferta Exportable del Ecuador 2003
Elaborado por: El autor

En referencia al gráfico No. 3, se observa que en la Región del Oriente se encuentran 37 sitios de producción de artesanías, las provincias con mayores lugares son Morona Santiago, Napo, Pastaza.

Según el anexo 3 determinamos las actividades más preponderantes y que exportan o tienen potencial exportador de que realizan cada provincia:

- *Morona Santiago*: Madera, Balsa y Afines, Otros Artículos Artesanales no Especificados, Tagua y Afines, Productos de Barro, Loza y Porcelana.
- *Napo*: Fibras Vegetales, Madera, Balsa y Afines, Productos Textiles y Tejidos Autóctonos, Otros Artículos Artesanales no Especificados.
- *Orellana*: Productos Textiles y Tejidos Autóctonos.
- *Pastaza*: Madera, Balsa y Afines, Productos de Barro, Loza y Porcelana, Productos Textiles y Tejidos Autóctonos.
- *Sucumbios*: Productos Textiles y Tejidos Autóctonos, Productos de Barro, Loza y Porcelana.
- *Zamora Chinchipe*: Madera, Balsa y Afines, Productos de Barro, Loza y Porcelana, Fibras Vegetales.

En el Sector Insular o Galápagos no existe gran producción de artesanías, cabe decir que en Cantón Santa Cruz, se producen en pocas cantidades tagua y afines y otros artículos artesanales no especificados, como collares de coral.

5. FUENTES DE APOYO PARA EL SECTOR ARTESANAL

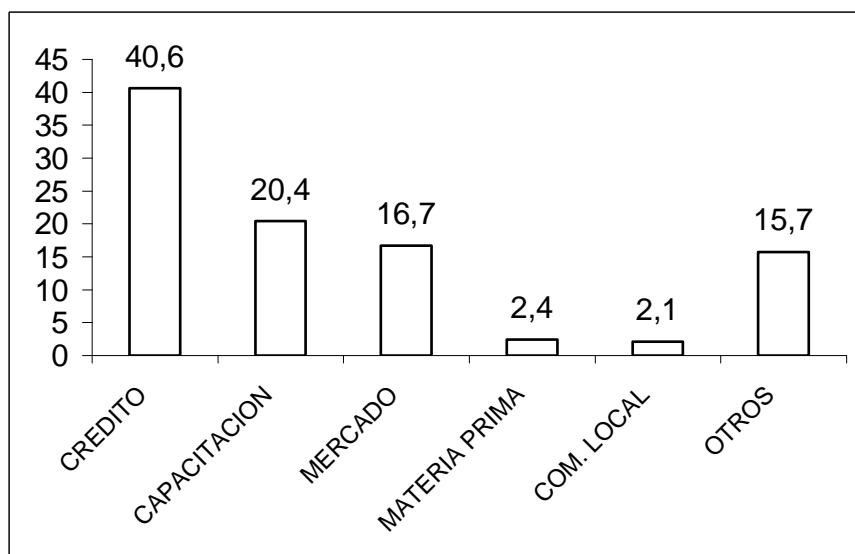
En este subcapítulo se investigó a las instituciones y organismos que apoyan al sector artesanal, los mismos que ofrecen herramientas para la gestión y desarrollo de las artesanías, incrementando su productividad y competitividad, algunos no están expresamente destinados al sector artesanal, pero por ser un sector productivo pueden entrar en créditos tanto para Pequeñas y Medianas Empresas y Microempresas.

Los organismos se diferencian en ofrecer asistencia técnica para desarrollar y fortalecer el producto; otras entregan créditos para el aumento de activos, compra de materia prima y otras normativas complementarias para la incursión en mercados internacionales. Los requisitos de crédito y las condiciones de acceso a los mercados internacionales limitan el fortalecimiento de las artesanías.

Referente a las instituciones de apoyo del sector público no pueden desarrollar programas, ya que el presupuesto asignado para la ayuda del artesano, es muy bajo y en otros casos se destina a sectores que tienen mayor influencia política.

Conforme a la información estadística del Mapa Artesanal 2003, se dispone el siguiente gráfico No. 4 con las principales necesidades del sector, expresadas por los propios artesanos en donde se debe prestar mayor aplicación de los organismos públicos y privados.

GRAFICO No. 4
NECESIDADES DEL SECTOR ARTESANAL ECUATORIANO



Fuente: Mapa de Artesanías y Oferta Exportable del Ecuador 2003, Datos expresados En porcentajes.
Elaborado por: El autor

5.1. LINEAS DE CREDITO

En base al gráfico No. 4, observamos que la necesidad prioritaria de los artesanos es la obtención de crédito, el 40,6% se encuentra sin capital para el desarrollo de sus talleres.

La palabra crédito significa creer, quien da crédito a alguien cree en esa persona, por lo se debe dar confianza a los pequeños productores para que inyecten recursos financieros que reactiven muchas actividades artesanales, esto causará un efecto multiplicador, ya que implica un encadenamiento entre todos los sectores productivos.

El crédito se vincula con el desarrollo local y la generación de empleo dentro del contexto comunitario. Se debe dar mayor atención en créditos al sector productivo y no al comercial, pues el uno genera valor y el otro sólo transfiere de unas manos a otras.

Dentro de la política de las líneas de crédito que otorga la Corporación Financiera Nacional (CFN), encaminan sus recursos financieros al desarrollo de actividades en el ámbito de la producción, comercio y servicios; inversión en activos fijos, que incluye terrenos, inmuebles y bienes raíces, capital de trabajo y asistencia técnica.

La tasa de interés es informada por la CFN en base a la tasa libor del mercado, además las garantías para el préstamo son realizadas entre la instituciones financieras intermediarias y el beneficiario final al igual que el margen que cobran, que se encuentra en un promedio de 3 a 4 puntos según el caso, entre créditos más representativos que puede acceder el sector artesanal tenemos:

- *Fondo de Fomento de la Pequeña Industria y Artesanías (Corporación Financiera Nacional, CFN)*: El monto máximo del préstamo es de US\$. 150.000,00, los plazos están determinados para los activos fijos hasta 2.160 días, capital de trabajo y asistencia técnica hasta 360; el destino del crédito se ocupa en activos fijos (construcciones o adecuaciones de galpones o talleres, instalaciones, maquinarias, equipos, herramientas, muebles y enseres) y capital de trabajo preferentemente para materia prima y suministros.
- *Crédito Multisectorial (CFN)*: Financiación en todas las actividades productivas desarrolladas por el sector privado. Son créditos de hasta US\$. 500.000,00, con plazos de hasta 5 años para activos fijos y 1 año para capital de trabajo y asistencia técnica. Acceden personas naturales o jurídicas legalmente establecidas en el país. Para el caso de montos mayores de US\$. 350.000,00 se necesita un modelo financiero y estudio de factibilidad y para montos de mayores de 100.000,00 se necesita inspección; a juicio de las Instituciones Financieras Intermediarias (IFI), analizarán la capacidad administrativa, técnica, financiera y legal para la realización de proyectos.
- *Crédito para la Microempresa CFN*: Conocido como CREDIMICRO, se adjudica exclusivamente a personas cuyos ingresos provengan de una actividad microempresarial, es decir al dueño y no a personas que están bajo dependencia laboral. Dentro de este crédito se establecen parámetros como tener más de 10 empleados y que sus activos fijos no sobrepasen de US\$ 20.000,00, contar con un trabajo identificable como microempresa y tener un grado razonable de eficiencia empresarial, dentro de sus limitaciones naturales, por lo que el sector artesanal puede acceder a este beneficio. Se pueden financiar compras de activos fijos, capital de trabajo, asistencia técnica del sector microempresarial en áreas de manufactura, servicios y comercio. Son

créditos de hasta 10.000 dólares para microempresarios individuales con un plazo en activos fijos hasta 1.440 días y capital de trabajo y asistencia técnica hasta 360 días.

- **FOPEX CFN:** Puede acceder la persona natural o jurídica que realice actividades de comercio exterior, o que participe en el proceso productivo de bienes exportables. Financia actividades de Pre-embarque, Post embarque, Importación de materias primas o insumos necesarios para la elaboración de productos de exportación. El monto hasta US\$ 250.000,00 a un plazo de 180 días.
- **BANCO NACIONAL DE FOMENTO (BNF):** Accede la persona natural o jurídica privada, legalmente establecida en el país, con no más de 10 empleados permanentes, incluyendo al propietario, cuyos activos totales, excluidos terrenos y edificios, no superen los US \$ 20.000, estos requisitos corresponden a los parámetros de una microempresa artesanal. El crédito se destina a activos fijos, capital de trabajo. Este crédito tiene una característica que apoya a personas individuales hasta US \$. 40.000,00 con un plazo de 1.440 días y para organizaciones hasta US \$. 80.000,00 hasta 1.800 días en activos fijos, y capital de trabajo hasta 360 días.

El gobierno del Ingeniero Lucio Gutiérrez, a través del Banco Nacional de Fomento (BNF), con fondos de Corporación Andina de Fomento (CAF), dispuso la entrega de créditos de hasta US \$. 5.000 dólares dirigido a pequeñas empresas agrícolas, microempresarios, ganaderos, comercio y servicios, pequeños negocios, artesanos, con una tasa de apenas el 9.5%, en plazos de pago de hasta dos años.

Los objetivos fundamentales de esta transferencia son reactivar el sector productivo, hacer más competitivos a sus beneficiarios. Los requisitos para acceder a estos créditos son: ser sujeto de crédito, tener una cuenta en esa entidad bancaria y ser calificado como cliente A o B por el sistema financiero.

La tasa del 9.5 % es positiva para estas pequeñas unidades productivas ya que como se conoció las instituciones financieras intermediarias del país, tienen una tasa de interés que llega al doble.

5.2. ASISTENCIA TECNICA Y CAPACITACION

Con base a la información del Mapa Artesanal 2003, dentro de todas las necesidades del sector artesanal, se encuentra que la capacitación ocupa un porcentaje del 20.4%, siendo el segundo problema gravitante que impide el desarrollo productivo.

En el Ecuador existe un sinnúmero de organizaciones que prestan capacitación y asistencia técnica a los sectores productivos, así vemos que se realizan cursos de capacitación en materia de tributación, diseño, mercadeo y el apoyo al desarrollo de proyectos de inversión, pero la principal desventaja que han tenido es el hecho de que los cursos no responden a las necesidades básicas del artesano y se refieren a aspectos muy generales de la problemática del sector.

En los cursos de tributación se observa que a pesar de aprobar el curso, todavía tienen alguna complejidad en llevar sus cuentas y declaraciones de impuestos; esto motiva a que contraten servicios personales de un profesional en la materia, lo que ocasiona en primer

lugar que sean estafados y por ende el desconocimiento de la gestión financiera de su taller; esto origina en algunos casos la propagación del sector informal.

A continuación se identifica los organismos con mayor apoyo al sector artesanal:

- *Corporación Financiera Nacional:* Es una institución de apoyo financiero a las actividades productivas y de servicios a través de instituciones financieras intermediarias y el otorgamiento de asistencia técnica para el mejoramiento del sector empresarial privado, existe el Centro de Servicios que organizan diferentes cursos de capacitación en temas empresariales; son áreas especializadas donde se ofrece servicios para la creación, consolidación, modernización, desarrollo de la pequeña y la microempresa principalmente. Cabe anotar que existe asistencia en Comercio exterior, comercialización de productos y nexos comerciales.
- *Swisscontac:* Es una Organización no Gubernamental (ONG'S), que apoya por medio de programas para el desarrollo de las Pequeñas y Medianas industrias, establece Centros de Servicios Autónomos y autofinanciados en varias ciudades del Ecuador, estos ofrecen servicios de asesoría y capacitación a distintos clientes, principalmente del sector metalmecánico, incursiona en la formación profesional para sectores de madera, balsa y afines y cuero y afines, estos programas generan promoción en los grupos de empresarios, apoya a la producción tomando en cuenta la protección del medio ambiente en reducción de emisiones industriales en empresas de Cerámica donde se esta utilizando todavía el plomo. De igual manera sus programas se relacionan con el género, donde las mujeres tienen una importante presencia.

- *Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional:* Consiste en dictar cursos especializados, con el objetivo de cubrir necesidades de mano de obra calificada que requieren los sectores productivos del país, mediante la ejecución de acciones de corta y larga duración.

Se atienden a doce áreas de actividades tales como: metalmecánica, mecánica automotriz, electricidad y electrónica, madera y muebles, cuero y calzado, equipo caminero, confecciones, textil, artes gráficas.

En los sectores de Comercio y Servicios contempla cursos de administración, comercialización, servicios y computación. Por su objetivo social el SECAP ha extendido su acción a los sectores marginal urbano-rural a través del programa de capacitación popular. Por medio del cual prepara mano de obra en ocupaciones artesanales semicalificados que proporcionan autogeneración de empleo. Esto concebirá la creación de unidades productivas autogestionarias como microempresas, talleres comunitarios y cooperativas de producción, la organización comunitaria es fundamental en el desarrollo de sus proyectos y administrar su propio espacio productivo; las comunidades deben aportar un nivel de coordinación interna eficiente e igualitaria.

No es posible trabajar bien si no tienen conocimientos adecuados, en algunos casos pueden ser adquiridos informalmente mediante la experiencia; pero es más rápido y exacto que lo adquieran en estos centros de asistencia técnica, mediante la formación especializada y formal.

Se deduce que existe carencia de sistemas integrados, para el sector artesanal, si se desarrolla un objetivo que incorpore a todas las

organizaciones a corto, mediano y largo plazo, se logrará evitar la multiplicación y dispersión de esfuerzos.

Es notoria la ausencia de políticas dirigidas a la formación de capacitadores, facilitadores y gerentes culturales especializados en el ámbito artesanal.

5.3. OTROS APOYOS

Además del crédito, capacitación y asistencia técnica, existen instituciones que prestan servicios especializados para la apertura de mercados y mejoramiento en la presentación moderna del producto artesanal.

5.3.1 CORPORACIÓN DE PROMOCIONES DE EXPORTACIONES E INVERSIONES (CORPEI).

Institución dedicada a la promoción no financiera de las exportaciones e inversiones en el país y en el exterior, entendiéndose como tal, las actividades que se cumplan en áreas de información, capacitación, asistencia técnica, desarrollo de mercados, promoción externa y otras que tengan como objetivo la diversificación e incremento de la oferta exportable y su promoción en el exterior.

El artesano puede participar en el ámbito de las actividades para obtener los siguientes beneficios:

- Diversificación de mercados, productos y exportadores.

- Incremento del valor agregado en los productos y volúmenes exportados .
- Identificación de nuevos productos entre estos los artesanales con potencial exportador.
- Perfeccionamiento de la inserción de las empresas y productos ecuatorianos en sistemas de comercialización internacional.
- Propiciar la formación de consorcios de exportadores.
- Participación en eventos internacionales tales como: ferias, exposiciones y misiones empresariales.

Podemos hablar dentro de las experiencias que fueron un éxito en la incursión de mercados por parte del producto artesanal, fue el Programa de Fondos Compartidos, que se lo va a reactivar, es uno de los componentes del Proyecto de Comercio Exterior e Integración del a cargo del MICIP, con apoyo financiero del Banco Mundial, y ejecutado por la CORPEI. Se asignaron US. \$ 3.000.000,00 para microempresas artesanales, destinados para la contratación de servicios que permitan mejorar el perfil competitivo y exportador del sector empresarial ecuatoriano que va orientado a la financiación de actividades elegibles como son: Desarrollo de la Empresa, Desarrollo de Mercado, Promoción Comercial y Desarrollo de Productos y marcas. Los costos que se realizaban en la búsqueda de desarrollar nuevos mercados y nuevos productos se les reintegra el 50% del total invertido.

5.3.2 FEDERACION ECUATORIANA DE EXPORTADORES (FEDEXPOR).

Es un organización que agrupa a los exportadores ecuatorianos, cuyo objetivo es mejorar y crear condiciones favorables para la actividad exportadora del país, con una efectiva gestión y diálogo político. Además



busca incrementar el nivel de competitividad internacional del sector exportador.

En el presente y en el futuro, tiene un papel protagónico, en apoyo a los procesos de transformación que enfrenta cada empresa y un instrumento para materializar los planteamientos e inquietudes del sector que incida en el mejoramiento, del marco legal, del entorno macroeconómico del país. Por lo tanto FEDEXPOR es un organismo superior del sector exportador ecuatoriano.

Otra función es dar una imagen favorable del país en el exterior, modernizar el sistema de información, mejoramiento continuo de la productividad y de esta manera apoyar para el desarrollo y la adaptación de la oferta exportable a los mercados externos, conformación de consorcios de exportación mediante la canalización de información técnica y expertos provistos por organismos internacionales como la ALADI. Además capacita en Comercio Exterior mediante seminarios, cursos, talleres especializados de acuerdo a los cambios del mundo actual.

Para recibir este apoyo el artesano individual, organizaciones, uniones, cámaras artesanales deben de ser afiliados a FEDEXPORT como requerimiento.

5.3.3. ORGANIZACIÓN COMERCIAL ECUATORIANA PARA PRODUCTOS ARTESANALES (OCEPA).

Es una empresa mixta, su capital lo conforman el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad (MICIP) y accionistas privados que son los propios artesanos.

Su objetivo es la comercialización de los productos artesanales hechos a mano, tanto en el mercado nacional e internacional; su distribución lo realiza a través de almacenes en el territorio nacional, teniendo un departamento de Exportación para la promoción y impulso para concretar los contactos necesarios.

Esta empresa tuvo su auge en los comienzos de los años noventa, donde acudían los artesanos de todo el país a dejar sus productos, pero las malas administraciones y la corrupción de ciertos empleados, dio lugar a su cierre y una huelga de los trabajadores que cerro completamente las actividades, produciendo un retroceso en el desarrollo del sector productor de artesanías, incluso se decía que eran utilizados los artesanos ya que cuando había un pedido de grandes cantidades se llevaban los empleados para comercializarlos ellos a través de un pago minúsculo al artesano.

Desde el año 1999 la Junta de Accionistas encabezado por el MICIP, se han propuesto reactivar esta entidad, se ha conseguido fondos financieros destinados al arreglo de los problemas laborales y se trata de conseguir apoyo financiero para el año 2004, que abrirá los almacenes de Quito y Cuenca.

Es importante esta institución, ya que representa a un país en el mundo del comercio, los artesanos por ubicarse en sitios alegados y de difícil acceso que incluso nos se los conoce, pueden a través de esta institución ser su nexo de ventas. La nueva visión de esta entidad, debe encaminarse al desarrollo de nuevos nichos de mercado, a través de ferias, eventos internacionales, muestras, catálogos, paginas web, donde se reciben los pedidos. Si queremos que esta institución sea eficiente el cargo de gerente o administrador no debe ser un puesto político como se

lo ha venido haciendo, si no una elección a través de méritos y que conozca el sector artesanal.

5.3.4 ECUATORIANA DEL CODIGO DE PRODUCTO (ECOP).

Es una entidad privada y multisectorial (Industrias, Pequeñas Y Medianas Empresas, Artesanías, Microempresas), sin fines de lucro fundada en 1992, cuyo objetivo fundamental es desarrollar, promover e implantar el Sistema EAN-UCC que es un conjunto de estándares que permite la administración eficiente de las cadenas de distribución multisectorial y mundiales mediante la identificación inequívoca de productos, unidades de embarque, bienes, localizaciones y servicios; facilita los procesos de comercio electrónico incluyendo el rastreo y seguimientos completos.¹⁰

El ECOP es una asociación de empresas, actualmente mas de 3.500 a nivel nacional, que van desde empresas pequeñas hasta las más grandes, las mismas que utilizan en sistema EAN-UCC no solo para facturar, sino para obtener información, este sistema es único a nivel mundial constituyéndose en un lenguaje común para el comercio nacional e internacional; cualquier sistema de codificación y simbolización fuera del sistema EAN-UCC se constituye interno de las empresas y no válido en el mercado abierto.

Este sistema proporciona un lenguaje común en el comercio, contribuyendo a la eficiencia del proceso de comercialización de los productos y facilitador de las exportaciones; esta compuesto de barras que identifican al país, empresa, producto y digito de control.

Cada día el mercado nacional e internacional es más competitivo y globalizado, consumidor de un producto de mejor calidad y a menor

¹⁰ Ecuatoriana de Código de Producto, Guía Práctica No.1, Quito-Ecuador, 2002.

precio, el artesano debe tener un nuevo reto además de la calidad y diseño, debe tener en cuenta como trabajar conjuntamente para lograr a través del sistema EAN-UCC, cadenas de abastecimiento más eficientes que permitan la satisfacción del consumidor.

El artesano debe seguir estos pasos para poder implantar el código de barras en sus productos:

- Afiliación a ECOP para obtener el código de país y de la empresa.
- Capacitarse sobre la mejor técnica para la aplicación de las barras en su producto.
- Definir prioridades de la información que debe ir en su producto.
- Identificar las mejores empresas para la implantación de esta herramienta como diseño de etiquetas y embalajes, los fabricantes de envases y embalajes.
- Elaboración de la especificación técnica sobre el símbolo o código de barras en el embalaje para evitar errores en el proceso de implementación.
- Elaboración y impresión de la película maestra en las condiciones que se necesita.
- Mantener un programa de calidad para los símbolos impresos.

Si bien es cierto que este sistema es complicado y costoso para un artesano, no es imposible que a través de consorcios de exportación o asociaciones artesanales, con un mayor peso, puedan invertir para así aumentar la productividad de sus puntos de venta, conocer el comportamiento que tienen sus productos en los mercados internacionales, que como se ha dicho es importante para los nuevos definiciones del mundo comercial.

CAPÍTULO TERCERO

ANÁLISIS DEL SECTOR ARTESANAL EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN

3. PROCESO DE GLOBALIZACIÓN

La evolución social y económica experimentada en las dos últimas décadas a nivel latinoamericano, ha incidido de un modo muy grave en el sector productor de artesanías, esto contribuye a que se reduzca presencia como sector económico y que incluso se haya visto cuestionado en lo referente a su relevancia cultural y patrimonial.

Este proceso de globalización es irreversible y no existe alternativa de quedar al margen, por tal razón, un país debe tener la prioridad de desarrollar tres importantes puntos dentro del contexto del sector productivo, estos son: la transferencia tecnológica, el aumento de productividad y el aumento de la competitividad, todos los puntos mencionados anteriormente deben actuar en orden armónico, para que su resultado sea un aporte a procesos que mejoren las condiciones de vida de la comunidad, dentro de estos procesos podemos mencionar los siguientes:

- Integración de los mercados(Estados Unidos, Unión Europea y Asia), la misma que puede ser en bloques, por medio de acuerdos bilaterales, multilaterales con países andinos como Colombia, Perú y Bolivia.
- Creación de infraestructura vial, para el transporte del producto en forma rápida, minimizando los costos y en el menor tiempo posible.

- Transformación de estructuras administrativas, a través de procesos de descentralización y desconcentración de competencias que deben estar de acuerdo a los cambios mundiales, para poder ofrecer servicios de alta calidad.
- Interconexión masiva de telecomunicaciones, para obtener información oportuna sobre ofertas y características de diseño del producto que necesitan ciertos nichos de mercado.
- Transferencia y reubicación de unidades de producción y servicios para atender cualquier aumento en la demanda de bienes nuevos o mejorados.
- Diversificación de las exportaciones.

La falta de estos procesos han sido los puntos críticos que han enfrentado los sectores productivos, la transferencia de tecnología nos permite la presencia de las telecomunicaciones y técnicas de producción; el aumento de productividad impulsa productos bajo normas de calidad, conjuntamente con la diversidad de la producción para la exportación en base a las necesidades del mercado; el aumento de la competitividad esta en fortalecer al país para ser tomado en cuenta en los acuerdos internacionales, además de la red vial y servicios oportunos y eficientes. Ante el reto del desarrollo se impone como una tarea inmediata, la creación de un entorno donde se desarrollan las artesanías, y se fomente las iniciativas empresariales, con el propósito de dotar al país de una estructura productiva generadora de mayor crecimiento económico y de empleo.

La globalización ha traído varias puntos de vista e interpretación, unos dicen que aportará a la inversión y mayor bienestar de la población y

otros, sostienen que más que desarrollo traerá desigualdad, pobreza y se incrementará la brecha entre los países desarrollados y subdesarrollados; a nivel del sector empresarial, se producirá menores volúmenes de productos de alta calidad y alto valor agregado, tomando en cuenta que para este proceso no interesan los países, lo que interesan son los mercados.

Los mercados globales han acortado el ciclo de vida del producto y las empresas sin innovación, ni diferenciación de su producto, salen rápidamente del mercado ya que la **COMPETENCIA ES GLOBAL+**

Desde la apertura de las fronteras, ingresan productos y servicios provenientes de países con un mayor grado de desarrollo industrial, lo que ha transformado la vida de miles de personas en el Ecuador principalmente en la actividad manufacturera, han tenido dificultades con la importación de productos a bajos costos y en algunos casos de mejor calidad, principalmente de China, Taiwán y Estados Unidos, estos productos invaden el mercado nacional, dichos productos son elaborados con materiales y maquinarias más sofisticadas, tienen la mano de obra más barata lo que le permite tener nichos de mercado por su bajo precio de venta; ante esto la producción artesanal, se ve obligada a buscar otros espacios para intentar rescatar las viejas formas de producción, con una visión más amplia de cooperación, entre empresario y mercado.

La globalización compromete al país a revisar sus políticas, el marco legal vigente, los mecanismos de negociación interna como externa y de concertación para lograr un desarrollo nacional sostenible.

Es un proceso imparable, al que hay que saber responder con acciones concretas, en lo que hay que pensar es en lo que está

ocurriendo a nuestro alrededor, y obrar en consecuencia con acciones oportunas. Si en el mundo se están forjando mercados supranacionales, no nos podemos quedar a la zaga; si en Latinoamérica se están liberalizando sectores que tradicionalmente se consideraban sagrados, no hay que tener miedo de hacer lo mismo. Lo importante es hacerlo bien, y no dejar de realizarlo.

4. REQUISITOS BÁSICOS PARA EL DESARROLLO

El interés del punto a tratarse se orienta a analizar en forma global los requisitos para el sector productivo, incluido el artesanal, donde pueda contar con las herramientas necesarias para realizar su actividad; además son acciones que se desarrollan en conjunto con todos los actores como ONG'S, cámaras artesanales, el sector privado, etc.

En todo proceso productivo es necesario la participación de varios factores, así tenemos la necesidad de la mano de obra , un ambiente de trabajo, la infraestructura física y el mercado de capitales los mismos que nos conlleva a realizar eficientemente una actividad y que son importantes para el desarrollo económico sustentable.

Para su comprensión se despliega a continuación las características de estos factores para el desarrollo del sector artesanal.

4.1 MANO DE OBRA CALIFICADA

La educación y capacitación es el motor principal para impulsar la creatividad, las habilidades y el perfeccionamiento técnico del artesano, la cual debe ser preparada en base a los nuevos cambios mundiales.

La institución que tiene por ley formar mano de obra calificada es la Junta de Defensa del Artesano, la cual emite el título de maestro de taller; esta institución al momento cuenta con establecimientos educativos distribuidos de la siguiente manera: 362 en el litoral, 311 en la región interandina y 11 en la región amazónica; además tiene como visión trabajar conjuntamente con la Universidad Salesiana y la Particular de Loja en formar a los artesanos a niveles superiores. Cabe anotar que no se puede tener como referencia este organismo artesanal como el forjador del total de profesionales artesanos.

El sector artesanal sufre cada vez la falta de mano de obra calificada, la mayoría de artesanos han aprendido su oficio o arte en los talleres artesanales, donde han empezado como aprendices y luego como operarios, en este lugar de vida son los maestros o dueños de taller quienes son los instructores y no se puede saber a ciencia cierta que aprendió, posiblemente logró ser un ágil en todo el proceso de elaboración o solo se especializó en una parte del mismo.

Por otro lado el mercado laboral artesanal se ha visto disminuido por la migración principalmente a España y Estados Unidos, los compatriotas no encuentran en las artesanías su verdadero sustento de la vida, principalmente por falta de ventas, dedicándose a otros menesteres, ocasionando como peligro que ciertas actividades desaparezcan.

En el sector rural no existe capacitación permanente, existen instituciones y Organizaciones no gubernamentales, que ejecutan cursillos a nivel de conocimientos generales y no sobre temas específicos, este tipo de capacitación no representa la solución. Los que acuden a estos cursos básicamente se olvidan de los conocimientos ya que son teóricos y no prácticos, son esfuerzos aislados.



PDF Complete

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.

[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

No se cumple con los objetivos de la mano de obra calificada en los talleres de las zonas rurales, ya que la capacitación se la realiza en las grandes ciudades, como Quito, Guayaquil y Cuenca, a donde no pueden acudir los artesanos rurales, ya que incurren en gastos de alimentación y hospedaje.

El artesano al no recibir una capacitación integral, basada en técnicas de elaboración, manejo de materias primas, gestión empresarial, diseño y seguridad tienen graves consecuencias como el cierre de sus talleres artesanales, producto de mala calidad, falta de una seguridad mínima industrial, así tenemos el ejemplo de enfermedades causadas por el uso del plomo en la cerámica, en el tejido de sacos en la provincia del Carchi que por la pelusa que emanan de la lana, tienen enfermedades bronquiales y incluso cáncer.

Un proceso de capacitación que vienen realizando las instituciones públicas es la especialización de los líderes de cada cámara, asociación o unión artesanal, de cada comunidad, en distintas áreas que ellos mismos lo solicitan, este tipo de capacitación se caracteriza por su efecto multiplicador, es decir que luego de su adiestramiento los conocimientos deben ser transmitidos a toda la organización o comunidad, entre sus dificultades tenemos principalmente la crisis financiera que esta atravesando nuestro país, lo que impide un proceso periódico para tal actividad y en la asistencia del capacitado; además es muy común que los líderes de las comunidades acaparen los cursos, generalmente son las personas con una mejor preparación para influir en su elección, existen dirigentes que quieren sorprender a las nuevas autoridades de las instituciones públicas engañándoles con proyectos y actividades que no se puede verificar en el sitio mismo más que con lo que expresan en papel ; cuando se invita a las organizaciones a capacitarse, se presenta la misma persona, con su autorización de la organización; en algunos casos

las instituciones al no poder monitorear a su representante suponen que verdaderamente trabaja este líder por el bien común, pero en algunos casos solo es para su beneficio personal, no transmiten la capacitación a los miembros de la organización, incluso después de algún tiempo los asociados recién se enteran que hubo el curso y que asistió un representante de la organización.

4.2 AMBIENTE DE NEGOCIOS.

El ambiente o clima de negocios permite a las empresas artesanales promover progresos en su gestión, esto comprende el impulso de la productividad y comercialización de sus productos, además establecer condiciones para soportar un crecimiento sostenido de las mismas.

La dinámica del clima de negocios demanda una atención particular de la dimensión social, ambiental y de la política institucional ya que la productividad de las empresas requiere eficacia en esos niveles para conformar un entorno competitivo de operación y consecuente impacto económico.¹¹

De lo expresado anteriormente se resalta que el desarrollo de las artesanías depende de lo que provocan, varios actores del sector, como el Estado, las ONG'S, Instituciones Financieras, Sector Privado y los propios artesanos, que son estos últimos los que verdaderamente saben sus problemas y necesidades.

Se ha analizado que existen dos leyes de fomento artesanal, lo que confunden al artesano y estos no saben donde dirigirse, no saben cual su

¹¹Consejo Nacional de Competitividad, Agenda Nacional de Competitividad, 2003, Quito-Ecuador

normativa; existe una duplicidad de funciones entre ciertas organizaciones gubernamentales, esto es un problema ya que no se puede obtener una Cooperación Internacional durable; además causa la desintegración de la comunidad artesanal.

En la administración de justicia es imperioso un cambio radical, la deficiencia de su accionar, la corrupción, su tramitología han puesto al Ecuador, a nivel mundial con un alto grado de riesgo país, que no permite las inversiones tanto nacionales como internacionales, obstaculizando que vengan importantes empresas comerciales y turísticas a realizar sus actividades.

Para el sector artesanal no habido el interés en desarrollar servicios específicos, sobre todo en cuanto a la provisión de materias primas, cada uno se defiende solo, inclusive dentro de los sectores organizados; existe un desaprovechamiento del potencial de desarrollo turístico artesanal, no hay una promoción conjunta para sacar el mejor provecho a los dos sectores; escasa promoción e ineficientes sistemas de comercialización.

Por otro lado la limitada capacidad para influir en las políticas del estado, ha dado como resultado que no se lo tome en cuenta en programas con suficientes recursos para generar su propio ambiente, ya que el artesano no necesita de grandes obras, ellos siempre han padecido de recursos, y de igual manera han producido.

4.3 INFRAESTRUCTURA FÍSICA

La infraestructura física se mide por la cantidad y calidad del sistema de transporte, de la red de telecomunicaciones, de la generación y distribución de energía eléctrica, de las facilidades portuarias y de

almacenaje y de toda la infraestructura física que puede afectar positiva o negativamente la productividad de inversión.¹²

El Ecuador en relación al sistema del transporte en la actualidad existen carreteras óptimas, ya que mediante la concesión se han modernizado y permanentemente tienen mantenimiento las vías, esto es satisfactorio para el artesano urbano, pero no existe caminos para el artesano rural que representa el 30% de productores, esto ocasiona que sean unos completos desconocidos y presa fácil de intermediarios.

La provisión de energía eléctrica funciona a través del Sistema Nacional Interconectado, el cual permite llevar la energía proveniente de las centrales hidroeléctricas y termoeléctricas hacia todas las regiones del país su capacidad generadora del país esta aproximadamente en 2.763 megavatios en el Ecuador.

GRAFICO No. 5 COBERTURA DE ENERGIA ELECTRICA

FUENTE: Consejo de Nacional de Electricidad.

¹²Consejo Nacional de Competitividad, Agenda Nacional de Competitividad, 2003, Quito-Ecuador.

En base al mapa del Consejo Nacional de Electricidad y al Censo Poblacional del 2001, la cobertura de energía eléctrica se encuentra entre el 70 y 90% de la población, esto es importante para el desarrollo de las actividades del sector artesanal, ya que en su mayoría los equipos de los artesanos utilizan electricidad de 110 voltios; su costo de la energía esta promediada en 8.74 centavos de dólar y a nivel de costos de producción representa este rubro entre el 10 y 12 % del costo total, este último dato según la Cámara de Pequeña Industria de Pichincha.

Otro factor importante son las telecomunicaciones; si el artesano desea incorporarse de mejor manera a la globalización debe tener facilidad para vincularse a este servicio, indispensable para las negociaciones.

Dentro de las telecomunicaciones existen dos clases de servicios la una de telefonía fija y otra de telefonía móvil, la primera es ofrecida por operadoras que suministran telefonía fija local y de larga distancia nacional e internacional así como llamadas a celulares, estas son Andinatel y Pacifitel con el 93% de cobertura y Etapa con el 7% que cubre la ciudad de Cuenca, el número de abonados es de 1.486437 (Superintendencia de Comunicaciones). La telefonía móvil es suministrada por tres empresas privadas, estas son Bellshout, Porta, y Alegro, este servicio es importante para aquellos lugares donde no existe el servicio fijo principalmente para la zona rural, en la actualidad el número de abonados supera al de telefonía fija con 2.091762 usuarios (Superintendencia de Comunicaciones).

La modernización y concesión de los Aeropuertos Mariscal Sucre y de Guayaquil Simón Bolívar, presentan oportunidades para el incremento del turismo y por ende nuevos negocios para los artesanos, por otro lado el impulso se está dando a Autoridad Portuaria de Manta como un puerto

intercontinental, que de igual forma será puerta para el turismo y la exportación de artesanías.

El sector artesanal lo que necesita es un infraestructura básica adecuada, además de la infraestructura descrita anteriormente se necesita lugares de comercialización dentro de los lugares comunales. Un factor para lograr la atención a la producción de artesanías es la descentralización que contempla la delegación de varias actividades para que funcionen a través de los Gobiernos Seccionales, este proceso es importante para los zonas que no significan polos de desarrollo, el traslado de la funciones a estas provincias racionalizará la acción del sector público comprometido con una acción artesanal en el aspecto local.

4.4 MERCADO DE CAPITALES

Los mercados financieros, son facilitadores del consumo y el ahorro en el tiempo, el comportamiento del ahorro y la eficiencia de los intermediarios financieros para promover recurso a la inversión productiva.¹³

De lo expresado destacamos que es muy difícil que el artesano pueda ahorrar, las políticas de financiamiento siempre han estado alrededor del lucro y no de la ayuda social, esto es un limitante para el desarrollo de lo sectores productivos, no se permite aumentar su producción y modernización de sus procesos.

La banca privada no invierte en la pequeña producción, considerada para ellos como no rentable, el sector artesanal en la práctica es atendido

¹³Consejo Nacional de Competitividad, Agenda Nacional de Competitividad, 2003, Quito-Ecuador



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

básicamente por la cooperativas de ahorro, Organizaciones no Gubernamentales y líneas de crédito otorgadas por el estado.

La banca estatal opera como mayorista dejando la administración y otorgamiento de créditos a la banca privada, está cobra un porcentaje por estas operaciones, lo que genera un interés alto para la reactivación de los artesanos.

Los créditos que promocionan las instituciones financieras deben tener en cuenta la sostenibilidad financiera y social, analizada tanto desde la oferta como desde la demanda, para que no exista cartera vencida, lo que les causaría un grave daño a la prestadoras de este servicio que deben cubrir sus costos y crecimiento.

El modelo del financiamiento público subsidiado ha sido en parte sustituido por reglas de mercado, procurando mejorar el acceso de las pequeñas empresas al crédito y a los plazos del mismo, pero eliminando los subsidios entregados por medio de la tasa de interés.

La participación de la banca comercial privada en ese esfuerzo ha sido hasta el presente escasa, estando fuertemente concentrada en proyectos de crédito para el consumo y no para la producción; la dificultad que se presenta para los artesanos cada vez que desea obtener un préstamo está alrededor de la tasa de interés (en dólares), los gastos de formalización, las garantías, los trámites, la duración para recibir el préstamo y los requisitos para ser sujetos de crédito.

Los artesanos por su dinamismo en la producción requieren de créditos de corto plazo entre 30, 60 y 90 días y con una tasa de interés promedio del 6%, ya que estos pequeñas unidades productivas son los

que mejor pagan y las instituciones financieras no tienen cartera vencida como con los industriales.

Para el artesano la mayor parte del crédito es para la compra de materia prima y capital de trabajo, ya que como sabemos no necesitan mayormente para activos fijos.

5. TECNOLOGÍA EN LA PRODUCCIÓN DE ARTESANÍAS

La tecnología en la artesanía es algo muy complejo, se habla de la habilidad y creatividad de los artesanos, que es una herencia de padres a hijos y se admira los procesos culturales, pero a la vez criticamos la falta de calidad del producto, la dificultad para homogenizar su producción y de la deficiencia de los procesos de la producción de las artesanías. Por otro lado la regla general es que los artesanos no necesariamente no van a comprender lo que es un proceso de producción con tecnología y peor que puedan haber tenido una información de este tipo a su alcance.

En el nuevo mundo globalizado el conocimiento y la tecnología representa una ventaja competitiva por lo que el artesano debe utilizar este recurso para mejorar la eficiencia de su producción; dentro de este proceso son varias las cuestiones como materiales, equipos y maquinarias, conocimientos, experiencias, mano de obra calificada, capacidad gerencial y mercadeo que evitarán las grandes jornadas de trabajo que está acostumbrado el artesano.

En algunos lugares no ha pasado desapercibido la tecnología, así en la rama de confecciones que generalmente ocupan telares, lo han cambiado con maquinaria semiautomática para tejidos, en la rama de confecciones en cuero para su corte y cardado de la piel, se realiza con máquinas

troqueladoras y desbastadoras, pero en mayoría de las actividades artesanales, la carencia de tecnología y métodos de trabajo especializados, en las actividades de los talleres tienen los siguientes efectos:

- Se fabrican productos tradicionales no necesariamente acordes con lo que quiere el consumidor final.
- Sufren pérdidas cuantiosas por el rechazo de productos en mal estado.
- No pueden estandarizar la calidad de sus productos.
- Dificultad de ofrecer productos más atractivos, mejores precios y encontrar nuevos mercados.

El consumidor final no requiere productos de mala calidad, para el sector productor de artesanías no existen normas de calidad y técnicas de precios adecuados, dificultando ingresar a nuevos mercados. La búsqueda de potenciales mercados lo hace sin ninguna planificación, deben tener una orientación exportadora que asegure el flujo de divisas y promueva un crecimiento de la economía, mejorando sus productos por medio de procesos productivos que mejoren la calidad, precio y diseño de las artesanías.

La aplicación de la innovación tecnológica para el artesano, no es automatizarse en su maquinaria, comprende el uso de los materiales más apropiados, procesos eficientes, la gestión organizativa o clusters por áreas, la comercialización, así como aquellos factores que participan en el proceso de creación y desarrollo de una idea que permita dar solución a los problemas existentes entre el ser humano y su entorno.

No existe acciones para las comunidades artesanales, para dotarles de una plataforma de recursos tecnológicos como equipos, educación



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

como una nueva forma para promocionar el producto, sin salir de la región que ayudaran a posesionarse no solo en el mercado nacional, sino en el internacional.

Es fundamental encontrar las vías financieras que permitan a los artesanos la adquisición de equipos de tecnología renovada relacionadas con el diseño, sistemas de fabricación, control de calidad, logística y distribución, siempre que signifiquen un cambio fundamental en el producto o en los procedimientos de producción y cuya incorporación signifique un incremento de la calidad y de la capacidad de producción, sin olvidar el acceso a las tecnologías de información y de los sistemas de comunicación vía Internet.

6. PRODUCTIVIDAD EN LA PRODUCCIÓN DE ARTESANÍAS

El objetivo económico de toda nación es generar y mantener niveles de vida altos para sus ciudadanos, esto depende de la capacidad de las unidades económicas de cada nación para alcanzar niveles altos de productividad y mantenerlos e incrementarlos a través del tiempo.

Es importante analizar puntos significativos dentro de la producción de artesanías como investigación, la utilización de técnicas, materia primas y la organización del taller las mismas que dan la imagen de la productividad de los talleres artesanales.

En relación a la investigación, de manera general desconocen el mercado interno y externo y las posibilidades reales del producto que elaboran, esta información generalmente es manejada por el intermediario especialmente el mayorista que genera una reducida demanda.

En relación al diseño no existe investigación para desarrollar diseños tradicionales ni en desarrollar diseños propios, la mayoría son modelos copiados de los países andinos vecinos, lo que evidencia que algunas artesanías estén en un proceso de saturación y declinación.

Las técnicas de producción del artesano, generalmente son impulsadas por herramientas manuales, lo que genera poca cantidad de productos y sin una calidad uniforme; la productividad se consiguen fundamentalmente por incorporación de tecnología en los procesos productivos.

La provisión de materia prima es deficitaria, debido a su pequeña escala de producción, el artesano depende de la variabilidad del mercado, es decir cada compra tiene un precio y calidad diferente. Adicionalmente la depredación del medio ambiente afecta la cantidad y calidad de la materia prima, como es el caso de la paja toquilla, la totora, la madera, etc., en contraparte, no se desarrollan propuestas que innoven o diversifiquen los recursos naturales utilizados en las producción artesanal.

La administración de los talleres artesanales responden en su mayoría a prácticas empíricas, los costos y fijación de precios de venta se demuestran más intuitivos que reales, el artesano no incorpora una planificación de producción.

7. COMPETITIVIDAD EN LA PRODUCCIÓN DE ARTESANÍAS

La competitividad es la capacidad que posee un país para participar (ofertar) en los mercados internacionales, de manera sostenible e

incremental, con una elevación paralela del nivel de vida de la población.¹⁴

Según el Reporte Global de Competitividad de 2002-2003 de Foro Económico Mundial, la competitividad en el Ecuador se encuentra estable en relación al año pasado, ocupa el puesto 73 de 80 países en el Índice de Competitividad de Crecimiento y en el lugar 77 del Índice de Competitividad Microeconómica.

Los empresarios no pueden acceder al mercado de capitales, por lo que no se está encaminando al desarrollo, existe un riesgo en la inversiones aunque sean de alto rendimiento. Se están desarrollando pre-incubadoras de empresas para implementar el capital de riesgo.

En nuestro país se ha situado en un porcentaje bajo en competencia principalmente porque no tenemos la Ley de Competencia; en cuanto a la eficiencia interna de las empresas se considera que no existe una relación entre el salario y la productividad; el sector privado invierte poco en capacitación e investigación y no hay una relación con lo que desea en consumidor; otro punto es la falta de control del medio ambiente el Ecuador se encuentra en el último lugar entre 80 países.

Referente a los aspectos positivos para los ecuatorianos, se manifiesta que no va a ver recesión en los empresarios, la tasa desempleo descendió, las reservas bancarias han aumentado, el crecimiento del Producto Interno Bruto por habitante es alto y las tasas impositivas son relativamente bajas, lo cual fomenta la actividad productiva.

¹⁴Consejo Nacional de Competitividad, Agenda Nacional de Competitividad, 2003, Quito-Ecuador

La competitividad se produce en las empresas de un país que al intervenir en el comercio internacional, obtienen ciertas ventajas competitivas sobre sus rivales extranjeros y de esta forma crean y mejoran tanto productos como procesos.¹⁵

Para ser competitivos el país debe tener empresas competitivas que desarrollen y mantengan en el tiempo ciertas ventajas, ya sea con mayor eficiencia en la producción o con la elaboración de productos y servicios de más alta calidad. La competitividad se genera en las empresas y no en los países.

El sector artesanal posee ventajas competitivas frente a otros sectores productivos como la Industria y las Pequeñas y Medianas Empresas, y de igual manera desventajas, estas son:

Ventajas:

- El productor es un artista: alta creatividad y habilidad manual.
- Producto hecho a mano.
- Piezas únicas, exclusividad en su diseño.
- Consumidor de alto nivel cultural e ingreso y menos sensible al precio.
- El producto contiene valores culturales, étnicos, y de origen.

Desventajas:

- Productos con poco conocimiento empresarial.
- Informalidad, y falta de embalaje.
- Productos pobres y sin acceso a crédito.
- Alto costo unitario de producción.
- Poca información y bajo conocimiento del mercado.
- Bajo volumen de producción.

¹⁵Consejo Nacional de Competitividad, Agenda Nacional de Competitividad, 2003, Quito-Ecuador.

- Bajo poder de negociación.

El sector productor de artesanías por ser pequeño, debe explotar las ventajas, su creatividad, el producto hecho a mano es apreciado en todo el mundo; de la misma manera un producto artesanal, no es igual a otro, ya que no utilizan procesos automatizados.

La artesanía al ser único, tiene compradores de una buena posición social en el extranjero principalmente por sus atractivos culturales, étnicos y utilitarios, los consumidores del exterior no se preocupan del valor.

Entre las desventajas se observa que la mayoría de artesanos no utiliza técnicas de administración y sus talleres son manejados empíricamente, no utilizan un embalaje adecuado para la protección de sus productos, ocasionándoles volver a realizar los acabados para su venta definitiva, de igual manera un tipo de embalaje es más agradable para su comercialización; al hablar de productos pobres, se refiere a que este sector en su mayoría utiliza materia prima e insumos de mala calidad y los más baratos. También el artesano ha sido utilizado por intermediarios para su comercialización, no realizaron una legítima negociación, logrando un precio injusto y que este agente se lleve las mayores ganancias, incluso los artesanos que ya han tenido experiencia en la exportación se aprovechan y explotan a sus compañeros.

Lo que una empresa artesanal necesita para poder asegurarse de beneficios a largo plazo es una ventaja competitiva que la aisle de sus competidores presentes o potenciales y de la competencia directa dentro de su sector, lo que hace que estos también estén en la búsqueda de ventajas competitivas propias, esto generará una competencia leal.



PDF Complete

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.

[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

Una ventaja competitiva consiste normalmente en la capacidad de elaborar un producto, o prestar un servicio, a un costo consistentemente inferior al de los competidores, o en ofrecer alguno único que los clientes estén dispuestos a comprar a un precio claramente por encima de sus costos, puesto que no puede entrar un competidor a ofrecer lo mismo, como vemos tal es el caso de una artesanía única hecha sola una vez.

Otro punto con que lo artesanos rurales logran una mayor competitividad frente a los otros sectores, es el trato diferenciado del pago de la energía eléctrica tenemos distintos precios en energía eléctrica por el kWh, y esto se debe a que existe diferencia con las grandes ciudades no es lo mismo atender a una población numerosa y altamente concentrada que a una dispersa y pequeña en número de usuarios, los costos de operación y mantenimiento y eso refleja en el valor de la tarifa por lo que se paga más en las ciudades de Quito y Guayaquil.

El artesano debe de aprovechar sinergias que ya existen en cada aparato productivo, generando ventajas comparativas para una buena asociación, de igual manera integrar manufactura y servicios con lo se abre una amplia gama de posibilidades de enriquecimiento del mix ofrecido a los mercados mundiales, profundizando el valor agregado artesanal y la realización de tareas locales de desarrollo tecnológico.

8.- EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES

Este punto a tratar es el fin del proceso de globalización, donde la interacción eficiente de los temas tratados anteriormente, llegan al desarrollo de la actividad exportadora, la misma que lleva a plantearse la posibilidad, no calculada en un principio, de salir fuera de las fronteras propias para ofrecer a los consumidores extranjeros artesanías; la

empresa artesana surge casi siempre con una clara vocación de comercio local, pero los procesos de racionalización, gestión empresarial y mejora de la calidad continua, junto con la expectativa de resultados en otros mercados, dan lugar a una visión hacia otros países.

Antes el mercado internacional era reservado para las empresas industriales y de servicios, pero ahora se abrió por medio de la globalización a todos los oferentes dando lugar a nuevas oportunidades de negocio; vemos que las sociedades desarrolladas están volviendo su mirada a productos de calidad, originalidad y diversidad, en consecuencia vemos que están demandando, con más intensidad cada día, que la artesanía venga a complementar aquellas necesidades que conllevan otros valores además de los puramente utilitarios. El artesano debe tener su visión en los mercados de mayor valor y no en un mercado masivo, para que aprovechen sus ventajas competitivas.

El artesano es un potencial exportador por las siguientes causas propias de la globalización como son:

- *Limitación y saturación del mercado local:* Es conocido que en el mercado local, las artesanías son conocidas, abundantes y poco valoradas. El escaso interés principalmente por la idiosincrasia ecuatoriana que prefiere lo extranjero, unido al precio mínimo que desean pagar, no permite un mercado dinámico.
- *Desarrollo del transporte y las comunicaciones:* En la actualidad las distancias geográficas no representan gran incremento en el costo del producto. La conectividad puede poner en contacto personas de extremos del mundo en comunicación abierta e inmediata, con lo que se logra el comercio por Internet.

- *Homogeneización de los consumos:* A pesar de las diferencias culturales y nacionales, existen comportamientos de consumo semejantes en todos los países, lo que facilita en conocimientos de los gustos de los consumidores permitiendo la utilización de técnicas de mercadeo internacional.
- *Competencia a nivel mundial:* El mundo es una aldea global, donde los mercados propios se ven invadidos por productos extranjeros, lo que posibilita que los mercados internacionales acojan a los productos nacionales.

El mercado internacional es una oportunidad ya que el artesano desarrolla en el producto un gran valor cultural, con lo cual si no puede atender nichos de mercados grandes o medianos, por lo menos se coloca en la capacidad de atender nichos de mercados chicos, con cantidades de producción pequeñas.

Dentro del proceso de apertura comercial internacional, los artesanos tienen que afrontar múltiples obstáculos como barreras de entrada a los mercados internacionales, el financiamiento a la exportación, la competitividad en precios, el apoyo de las instituciones públicas encargados de los programas de promoción y el desconocimiento de los mercados internacionales; de estos problemas los más importantes tienen que ver con el desconocimiento sobre los mercados y la falta de apoyo institucional en la promoción de exportaciones, las demás situaciones se refieren a la propia naturaleza de la gestión empresarial lo cual no deja de ser importante.

La acciones destinadas a la exportación de artesanías tanto pública como privada, además de abrir un nicho de mercado , puede generar las siguientes ventajas:

- Posición en mercados internacionales.
- Desarrollar las ventajas competitivas frente a la competencia.
- Es una actividad generadora de empleo, tanto para los exportadores como a las empresas que prestan servicios de comercio.
- Disminuye el desequilibrio de la balanza comercial, el sector artesanal genera divisas a través de la exportación.
- Acumulación de experiencia en el Comercio Exterior, con esto le permite explorar y ejecutar acciones para ingresar en otros mercados internacionales.
- Conocimiento verdadero de los mercados internacionales, lo que le facilita tener una transferencia de tecnología en diseño y técnicas de producción.

El sector productor de artesanías podrá ser parte importante del desarrollo económico del país, priorizando sus actividades en el posicionamiento del producto, desarrollando la creatividad y el diseño, además de utilizar adecuadas estrategias para su promoción. El accionar de este sector para ingresar a los mercados internacionales, generará empleo directo tanto para los talleres artesanales como en las empresas que se dedican a los servicios de comercio exterior. También el fortalecimiento del sector permite que sea más productiva mediante la transferencia de tecnología.

El proceso de exportación es una actividad de mediano y largo plazo, y de ninguna manera sirve para solucionar crisis internas de los sectores o del país. Por lo tanto, ninguna empresa deberá tratar de conquistar mercados externos hasta tanto no haya alcanzado un mínimo de conocimiento de los mercados internacionales, de los procedimientos de exportación, de los términos de comercio internacional, de los medios de pagos de transporte, de los empaques y embalajes a nivel internacional,



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

de los seguros, de la logística de distribución, de las normas sobre protección industrial y de las técnicas de negociación entre otras.

Por otro lado se deberá analizar, con base en la experiencia y conocimientos de otros países, qué tan importante es para el empresario comenzar por un país que le ofrezca confianza en la negociación con contrapartes o que tenga similitudes con nuestro país.

Es importante tener en cuenta que la exportación sólo tendrá éxito si el producto interesa al mercado donde se envía, es atractivo, tiene un precio adecuado, se presenta en forma llamativa y tiene una buena promoción.

CAPITULO IV

PROPUESTA DE ESTRATEGIAS DE INSERCIÓN EN MERCADOS INTERNACIONALES

4. ANÁLISIS DE LOS SECTORES ARTESANALES REGIONALES

El objetivo en este primer punto es concebir de una manera muy rápida el escenario y las estrategias en que se desarrollan los sectores artesanales de otros países, para poder transportarlos a la realidad del sector artesanal del Ecuador, además el gran impulso que han tomado para que sus productos artesanales puedan insertarse en los mercados internacionales, como Colombia, Perú, México y Panamá que han adquirido mucha fama y renombre a nivel mundial, tanto por su producción como por la exportación de artesanías, las mismas que son un aporte para la economía de cada país.

Se seleccionó a estos países principalmente Latinoamericanos, puesto que el Ecuador tiene gran similitud en su historia, cultura, gobierno, raíces y sobre todo por su población creativa y productora de artesanías culturales y tradicionales.

4.1 ARTESANIAS DE COLOMBIA

El sector artesanal de Colombia es uno de los sectores que ha recibido mayor cuidado y apoyo en los últimos años, principalmente porque genera mano de obra, teniendo así un promedio de 350.000 personas ocupadas en el sector manufacturero, factor que aporta a las políticas de empleo nacionales, ya que no solo les permite mantener un trabajo sino son entidades generadoras de nuevos empleos.

Así mismo, las artesanías son consideradas como uno de los sectores de mayor proyección internacional, gracias a sus características únicas como el de ser un producto representativo de la cultura colombiana por su calidad, innovación y diferenciación. Todas estas particularidades son las ventajas para su presencia constante en los mercados internacionales pese a presentar una producción muy limitada.

Para impulsar el sector artesanal se creó ~~la~~ Artesanías de Colombia S.A., empresa de economía mixta adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, esta institución tiene como misión contribuir al progreso del sector artesanal, a la transferencia e innovación tecnológica, investigación, desarrollo de diseño, capacitación y comercialización de artesanías colombianas.

El sector artesanal colombiano, se basa en la información, para ellos es de suma importancia conocer cuantos, donde y cual es la problemática de los artesanos, estos datos son necesarios para elaborar políticas de desarrollo, Colombia fue el primer país Latinoamericano en realizar un censo artesanal (1992-1994), para el mismo colaboraron instituciones del sector público con la participación de la comunidad artesanal.

Se identificaron en el censo como principales oficios artesanales: la tejeduría y cestería con 58%, el trabajo en madera con 14% y la alfarería y cerámica con el 10%. Basándose en la clasificación de las artesanías como son : indígena o étnica, tradicional y contemporánea.

Como estrategia para descentralizar su acción y lograr una mayor aproximación a los artesanos la Empresa Artesanías de Colombia S.A. creó en 1994 tres ~~los~~ Centros de Diseño+ localizados en las ciudades de Pasto, Armenia y Bogotá, con el objetivo de facilitar la comercialización de los productos artesanales y que constan de una programación de



PDF Complete

*Your complimentary use period has ended.
Thank you for using PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

eventos fériales que se realizan en el Centro Internacional de Ferias . CORFERIAS- y en el «Centro de Negocios y Exposiciones Plaza de los Artesanos», ambos escenarios de altas especificaciones técnicas, ubicados en Bogotá, ciudad que representa el mayor mercado del país y la mejor vitrina para contactos internacionales. En el primero de estos escenarios opera la Feria llamada EXPOARTESANIAS que se realiza en el mes de diciembre y llega a su Décima Tercera Versión. El segundo, es un espacio construido por Artesanías de Colombia S.A. y diseñado especialmente para responder a las necesidades de artesanos y microempresarios y se desarrollan diversos eventos durante todo el año. Además, cuenta con tres almacenes localizados en lugares estratégicos de Bogotá y recientemente ha concedido una franquicia que opera en Miami sobre la cual se tiene mucha expectativa.

En los últimos años se han venido creando varios portales de artesanías colombianas donde comercializan gran variedad de productos con diversas técnicas, materiales, tamaños y diseño, pero a pesar de estos esfuerzos no se ha podido cubrir la necesidad de promoción de la gran cantidad de productos artesanales, ni aportar herramientas para la apertura de nichos de mercado.

Las artesanías de Colombia han ingresado desde los noventa a mercados internacionales como los de Estados Unidos, Europa, Japón y en menor porcentaje a los países de Centro América, esto se debe a la buena actuación de las instituciones a cargo, las cuales pusieron mayor énfasis en el desarrollo del diseño, calidad del producto, en su presentación, ya que para ellos no solo importa el producto, sino sus accesorios, esto no quiere decir que han descuidado la materia prima y técnicas de producción, estas últimas básicamente son las mismas a nivel andino.

4.2 ARTESANIAS DE PERU

En Perú existen 100,000 talleres dedicados de manera permanente a la artesanía, siete departamentos del país concentran el 75% de estos talleres artesanales, estos generan aproximadamente 250,000 plazas de empleo. Además existen algunas personas que miran a la artesanía como actividad complementaria, se estima alrededor de dos millones de personas realizan actividades artesanales como ingreso complementario.

A nivel zonal existen 40 conglomerados o pueblos especializados en líneas artesanales. Las actividades artesanales que más se existen según el numero de talleres tenemos: el tejido de punto (23.1%), telares (13.1%), cerámica (13.1%), orfebrería y joyería (7.4%), fibras vegetales (5.7%).

Entre las ventajas que tiene la artesanía de Perú tenemos que genera empleo con baja inversión; está descentralizada a nivel nacional; se encuentra diversificada las líneas de productos, materias primas y técnicas de producción.

Sus problemas al igual que otros países andinos es la dificultad para constituir una oferta exportable; poco conocimiento de tendencias del mercado, predominio de productos artísticos y étnicos en relación a artesanía utilitaria y decorativa; pocos incentivos para innovación por la débil relación productor-mercado.

Entre las estrategias que utiliza el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, encargado de la política artesanal, esta la implementación de varios programas, entre ellos el de competitividad para aumentar la oferta exportable; formación de formadores y consultores en gestión empresarial y diseño de producto; promover capacitación de

artesanos con proveedores de insumos, equipos y servicios para la artesanía; facilitar la realización de pasantías, becas, seminarios técnicos de producción y tendencia de mercado.

Un punto importante para el desarrollo de las artesanías peruanas es el funcionamiento de los centros de innovación tecnológica artesanales y de turismo, cuya función es la transferencia de tecnología a los procesos de producción de bienes y de servicios generando una mayor eficiencia; lo que contribuye a ampliar la oferta exportable del país a través de la incorporación de nuevos productos con calidad mejorada y con nuevos diseños que responden al mercado.

El principal comprador de la producción exportable del sector de artesanía es Estados Unidos, mercado que contribuye con el 40.86% del total de las exportaciones del sector. Entre los principales productos demandados por este país tenemos los siguientes; artículos de peletería hechos de alpaca, los adornos de cerámica y los muebles de madera para dormitorios, entre otros; asimismo, Ecuador, México y Colombia representan tres importantes mercados para las artesanías peruanas, principalmente de la línea de bisutería.

De igual manera que Ecuador, Perú necesita generar herramientas y conocimientos en comercio, donde el principal problema es el desconocimiento del mercado y sus formas de cooperación para ser más eficientes y dinámicos.

4.3 ARTESANIAS DE MEXICO

En México el sector artesanal se integra fundamentalmente por artesanos y sociedades de artesanos, son aproximadamente 8.5 millones

de mexicanos, la mayoría de procedencia indígena. Para fomentar, promover y organizar la actividad artesanal intervienen instituciones públicas sean del orden federal, estatal o municipal y también forman parte importante las personas físicas y morales que se dedican a la actividad artesanal.

La forma de comunicación de los actores artesanales para solicitar sus demandas es a través de la Asamblea Nacional del Sector Artesanal, esta condición permite establecer las propuestas y medios que propicien el desarrollo de las artesanías.

En México todavía no se ha desarrollado el potencial del sector artesanal, entre las causas tenemos, la falta de una política gubernamental en materia artesanal bien definida, falta de inversión, de criterios oportunos, de promoción, de estímulos fiscales, etc., es decir no existe un modelo de producción artesanal, desarrollado de tal manera que le permita reproducirse por sí mismo.

Entre las políticas de desarrollo tenemos la Ley Federal de Fomento Artesanal, donde se estipula la creación de un Instituto, a través de éste se regula y beneficia al sector artesanal; el sistema de financiamiento y apoyo integral a los artesanos, unidades de artesanos y sociedades de artesanos, nuevos enfoques en la gestión de organismos de producción artesanal, la propiedad intelectual y su reconocimiento en el sector artesanal; intercambios comerciales de artesanías con América Latina y otros continentes, el marketing en las artesanías y medios para mejorar la transparencia de los productos artesanales a nivel internacional.

La forma en que el sector artesanal, ha logrado una identidad y representación en los entes productivos de México, son las sociedades de artesanos, unidos por un mismo objetivo y en términos de equidad,

principalmente esta unión se la realizó por áreas geográficas y por actividad artesanal.

El principal mercado de destino de los productos mexicanos del sector productor de artesanías es Estados Unidos, a donde se exporta el 80% de la producción, los productos mas demandados son velas, joyería de plata, artículos de decoración en cerámica, macetas decorativas, juegos de servicio de servilletas y manteles, candelabros y accesorios de hierro forjado.

En los países de Europa siguen presentándose oportunidades para artículos de decoración en vidrio y vidrio soplado, cerámica, velas y candelabros, floreros, joyería de plata y artículos de hierro forjado.

En los países de Asia existen oportunidades para la joyería fina y de plata, de tipo artesanal en estilo contemporáneo, así como oportunidades en accesorios para el hogar, portarretratos, accesorios para oficina de uso práctico en diseños novedosos o contemporáneos, artesanías de barro negro, alfarería y cerámica fina de alto diseño y finos acabados.

En los países de América Latina se presentan demandas de artículos como refractarios y utensilios para mesa y cocina, vajillas de plástico y cerámica, así como joyería de fantasía. En particular, se han exportado sombreros a Guatemala y Brasil; guitarras a Puerto Rico, artículos de vidrio soplado a Guatemala y artículos de plástico para uso doméstico a Puerto Rico, Guatemala, Honduras y Costa Rica.

4.4 ARTESANIAS DE PANAMA

Panamá al tener y administrar el Canal de Panamá, obra fundamental para el comercio, busca los medios para promover las artesanías,



**PDF
Complete**

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

consideradas como una importante actividad económica, contribuye al mejoramiento de las condiciones de vida que en su mayoría esta configurada por campesinos, indígenas y personas de escasos recursos.

El Gobierno Nacional consciente de la problemática del sector crea en 1983 la Dirección Nacional de Artesanías Nacionales, en el Ministerio de Comercio e Industrias y le señala objetivos bien definidos, dirigidos a coordinar y organizar el programa de artesanías a nivel nacional, a través de actividades de fomento, desarrollo, asistencia técnica, promoción y comercialización.

La institución pública mencionada anteriormente, ha realizado varias acciones e incursiones para el desarrollo del producto artesanal en mercados internaciones, tenemos el programa de asistencia técnica donde se fortalece los conocimientos y técnicas de producción y comercialización; la participación en los eventos fériaes que se celebran tanto a nivel nacional como internacional procurando una asistencia masiva; el programa de mejoramiento de la calidad.

Anteriormente los artesanos panameños realizaban la comercialización colocando sus productos en parques, avenidas principales, o en lugares que hubiera aglomeración de personas, para lo cual viajaban largas horas, para solucionar este inconveniente se creó el Plan de Dotación de Infraestructuras Artesanales, se construyeron Mercados de Artesanías, donde los propios artesanos llevan de las distintas comunidades su producción para la venta, este espacio le permite que el artesano tenga contacto con el público, desarrolle habilidades de administración y ventas, aprenda de calidad, nuevos diseños y precios, entre otros aspectos, actualmente existen siete mercados provinciales y regionales, ubicados en: Penonomé, La Peña de Santiago, La Arena de Chitré, Metetí-Darién, Changuinola-Bocas del Toro, Las Tablas, Las Uvas de San Carlos.

La Dirección General de Artesanías mantiene operando dos tiendas de artesanías. Una está ubicada en el área turística de Panamá Vieja y la otra en el Aeropuerto de Tocumen. El esquema de este proyecto se basa en adquirir artesanías nacionales, por la propia dirección mediante visitas a los adecuados sitios de producción, con la finalidad de fomentar el turismo y de diversificar la oferta de las tiendas al público visitante.

Entre lo más importante de la gestión de Panamá, se destaca la apertura de sitios de comercialización, donde evitan al intermediario, los artesanos no necesitan realizar tantos trámites para poder llevar el producto a la venta, por otro lado se relaciona al turismo con la artesanía, como fuentes de divisas para el país.

La exportación de artesanías se lo hizo satisfactoriamente a los Estados Unidos, de igual manera exportaron hacia el mercado asiático y Europeo.

Los organismos gubernamentales han adquirido una gran experiencia en la exportación de productos artesanales con destino a la República de China, Taiwán; de igual manera exportaciones hacia Holanda a través de un inversionista interesado, principalmente el tallado en piedra.

5. REQUISITOS QUE DEBEN CUMPLIR LOS PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DEL ECUADOR

Las artesanías son productos cuya motivación de compra se ve marcada por las tendencias de la moda, situación cultural y capacidad adquisitiva del consumidor. Otro punto que observan los compradores es la calidad de los productos un factor decisivo en el momento de comprar, pues en la actualidad existen personas cada vez más preparadas en control de calidad y apreciación del diseño.



**PDF
Complete**

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

Otra particularidad es la conveniencia, es decir, la manera en que las artesanías se acoplan a los gustos del cliente y el grado de satisfacción que brinda a sus necesidades, además que se debe tener muy en cuenta la presentación que es vital para los mercados.

Se advierte que el producto artesanal ecuatoriano tiene varias falencias que han impedido su mayor desarrollo exportador, se necesita fortalecer y educar al artesano en conocimientos sobre calidad del producto, precios internacionales y volúmenes en los pedidos, la eficiente utilización de estos factores darán la oportunidad de vender periódicamente en los mercados internacionales.

La calidad de un producto artesanal que desea insertarse en el mercado global es fundamental; esta condición la tiene el producto artesanal solamente si reúne ciertos requisitos o parámetros que buscan los consumidores y que lo hacen diferente de los productos industriales. El equilibrio formal, es decir, la adecuación de formas y volúmenes, líneas y colores a la función que cumplirá; la buena calidad, el tratamiento puesto en el producto y el acabado del mismo, además de los valores no materiales incluidos en el producto industrial.

En base a las experiencias de otros países observamos que la artesanía ecuatoriana pueda lograr buenos resultados en el mercado externo , siempre que el artesano cuente previamente con productos de calidad en los volúmenes adecuados, las mercancías sean bien embaladas, los costos y precios estén correctamente calculados.

Finalmente el artesano tradicional es muy vulnerable ante las condiciones que le exige el mercado, ya que no tiene experiencia ni conocimientos suficientes sobre la gestión empresarial de producción y comercialización; a nivel productivo no dispone de técnicas y tecnología

adecuadas para mejorar la calidad, incrementar su productividad y disminuir costos y generalmente no hace un uso y aprovechamiento sostenible del recurso natural, que garantice disponibilidad de materia prima suficiente para la producción a mediano y largo plazo, para solucionar estos problemas, se presentan directrices que deben tomar en cuenta los productores de artesanías.

5.1 CALIDAD

El término calidad está alrededor de la satisfacción de las necesidades y las expectativas razonables de los clientes, el producto de calidad debe estar enmarcado en cuatro requisitos que son: la funcionalidad basada en las necesidades implícitas del producto; sensualidad son las sensaciones agradables, necesidades de naturaleza psicológica o social; la uniformidad generada por el grado de satisfacción que causen las diferentes unidades de un mismo producto; y durabilidad que es la conservación a lo largo del tiempo.

El artesano debe comprender que para producir, no solo necesita su conocimiento y habilidad, en el siglo XXI debemos cambiar las costumbres desordenadas de producción y sin ninguna planificación, utilizando herramientas administrativas nuevas que darán mayores réditos y permanencia en el mercado.

Para esto es imprescindible, preservar la identidad del producto artesanal y su naturaleza manual, a la vez elevar su calidad, conservar el medio ambiente, proteger la salud de los artesanos, responder a la necesidad de innovar y diversificar el producto, como resultado de las tendencias y demandas del mercado nacional e internacional.

El Gobierno Nacional, el Artesano Empresario, las Cámaras y Organizaciones Artesanales, las Organizaciones no Gubernamentales deben tomar la decisión, de impulsar el mejoramiento del producto tradicional, el diseño y desarrollo de nuevos productos a fin de mantener viva la artesanía; las acciones que los actores del desarrollo artesanal realicen deben ejecutarlas en forma concertada, proponiendo lo siguiente:

La Creación de Centros de Diseño a nivel nacional, en base a los siguientes sectores: Cuero y Afines, Barro Loza y Porcelana, Joyas y Artículos Conexos, Cerdas y Crines, Tagua y Afines, Madera, Balsa y Afines, Textiles y Tejidos Autóctonos, Fibras Vegetales, Mármol y Afines. Las actividades deben estar bajo una metodología muy participativa donde diseñadores y artesanos trabajen en equipo e interactúen para elaborar nuevas propuestas que interpreten las tendencias del mercado, respetando las técnicas, materiales y diseños de las comunidades.

También crear Programas de Transferencia de Tecnología en la maquinaria, lo que evitará las grandes jornadas de trabajo del artesano y una mayor cantidad de producción, como ejemplo se debe cambiar los hornos de leña por los hornos a gas, troqueladoras para el corte de cuero, etc., la aplicación de tecnología en los procesos productivos, no deben desvirtuar la autenticidad, ni la naturaleza manual del producto artesanal.

Se debe proponer a fondo el fortalecimiento y desarrollo de una identidad propia a partir de la artesanía, mediante programas de innovación de la creatividad, preservando los valores simbólicos de nuestra artesanía, revelando y demostrando las identidades culturales de nuestros pueblos.

El Ecuador es un país megadiverso, siendo aprovechado el recurso natural por el artesano para sus obras, ha sido necesaria la sostenibilidad ambiental para la producción artesanal, ya que es un condicionante cada vez más importante en la comercialización de artesanías y un agregado de valor muy apreciado en el mercado normalizado.

Con el aprovechamiento de los medios de comunicación, se podrá crear mecanismos de difusión del concepto de Calidad, llevando a cabo un programa de entrenamiento de calidad, donde todos los actores del desarrollo de las artesanías se comprometan con sus ideas, experiencias, capacidad y sobre todo con su apoyo para plasmarlo en la práctica diaria.

Establecer Normas o Referenciales de calidad para procesos productivos y productos, que permiten organizar con más eficiencia la producción, definiendo parámetros de calidad propios de la artesanía y abriendo nuevos mercados a los productos así calificados. Se debe crear el Certificado de %Calidad Hecho a Mano+ para la artesanía, este documento le permitirá al artesano el otorgamiento de preferencias arancelarias en la comercialización internacional.

Con frecuencia, cuando se trabaja con comunidades artesanales que enfrentan extrema pobreza, no basta con llevar una asesoría en calidad y diseño de carácter teórico o demostrativo, sino que es importante que los proyectos tengan recursos financieros ya que se tiene que experimentar los modelos pilotos, donde se necesita materiales y herramientas.

5.2. PRECIOS

El caso de que un artículo sea hecho a mano, constituye un incentivo para los consumidores únicamente, si satisface sus exigencias en cuanto



PDF Complete

*Your complimentary use period has ended.
Thank you for using PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

a calidad y precio, especialmente si se tiene en cuenta que la mayoría de los consumidores basan su argumento de compra en obtener un buen valor por su dinero. En caso contrario, será más probable que se incline por los artículos producidos en serie, que le ofrecen la calidad de la producción hecha a máquina, precios reducidos y un diseño que parece hecho a mano.

La estrategia de precios no consiste en añadir un beneficio a mis costos de producción, el precio constituye una de las decisiones más importantes a tomar en productos de exportación, ya que del precio depende la generación de utilidades para quien efectúe este tipo de actividad.

Por otro lado uno de los primeros impactos persuasivos o no que recibe el público internacional es el precio, pues este ayuda o inhibe su decisión de compra.

La calidad y el diseño indudablemente constituyen también factores decisivos; pero el precio puede llegar a ser la pieza clave, este acopia datos sobre costos e ingresos, utilidades y rentabilidad, etc. y de él depende que la unidad exportadora culmine con éxito sus objetivos de crecimiento expansión y primordialmente del mantenimiento del mercado.

Por lo tanto, para que el precio no venga a constituirse en un elemento negativo en la actividad exportadora, es necesario que este concuerde con los objetivos que persigue el taller o empresa artesanal, al incursionar en esta actividad. La acción del artesano debe estar en maximizar beneficios a corto, mediano y largo plazo; penetrar, promover y lograr captar un segmento de determinado mercado en cierto tiempo, etc.

Por lo tanto es recomendable que el artesano ecuatoriano se plantee estrategias de precios que le permitan minimizar riesgos que implica esta nueva actividad, una mayor precisión, lo cual solo se consigue con capacitación en costos, con un programa contable hecho para el artesano, para sus capacidades y desarrollado en forma clara y sencilla.

El estudio de mercados internacionales, es prioritario lo que permitirá definir y ponderar los factores positivos y negativos imperantes, además se pueden basar si es la primera vez en precios de los mercados vecinos.

Si bien las artesanías son productos de arte y cultura popular y como tal están orientados a satisfacer los estratos de población generalmente de medios y altos ingresos, no por este motivo necesariamente debe reflejarse en precios altos y en rentabilidades atractivas inmediatas; por el contrario, es aconsejable inicialmente iniciar un esfuerzo sostenido para penetrar en los mercados internacionales.

Para el sector artesanal el precio no define el mercado, el momento de emprender su inserción en mercados artesanales, este factor es importante en una primera instancia, pero además necesita de otras características como lo analizamos en este capítulo, cuyo resultado será que el producto artesanal sea competitivo.

5.3 VOLUMENES

Los volúmenes de producción son importantes para cumplir con los plazos determinados para la entrega, además que a mayor volumen de exportación, generalmente los costos unitarios disminuyen.



PDF Complete

Your complimentary use period has ended. Thank you for using PDF Complete.

[Click Here to upgrade to Unlimited Pages and Expanded Features](#)

Uno de los problemas que tradicionalmente tienen los productores artesanales, es su capacidad de producir en volúmenes suficientes que hagan atractiva la transacción comercial, especialmente para el importador.

Este problema detectado es solucionado en parte por los intermediarios, por lo que es necesario que los artesanos se agrupen de acuerdo a sus ramas de actividad o productos artesanales en general, para poder cumplir con lo mercados externos, el tema de agrupación se detallara más adelante.

Es necesario en el mercado poder producir grandes cantidades, ya que se aprovecha con volúmenes grandes disminuir por producto los gastos que representan una exportación. Se debe satisfacer las necesidades del mercado abarcando su demanda, esto evitara que busquen en otros mercados las demandas que no han sido satisfechas por cantidad de productos artesanales.

5.4 ENVASES Y EMBALAJE

Las operaciones de almacenamiento, transporte y distribución de los productos de exportación, deben realizarse utilizando envases y embalajes adecuados, que eviten daños al producto y permiten promocionar adecuadamente la mercadería en el exterior.

El consumidor, más aún el exterior, debe ocupar siempre el sitio más importante dentro de los objetivos del exportador artesanal; así tenemos que, en materia de envases debe servir para la producción de la salud y seguridad del consumidor, como también a la salvaguardia de sus intereses económicos.

En términos generales, es necesario tomar en cuenta que los envases son los materiales que envuelven los productos dándoles protección sanitaria y presentación. En productos artesanales sobre todo el primer enunciado tiene especial vigencia, ya que los artículos de la artesanía artística elaborados a partir de materiales sensibles a presión y golpes como son los cerámicos y de maderas finas, deben ser empacados individualmente con papeles suaves no procedentes de material impreso, que causan problemas en los puertos de destino y colocados convenientemente en el respectivo embalaje.

Los envases deben ser resistentes al manipuleo. La presentación debe ser agradable a la vista para motivar la compra del producto y su costo debe guardar una proporción adecuada en función del valor de la mercancía. Si el producto es muy barato, el envase no puede ser caro.

El embalaje protege grupos y volúmenes de mercancía durante el manipuleo, transporte y almacenaje. De la calidad del embalaje depende muchas veces el éxito de una exportación, ya que cuando éste es inapropiado, mal concebido, débil o incapaz de proteger la mercancía; puede producir graves daños al producto y por ende hacer fracasar la operación comercial, lo que repercutirá en la imagen del exportador.

Para conseguir un embalaje adecuado se debe considerar el tipo de mercancía a exportar, la modalidad de transporte, el itinerario y el almacenaje disponible. Por lo tanto, sus funciones deberán ser la de proteger al producto de merma, humedad, gases, polvo, insectos, roedores, robos, resistir apilamientos, tener ventilación. De ser necesario debe rotularse adecuadamente. El material para el embalaje de la mercadería debe ser fuerte y a la vez liviano.

Es importante para productos que necesitan un manipuleo cuidadoso, colocar en el embalaje una etiqueta con la leyenda **FRÁGIL**. Además el productor o el exportador, procurará que dichos acontecimientos informen al consumidor de los riesgos posibles en el uso del producto, si éstos existen. Su presentación no debe inducir a error al usuario; identificará de manera que pueda permitir al consumidor la comparación con productos similares.

El marcaje para la exportación de los productos tiene que ser visible, legible, indeleble, discreto y tomar en cuenta la reglamentación del país de destino.

6. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN

Son aquellas que como parte de una estrategia de ventas se han vuelto una opción contemporánea de comercializar artesanía, este punto es importante para el artesano, quien debe saber como ubicar su producto en los mercados internacionales tales como Estados Unidos, Europa y Asia, con esto el producto logrará un nivel de rotación y circulación adecuados, esta alternativa permite que el artesano escoja, en base a las características del producto, la mejor opción o la combinación de estas.

Analizando las particularidades de las artesanías y dentro de un concepto de mercado internacional, se considera para sus efectiva inserción los siguientes canales de comercialización, los mismos que están a disposición de los artesanos:

- *Minoristas Internacionales*: Son almacenes o tiendas que se han especializado en la comercialización de artesanías, se caracterizan por

no ser importadores, sino buscan abastecerse de algún mayorista o acopiarse de artesanía a través de alguna feria al detalle. Para el artesano la utilidad o precio es un poco mas elevado que en otros canales de comercialización.

- *Mayoristas Internacionales:* La conexión del artesano con un mayorista le permite distribuir los productos a otros intermediarios antes de llegar al consumidor final, ya sea a través de sus minoristas o grandes cadenas de almacenes, los exportadores artesanales dentro de este canal tienen la posibilidad de mantener una continuidad, sin embargo la utilidad o precio se basa por la cantidad de productos solicitados.
- *Ventas de Artesanía a través de correspondencia:* Este mecanismo pretende a través de un catálogo especializado y sobre la base de datos de consumidores potenciales de artesanía, hacerles llegar este producto vía el catálogo. Debe entenderse que el catálogo se vuelve en la tienda de Exhibición de los productos artesanales por lo que la precisión fotográfica y la descripción acertada de producto son vitales para que el consumidor decida para la adquisición de un producto. Este tipo de canal de comercialización es importante para promocionar los productos de Mapa de Artesanías y Oferta Exportable del Ecuador 2003. Este mecanismo se puede volver en el mas novedoso, especialmente en los países desarrollados, las posibilidades de venta pueden resultar muy altas.

El artesano debe tener mucho cuidado en la selección de sus clientes, ya que un error podría conducirlo hacia un mal negocio o una mala imagen de sus productos.

El exportador decidirá si vende sus productos a un comprador mayorista, a un minorista, a un agente representante de firmas comerciales, o simplemente a un principiante.

Si hay interés en que su producto esté presente en un segmento importante de consumidores, requerirá vender a un demandante con gran potencial económica, requerirá de un comprador mayorista.

Si los volúmenes de producción son pequeñas o medianos y el consumo se origina en grupos de muy altos ingresos, requerirá de un comprador minorista.

Es importante asegurarse de la solvencia económica e idoneidad del comprador, puesto que garantiza al exportador que sus productos podrán venderse a precios justos y con ganancias justificadas.

Es interesante señalar que en Ecuador el internet se ha convertido en un canal, aunque su nivel de respuesta todavía es un poco lento, pero es indiscutible que se volverá en un futuro inmediato en un canal de comercialización alternativo. Finalmente se debe indicar la existencia de la exportación informal de las artesanías, en aquellos países cuya artesanía es susceptible al comercio internacional, esta exportación informal, conocida también como %Exportación de valija o de maleta %, compite con exportaciones formales que están involucradas al mercado duro de la competencia. Debe indicarse que la %Exportación Informal %iaja conjuntamente con su exportador hacia el lugar de destino, por lo que este exportador cumple un papel de doble agente económico, es decir tanto de exportador informal como de mayoristas informales en el mercado de destino.

7. CONSORCIOS DE EXPORTACIÓN.

La cooperación como estrategia empresarial es conveniente para los artesanos ya que se puede resolver conjuntamente problemas, necesidades comunes o explotar aspectos complementarios; se debe eliminar el individualismo, la envidia, la falta de trabajo en una forma sinérgica, por eso en nuestro país hay que impulsar programas específicos de apoyo y fomento a la cooperación, es evidente la importancia de la colaboración en los ámbitos de promoción, comercialización o exportación, es necesario agrupar a la oferta artesana, ya que debido a su poca producción, las desventajas frente a otros sectores productivos, el artesanado por si solo le resulta difícil el reto de afrontar la salida a mercados internacionales. El mercado no se preocupa si el proveedor es individual o varios, lo que quiere es un producto con una buena relación entre calidad y precio.

Con la cooperación se determina acciones y recursos que una sola unidad artesanal no puede desarrollar o conseguir, en forma conjunta se puede desarrollar y financiar tecnología, diseños, información, canales de comercialización, calidad, etc.

Mediante la cooperación se forman los Consorcios de Exportación, que consiste en una asociación de varios talleres artesanales, con el objetivo de acceder conjuntamente a los mercados internacionales, esta asociación puede tratarse que las empresas sean competidores en el mercado nacional.

El consorcio de exportación para los artesanos, deben de contemplar varios parámetros como:

- Mínimo 3 talleres artesanales que desean desarrollar conjuntamente acciones o políticas de exportación.
- Con el fin de evitar más intermediarios en las ventas de las artesanías, las empresas asociadas deben de ser productoras. Muy excepcionalmente puede darse el caso de alguna empresa comercializadora.
- Deben de manejarse bajo un solo canal de comercialización, al igual que sus distribuidores, así mismo debe de ser comunes los eventos promocionales a los que puedan acudir.
- Adoptan un compromiso económico y/o comercial entre ellas, en este punto se analiza lo que aporta cada una y los derechos y deberes respectivos.
- No se parte de la fijación de un período de tiempo, aún cuando está contemplada la posibilidad de que la empresa pueda causar perdida en el consorcio en el momento dado.
- Los productos no pueden ser competitivos entre las empresas, se trata de eliminar, en la medida en que se pueda, posibles roces o competencia interna entre los socios.
- Los productos suelen ser complementarios. Es un elemento importante que la suma de los productos en una oferta conjunta para el exterior sea más ventajosa para cada empresa, que cada producto sea tratado individualmente.

Los consorcios deben de formarse en base a las actividades artesanales de la investigación, y a la vez una asociación de consorcios para incrementar los mercados o áreas geográficas.

Todo consorcio debe ser promocionado es decir poner en marcha el proceso de creación, dentro de estos pueden ser una empresa individual que ya ha tenido experiencia en la exportación, un organismo oficial o los profesionales del comercio exterior.

Cualquiera que tome este proyecto, debe de tener claro los fines del consorcio, indicar a todos y cada uno de los talleres artesanales implicados, así tenemos reparto de gastos entre los socios, diversidad de productos, contratación de personal profesional del comercio exterior, mayor poder de negociación con los agentes, distribuidores, canales de distribución y clientes, el consorcio es un ente auxiliar de la propia empresa, que sólo defiende los intereses de los socios y las importantes ayudas de las instituciones públicas, ONGS, privadas.

Exportar supone costos y riesgos, la fórmula tiene claramente unos costes mínimos, ligados a los recursos necesarios para la salida de la empresa al exterior. A pesar de esto, es conveniente que las empresas tengan muy claro cuales son las prestaciones esperadas del consorcio y hacer con esto un cálculo de la rentabilidad de este tipo de asociación.

8. PROMOCION DE NEGOCIOS

El conjunto de las actividades que se efectúan para iniciar y luego ampliar las exportaciones se entiende como una tarea de promoción en el país y fuera de el.

Para el artesano, es aconsejable adoptar una estrategia de promoción, la cual le permite determinar las oportunidades de exportación, planear las misiones de venta, preparar participaciones en ferias, mejorar el diseño de los productos, perfeccionar el embalaje, capacitarse en comercialización, etc.

Incentivar la actividad exportadora de un país, implica colocar al alcance del empresario distintas herramientas de apoyo para lograr una

efectiva colocación de los productos en el exterior, teniendo como meta no sólo el aumento de los niveles exportados, sino también diversificar los mercados, conceptuar al mundo como el propio mercado de exportación.

Entre los elementos, mecanismos, actividades, que el sector artesanal debe incursionar para la efectiva Promoción de su Negocio, se destacan los Informes de Mercado, Ferias y Exposiciones, Misiones Comerciales, lo que le permitirá una adecuada inserción en los mercados internacionales.

8.1. INFORMES DE MERCADO

La información relacionada con los mercados donde se estima colocar los productos, es primordial para la toma de decisiones. El informe de Mercado, ofrece una serie de datos de un producto en un mercado determinado, el cual constituye una primera información necesaria para conocer posibilidades que puede brindar ese mercado.

Este documento puede elaborarse en forma rápida y generalmente no retribuye costo alguno para quien lo realiza, en virtud que suele ser confeccionado por embajadas, el sector privado, como Cámaras de Comercio, Federaciones, Bancos, etc.

Por esto es necesario que se incorpore al sector artesanal en los informes de mercado, el mismo que será de gran utilidad, este informe debe contener información sobre:

- *Información General:* El país y su población; Geografía Económica; forma y naturaleza del Gobierno; datos económicos básicos; índices económicos, política de inversiones en el extranjero; medios de

transporte y comunicación; exportaciones e importaciones históricas; balanza comercial; principales productos de exportación e importación; importaciones y exportaciones artesanales del Ecuador con país de destino.

- *Acceso al Mercado:* Política General de Importaciones; licencias de importación; derechos a la importación; disposiciones aduaneras especiales; control de divisas; depósito a la importación; disposiciones antidumping; costumbres y regulaciones sobre envases, empaques y embalaje; existencia de prácticas o políticas comerciales restrictivas; impuestos.
- *Información General de Comercialización:* Régimen de importación y distribución; situación general del mercado; precios y condiciones de pago que normalmente se utilizan en las transacciones.

Con esta información el artesano, con la ayuda de los funcionarios públicos de las instituciones relacionadas con el tema, empresas privadas, organizaciones no gubernamentales, etc, encontrará razones para que adquieran su producto, las cuales suelen ser que el mercado internacional carece del producto, la situación del país le permite importaciones de nuestro producto, se trata de un producto necesario, de lujo o de prohibida importación, los gustos de los consumidores están en relación directa a la situación económica, estos gustos serán mas exigentes o diversificados, etc.

Es necesario para el artesano tener informes de mercado a nivel mundial de los países demandantes del producto en cuestión, para definir los principales mercados y los competidores, con todo esto el sector productor de artesanías tendrá una idea más cercana sobre nuestro producto y del mercado objetivo.

8.2. FERIAS Y EXPOSICIONES

Existe una frase en comercialización que dice, *“nadie puede comprar aquello que no sabe que existe para venderse”*, esto debe tener muy en cuenta el artesano, por tal efecto, las ferias y exposiciones son medios útiles de contratación donde se ponen en contacto productores y consumidores, evitando unos a otros el trabajo de buscarse; sirven para fijar los precios y nivelarlos, facilitan las transacciones, los pedidos, las liquidaciones entre los comerciantes, los pagos y las negociaciones; se puede tener conocimiento del gusto y de las necesidades de los consumidores, colocándolos así en la necesidad de amoldar sus productos a tales exigencias.

También en una feria se podrá intercambiar experiencias con otros artesanos de la rama o buscar ideas para algún negocio nuevo y conocer los avances tecnológicos

En nuestro país se debe crear un feria internacional especializada en artesanías, ya que por lo general, los artesanos son invitados para rellenar eventos de otros tipo de sectores, con lo que se disminuye su valor cultural. En este evento ferial debe de participar productores, organismos de apoyo al artesano, servicios de comercio exterior, agencias de publicidad, sector financiero, instituciones de capacitación, etc; de igual manera el artesano debe de participar en ferias auspiciadas por organismos internacionales y nacionales, principalmente por que financian los gastos que se incurre para el caso.

La feria debe ser fijada en una misma fecha todos los años, con el fin de que el artesano pueda prepararse de la mejor manera, y así también tener en su agenda la participación en ferias internacionales, con esto lograremos una imagen internacional y educar al consumidor nacional.



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

Antes de pensar en la presentación de un producto en el mercado internacional por medio de una feria, se recomienda la asistencia a una de ellas como visitante, simplemente a observar, conocer su oferta, ver como se desenvuelven otras empresas artesanales similares y calcular ventajas y desventajas.

El artesano debe estar informado sobre la legislación y reglamentación vigentes para las ferias, la importancia e intenciones de los clientes, las costumbres comerciales, las formas de tratar los negocios.

La principal preocupación del artesano exportador será la selección de los productos a exhibir, pues ellos serán los que generarán atracción, indiferencia o rechazo de los consumidores. Para el caso es necesario que tenga en cuenta, la gama de producción a mostrar, el espacio que requiere, presentación del producto, descripción de ventajas de la artesanía y si es posible la publicidad del producto mediante afiches, trípticos, hojas volantes y tarjetas de presentación. El expositor elaborará una lista de los productos que expondrá con sus respectivas medidas y pesos, tomará en consideración si los productos son visualmente atractivos, si el diseño es correcto, si los colores han sido bien elegidos y si el embalaje es adecuado.

Otro punto importante que debe tener en cuenta el artesano es la preparación que debe tener como expositor, ya que es quien representa al artesanado en una feria, deberá estar preparado para responder inmediata, cortés y satisfactoriamente todas preguntas sobre las características, cualidades, utilidad, presentación, precios en diferentes etapas de comercialización, cantidades disponibles y potenciales, plazos de entrega, condiciones de venta, trámites aduaneros y más condiciones que exigen las autoridades del país.

La asistencia a las ferias, no puede efectuarse pensando en tener ganancias en el primer momento, el artesano debe de buscar su promoción inmediata y beneficios económicos a largo plazo.

Si los artesanos están bien preparados y siguen los pasos indicados, la participación en una feria nacional o internacional es la oportunidad ideal para promocionar su producto y ampliar sus negocios, encontrando ahí un sin número de empresas de todas partes del mundo exhibiendo sus productos.

8.3 MISIONES EMPRESARIALES

Las misiones comerciales se lo puede conceputar como un grupo de empresarios de distintos sectores de un país, con una planificación previa, que realiza una visita de negocios a uno o más países, con el fin de promocionar sus productos y/o servicios y de igual manera abastecerse de productos y/o servicios o bien para ambas alternativas a la vez.

Los organismos estatales como el Ministerio de Relaciones Exteriores, con los Planes Nacionales de Promoción de Exportaciones e Inversiones no Petroleras, han realizado varias misiones empresariales, pero en la mayoría no ha sido tomado en cuenta el sector productor de artesanías, para esto es necesario que en la misiones se debe incorporar al sector artesanal ya que es parte del Ecuador y un sector productivo muy importante para la mayoría de la población.

Los organizadores deben tomar en cuenta que toda misión empresarial o comercial exige una organización para que sus resultados sean óptimos para ambos países, así tenemos que las funciones de cada país pueden ser:

- *En el país de origen:* Promoción y publicidad de la Misión Comercial; reunir a los empresarios interesados de todos los sectores; dándoles asesoramiento y coordinación antes, durante y después del viaje; proporcionar informes de mercado del país de destino a cada participante.
- *En el país de destino:* Promoción y publicidad de la Misión Comercial; reunir a los empresarios interesados de todos los sectores; organizar las citas con las empresas, las mismas que deben tener información previa sobre la misión del país de origen; selección del lugar físico para las negociaciones; establecer el cronograma de trabajo del evento empresarial.

Como es conocido el sector productor de artesanías no posee recursos financieros para la promoción, se debe analizar la posibilidad de la concesión de ayudas económicas principalmente a las asociaciones de artesanos, para la asistencia a eventos de ámbito nacional o internacional. Apoyar a la realización de misiones comerciales, es de mucho interés por su valor formativo, intercambio de experiencias, productivo o comercial, permite la difusión de oportunidades comerciales, colocación de productos ecuatorianos de exportación en nuevos mercados, teniendo en cuenta el incremento de nuevos productos en la oferta exportable.

El artesanado debe tener conocimiento que la misión empresarial facilita a los empresarios el conocimiento, de forma personal y directa, en un corto tiempo, de nuevos mercados con el objetivo de determinar la idoneidad o no de sus productos en ellos. El propio exportador, mediante sus entrevistas personales con potenciales clientes, calibra con precisión y en el mismo mercado de destino las posibilidades exportadoras de su empresa, a la vez que conoce la capacidad de penetración y competitividad de sus competidores a nivel mundial.



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

La promoción facilita los encuentros, las oportunidades de negocios de los artesanos empresarios, por lo que no solo se debe organizar una misión de parte del Ecuador, si no una visita inversa de compradores e importadores de ciertos países que demandan artículos manufacturados.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5. CONCLUSIONES

Luego de haber realizado la investigación y análisis del sector productor de artesanías, así como sus aspectos normativos; el entorno de la empresa artesana donde se identifica al potencial exportador de artesanías, su relación en el contexto global para crear un ambiente de negocios; y las estrategias para que el artesano tome en cuenta para poder incursionar en los mercados internacionales, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- La Carta Magna de la República, determina que el Ecuador es un Estado pluricultural y multiétnico, factores relacionados con la artesanía; así también la garantía de un crecimiento sustentable, para todos los ecuatorianos, con eficientes bienes y servicios para todos los sectores productivos, incluido el artesanal.
- Existe dos leyes de desarrollo para el sector artesanal, la Ley de Defensa del Artesano y la Ley de Fomento Artesanal, estas leyes regulan y fomentan la actividad artesanal, sin embargo dividen y desorientan a los artesanos, causando debilitamiento del sector en el ámbito nacional.
- Los productos artesanales están incluidos en los esquemas de Preferencias Arancelarias de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA) y del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), proporcionando el ingreso de productos de exportación libre de aranceles, así como cuotas de los mismos,

proyectando el incremento de los Flujos Comerciales con Estados Unidos, Europa.

- Para los países desarrollados el concepto de artesanías se determina, como un producto hecho a mano, con materiales naturales o elaborados por industrias, donde se inserta la creatividad y los rasgos culturales de una región.
- Dentro de la Ley de Propiedad Intelectual, no se ha promocionado el valor que tiene para el sector artesanal, la capacidad creadora e innovadora del artesano en la técnicas de producción, en la utilización de materia prima propia de cada región, en el diseño de sus productos incarios y contemporáneos, por lo que han sido copiadas y publicitados por otros países como suyos.
- Los Acuerdos Internacionales por parte de Ecuador con países de América Latina, abren una oportunidad al ser considerado nuestro país como de menor desarrollo económico, ofreciendo una ventaja al sector artesanal y concediendo preferencias arancelarias.
- El Ecuador al ser parte de la Comunidad Andina, opta por los beneficios del acuerdo con la Unión Europea, donde proporcionan apoyo y asistencia internacional para programas de desarrollo de pequeñas unidades productivas.
- El sector artesanal ha ocupado un sitio privilegiado en la historia de nuestro país, por constituirse la base de la economía durante la colonia, con la producción de los obrajes, y por ser el forjador de los primeros pasos hacia la industrialización, este sector es uno de los primeros en producir productos no solo para su autoconsumo, sino para la exportación.

- Los cambios económicos, la incapacidad del sector moderno para absorber la mano de obra disponible en el país, han hecho que la actividad artesanal sirva de supervivencia para los ecuatorianos, formándose varios tipos de artesanos según su medio y necesidad, generando empleo directo y digno, una forma de vida de trabajo y producción, donde no existe diferencias de género y son actividades tanto para áreas urbanas como rurales.
- No se ha establecido una clasificación uniforme del sector artesanal, tomando en cuenta su característica, sus procesos y su cultura, existen varios significados y conceptos sobre lo que es una artesanía por parte de las instituciones relacionadas con el sector, ya que se cree que todo lo elaborado a mano en artesanía, ocasionando confusión con actividades microempresariales, de Pequeñas y Medianas Empresas.
- En estudios realizados se determina que en el Ecuador existe alrededor de 467 sitios de producción artesanal con potencial exportador; cuya oferta exportable se encuentra en las actividades de Cuero y Afines; Barro Loza y Porcelana; Joyas y Artículos Conexos; Cerdas y Crines; Tagua y Afines; Madera, Balsa y Afines; Textiles y Tejidos Autóctonos; Fibras Vegetales; Mármol y Afines y Otras Artesanías, esto promueve un modo creativo de producción representativa de cada población, que coadyuva a la unidad familiar y la perpetuación de nuestros valores e identidad cultural.
- En la Región Sierra las provincias de mayores oportunidades para la exportación, por la cantidad de sitios de producción, se ubica en primer lugar a Imbabura seguido de Azuay; en la Región Costa se encuentra Manabí seguido de Guayas; y en el Región del Oriente esta en primer lugar Morona Santiago, seguido de Napo y Pastaza.

- El principal problema del sector artesanal para su desarrollo, es la obtención de crédito, no tienen acceso a una institución financiera privada, en cambio a nivel de banca pública promocionan recursos financieros, sin embargo los requisitos y garantías no están al alcance del artesano productor, lo que desalienta la actividad y les obliga a recurrir a prestamos con usureros.
- No existe un verdadero estudio sobre los requerimientos y prioridades para la asistencia técnica, la promoción de sus productos y capacitación del sector artesanal, por parte de las instituciones y organismos tanto públicos como privados que realizan estas actividades; logrando disminuir su potencial productivo.
- La malas administraciones y la injerencia política cerro las actividades de OCEPA, causando grandes daños a sector exportador de artesanías y produciendo un retroceso en su desarrollo.
- La globalización ofrece oportunidades para lograr negocios con las sociedades desarrolladas, están volviendo su mirada a productos de calidad, originalidad y diversidad, en consecuencia están demandando, con más intensidad cada día, que la artesanía venga a complementar aquellas necesidades que conllevan otros valores además de los puramente utilitarios.
- El sector artesanal sufre por falta de mano de obra calificada, ya sea por su conocimiento emperico o por que ha veces no es suficientemente formada y estructurada en concordancia a la necesidad de participación en el mercado, disminuyendo el valor agregado que da a sus productos, factores que condicionan su óptimo funcionamiento y desarrollo.

- El sector artesano ha demostrado su escasa capacidad de ser competitivo en el marco del sistema productivo, innovador y comercializador, haciéndolo un sector débil y con limitada capacidad para influir en las políticas del estado, dando como resultado que no se lo tome en cuenta en programas con suficientes recursos para generar su propio ambiente de negocios.
- El fenómeno migratorio impacta y repercute en la reproducción de la tradición artesanal, los padres emigran y no existe la transferencia de conocimientos a los hijos, dejando algunas actividades artesanales que desaparezcan.
- El estado no ofrece a los productores de artesanías, principalmente a los del sector rural que son la mayoría, infraestructura básica adecuada para su desarrollo, como caminos, servicios básicos eficientes, causando un aumento en sus costos y disminuyendo su gestión de información.
- Existe mínima tecnología en el taller artesanal, en sus diseños, procesos productivos y administrativos, lo que le ha dado grandes horas de trabajo y mínima producción, para el artesano no debe ser necesariamente tecnología de punta ya que dejaría de ser artesano.
- Pese a la vasta trayectoria del sector artesanal y a sus grandes ventajas competitivas, las artesanías han venido cediendo paso a los productos fabricados en serie gracias al perfeccionamiento de los procedimientos mecánicos de fabricación, sin embargo la mayoría de los consumidores consideran los artículos hechos a mano como de mejor calidad que los productos similares hechos a máquina y, por otra parte, la necesidad que siente el consumidor de mantener un enlace

con costumbres y culturas que usan sus manos como formas de expresión y materialización de sus ideas.

- La constante reducción del mercado artesanal, no permita manejar de mejor manera una interacción real de contactos y clientes, para llegar a crear una negociación sólida y duradera en el tiempo.
- La comercialización de los productos se constituye en otro problema puesto que los artesanos cuentan con estrechos e inadecuados sistemas y canales de ventas que no constituyen un sistema organizado en función de las exigencias que plantea la estructura productiva de los talleres, ni de las condiciones del mercado moderno, con una notoria falta de eficiencia y proyección.
- La interferencia de agentes comercializadores carentes de profesionalidad y ética, que lo mantienen alejado de la posibilidad de observación de las tendencias y cambios del mercado.
- El artesano participa en eventos promocionales como relleno de otros sectores productivos, además lo realiza en forma desordenada, sin volúmenes ni calidades adecuados, conduciendo al abandono de la labor productiva por largos periodos y sin obtener el objetivo de incursionar en los mercados internacionales.

6. RECOMENDACIONES

- Es preciso promover la integración de los pocos recursos y actividades de los diferentes Ministerios, entidades públicas y privadas, de la Organizaciones No Gubernamentales, de las Universidades, de tal

forma que permita una optimización de recursos, mayor impacto y planes de desarrollo artesanal más coherentes y eficientes.

- La Junta de Defensa del Artesano y el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, deben elaborar mesas de concertación, a fin de definir lo que es una artesanía, tomando en cuenta su real significado de expresión cultural y creatividad de las diferentes poblaciones del Ecuador, además crear una la Ley Única para el Artesano, con sus derechos y obligaciones, lo que permitirá un fortalecimiento del sector, mayor apoyo de organismos internacionales y evitará duplicidad de funciones.
- Es necesario divulgar a través de la Federación de Cámaras Artesanales., Cámaras Artesanales, Uniones y Asociaciones, las Leyes de Comercio, las Leyes de Preferencias Arancelarias, de los tratados bilaterales, con el fin de aprovechar en estos países este beneficio, logrando así dotar al artesano de mayor capacidad de negociación y aumentar nuestra producción exportable.
- El Instituto de Propiedad Intelectual debe impulsar la normativa necesaria para proteger la producción artesanal, sus diseños, materia prima y técnicas ancestrales, además de personal capacitado en el área, tomando en cuenta la gran cantidad de recursos naturales, la creatividad de su gente, las mismas que no se encuentran protegidas.
- Establecer un proyecto para realizar la clasificación de las artesanías, donde participen los organismos privados y públicos, diferenciando a los productores, comercializadores y de servicios. De igual manera establecer las actividades propias de la artesanía y no confundir con microempresas o de otro sector productivo, esto logrará que dirijan en

forma específica los recursos financieros, tanto nacionales como internacionales, para su desarrollo.

- Crear elementos de difusión de criterios y normas técnicas a aplicar en el producto artesano. Además de ello será preciso crear sistemas accesibles al artesano de certificación de productos.
- El sector artesanal y Estado deben cooperar en la creación de una política de crédito, donde cualquier empresa productiva del país, con independencia de su tamaño y sector de actividad, tenga acceso a recursos financieros con tasas de interés blandas, con disminución de gastos de formalización, duración y requisitos, logrando mejores condiciones de vida. De igual manera la banca, debe captar los fondos de las remesas de los emigrantes, para desarrollar nuevas actividades artesanales., armonizando criterios de rentabilidad económica con rentabilidad social.
- Los Ministerios de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, Agricultura y Ganadería, Turismo y Medio Ambiente deben realizar Estudios Sectoriales y subsectoriales, alrededor de los sitios de producción artesanal expresados en la investigación, permitiéndonos conocer, no solo las artesanías existentes , sino también el comportamiento, tendencias y posibilidades de futuro; su relación con el medio ambiente, el turismo y la distribución comercial.
- Crear una Comercializadora Internacional de Artesanías con una estructura organizacional, legal y funcional que le permita seguir dentro de un crecimiento ordenado y con posibilidades de ser líder en los competidos mercados extranjeros. Esta comercializadora, será un acopio de todos los sectores artesanales y a la vez ser agente para recibir los requerimientos del mercado internacional. Para ello se

analizan todos los factores micro y macro que puedan representar oportunidades o amenazas para el desarrollo empresarial.

- Dentro del proceso globalizador el artesano debe incorporar maquinaria más avanzada para el tratamiento de la materia prima, del producto o acabado, y muy especialmente , maquinaria de precisión para determinar los controles de calidad los mimos que deberán llevarse a cabo mediante acciones colectivas en centros técnicos próximos a los talleres artesanales, para así lograr su incursión en los mercados internacionales.
- Las instituciones educativas artesanales y organismos relacionados con el sector deben promocionar la Capacitación de la mano de obra mejorando el aprovechamiento de los recursos, mayor capacidad operativa, desarrollando nuevas técnicas y fortaleciendo los conocimientos tanto del mercado como de técnicas de producción, transporte, almacenaje y presentación y un cambio motivacional hacia una mentalidad emprendedora.
- El Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad conjuntamente con las Cámaras Artesanales deben realizar actividades de Investigación técnica artesanal, entendidas como investigación planificada cuyo objeto es la adquisición de nuevos conocimientos que puedan resultar de utilidad para la creación de nuevos productos, procesos o servicios o contribuir a mejorar considerablemente los productos, procesos o servicios existentes, esto se lo realizaría con ayuda de las Universidades y Escuelas Politécnicas.
- Creación del Instituto de Diseño Artesanal, y asistencia técnica, a cargo del Ministerio de Comercio Exterior, donde es importante la

colaboración de diseñadores internacionales, Escuelas y Universidades para la incorporación del diseño como herramienta al servicio de la innovación o renovación de la producción artesanal. La tecnificación del artesano mediante la capacitación en diseño, deberá utilizar computadores y programas, donde aparece la necesidad de las acciones asociativas.

- Es fundamental encontrar las vías financieras, nacionales o supraestatales, que permitan a las unidades artesanas la adquisición de equipos de tecnología renovada relacionadas con el diseño, sistemas de fabricación, control de calidad, logística y distribución, siempre que signifiquen un cambio fundamental en el producto o en los procedimientos de producción de las unidades artesanas y cuya incorporación signifique un incremento de calidad y de capacidad de producción
- Se debe fomentar la Cooperación entre unidades productivas artesanales, incentivar el desarrollo de acuerdos que tengan por objeto mejorar sus estructuras de producción y comercialización. Este grupo de empresas se asocian con el objeto principal de llevar a cabo acciones de comercio bajo una nueva marca, que sirve para identificar los productos de una asociación, de los productos de quienes no forman parte de una asociación. Además esta cooperación estratégica entre ramas específicas de artesanías, significa una amplia gama de actores de diferentes culturas y con conocimientos muy diversos que conducen a nuevas vías de desarrollo innovadoras y ambiciosas; esta relación permite compartir riesgos y recompensas, pérdidas y ganancias, objetivos.
- El sector artesanal debe estudiar el mercado, actualmente ~~es~~ ^{es} la espina dorsal de una nueva sociedad, para relacionarse con el

convenientemente, teniendo en cuenta que las características del mercado actual son exclusivas, restrictivas, cambiantes, selectivas, competitivas y determinadas por el consumidor y que la artesanía debe proponerle valores tanto utilitarios como simbólicos.

- Los artesanos no deben de competir por mercados masivos, la demanda se encuentra en los nichos de mayor valor, se debe explotar las ventajas y características propias de un producto artesanal.
- Realización de certámenes promocionales de comercialización, que es la mejor manera de promocionar al sector, mejora su acceso a los mercados y su distribución. Los organismos públicos y privados deben crear la Primera Feria Artesanal Internacional donde participen los sectores productores con potencial exportador. De igual manera invitar a las empresas de servicios de Comercio Exterior con el fin de que al artesano se le facilite llegar a cerrar un contrato.
- Pedir a las autoridades, instituciones, organismos, todos los actores, en el grado de responsabilidad que corresponde a cada uno, se pueda garantizar que en el futuro las artesanías seguirán formando parte de nuestra cultura, de nuestro entorno y de nuestro hábitat, pero garantizando que ello no se hará costa de mantener a las artesanías y a los artesanos en unas situaciones de necesidad, de abandono e incluso de miseria, sino mejorando su calidad de vida, su dignidad profesional y su desarrollo cultural y económico.
- El Instituto de Altos Estudios Nacionales, debe incorporar dentro del Periodo Nacional conferenciantes de las organizaciones que tienen que ver con el desarrollo del sector artesanal, así como también involucrar el tema en el análisis de la Apreciación Económica del Poder Nacional, ya que es un sector generador de riqueza. De igual



PDF
Complete

*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

manera en los viajes de estudio a las diferentes provincias, deben propiciar conferencias con las dirigentes de las Cámaras Artesanales, con lo que se obtendrá información de su problemática y contribuir a soluciones.

- Los Gobiernos de turno, deberán desarrollar planes para atender las necesidades insatisfechas, ya que los productores artesanales son de las zonas rurales compuesto principalmente por indígenas, con lo que se logrará evitar los famosos levantamientos indígenas, contribuyendo a la seguridad de la ciudadanía.

ANEXO 1

CAMARAS ARTESANALES DEL ECUADOR					
	NOMBRE	PRESIDENTE	DIRECCION	TELEFONO	FAX
1	FEDERACION NACIONAL DE CAMARAS ARTESANALES	Lcdo. Alfredo Cerda	Centro Comercial Espiral Jorge Washington y Amazonas	225538 956592 292262	225538
2	CAMARA ARTESANAL DEL AZUAY	Alejandro Veintimilla	Cuenca /Bolívar y Av. Huaynacapac (ant. local del CREA)	(07) 840-621	(07) 840621
3	CAMARA ARTESANAL DE BOLIVAR	Sr. Gustavo Culqui	Guaranda Convención 707 y Espejo Segundo Piso	(03) 981181 982868	03-981416
4	CAMARA ARTESANAL DEL CAÑAR	Sr. Edgar Morales Ochoa	La Troncal Av. 25 de Agosto y calle 27 de Febrero	(07) 421852 421060	(07) 420360
5	CAMARA ARTESANAL DE COTOPAXI	Sra. Susana Betancourt	Latacunga Padre Salcedo 474 y Quito	(03) 813098 09 714280	
6	CAMARA ARTESANAL DE SALCEDO	Sr. David Cando	Padre Salcedo Y Sucre 423 (Salcedo)	03-726423	
7	CAMARA ARTESANAL DE CHIMBORAZO	Sr. Vicente Flores	Riobamba Primera Constituyente 2242 y Colon Edif. Botar P2	(03) 961156 967993	(03) 969943
8	CAMARA ARTESANAL DEL CANTON RIOBAMBA	Ecn. Rosa Torres	Larrea y Vélez esquina Edif.. El Crak Of: 302	03-951722 022433339 022544984 099263346	
9	CAMARA ARTESANAL DEL CANTON GUANO	Sr. Mario Moreno	Guano	03 900673	
10	CAMARA ARTESANAL DE LA PROVINCIA DE EL ORO	Franklin Villamar Chaguay	Colon 20 13 entre pichincha y arizaga	07 962473	
11	CAMARA ARTESANAL DE ESMERALDAS	Emeregildo Rodríguez	Colon y Eloy Alfaro Esmeraldas	06 725063 541656	
12	CAMARA ARTESANAL DEL GUAYAS	Miguel a montenegro	29ava. 1217 y Argentina- Guayaquil	42461655	42472288
13	CAMARA ARTESANAL DEL CANTON ELOY ALFARO (DURAN)	Jorge Ríos Lema	Cda. Ría Guayas calle Italia y Samuel Cisneros Duran.	042813587 (referencial)	
14	CAMARA ARTESANAL DE BUCAY	Wilson Figueroa	Bucay - Guayas	042727670- CELO99266927	42727200
15	CAMARA ARTESANAL DE IMBABURA	kléver Sánchez (Maldonado 1165 y Colon)	Olmedo 163 y Rafael Troya-Ibarra	(06) 643325 099242452	06 644916
16	CAMARA ARTESANAL DE OTAVALO	Lic. Marcelo de la Torre	Otavallo	06-946009 06 925421	06-922266
17	CAMARA ARTESANAL DE LOJA	Sr. Bolívar Cabrera	Loja	07/563-750	
18	CAMARA ARTESANAL DE GALAPAGOS	Sr. Humberto Muñoz B(San Cristóbal)	Galápagos - San Cristóbal	05-520100 05520507	
19	CAMARA ARTESANAL DE SANTA CRUZ	Sr. Allins García Pizarro	Galápagos - Puerto Ayora (Santa Cruz)		
20	CAMARA ARTESANAL DEL NAPO	Lic. Teresa Toapanta	Amazonas 137 y Abdón Calderón	06-886107	06-887092 (Sr. Fonseca)
21	CAMARA ARTESANAL DE PASTAZA	Sr. Enrique Arévalo	Azuay y tunguragua	(03) 885592,883- 801	(03) 883-801
22	CAMARA ARTESANAL DE PICHINCHA	Sra. Marisol Pinos	García Moreno 980 y Oriente	288442 284237	288442

			Centro Comercial Espiral - Local 127 Amazonas y Jorge Washington. (Quito)	225-538 / 234-109	225-538
23	CAMARA ARTESANAL DE QUITO	Lic. Alfredo Cerda			
24	CAMARA ARTESANAL DEL CANTON RUMIÑAHUI	Sr. Luis Llumiquinga	Sangolqui	330731	
25	CAMARA ARTESANAL DEL CANTON MEJIA	José Quimbita	Calle Isidro Ayora 3091 y Pichincha UYUMBICHO	2877426-2877827	
26	CAMARA ARTESANAL DE ZAMORA CHINCHIPE	Eduardo Carrión	Av. del Maestro, bajo el terminal terrestre	07) 605-743	07) 605-381
27	CAMARA ARTESANAL DE TUNGURAHUA	Ing. Nelson Solís	Castillo y Olmedo, Edif. Pacheco, Piso segundo, frente a Radio Centro AMBATO	(03) 411-342- 847097	(03) 411-342
28	CAMARA ARTESANAL DE SUCUMBIOS	Sr. Moises Jorge Chamba.	Nueva Loja	06-831-260	



Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

ANEXO 2

SOLICITUD PARA ACOGERSE A LOS BENEFICIOS DE LA LEY DE FOMENTO ARTESANAL

Señor
Presidente del Comité Interinstitucional
de Fomento Artesanal:

Yo, _____, con CI. _____

en mi calidad de artesano: Autónomo Maestro de taller

solicito obtener los beneficios y exoneraciones de la Ley de Fomento Artesanal,
adjunto la información y los documentos que certifican mi calidad de artesano.

Del Señor Presidente
Atentamente,

SOLICITANTE
CI.

FECHA

**NOTA: EL COSTO UNICO DEL ACUERDO INTERMINISTERIAL PARA CONCEDER
LOS BENEFICIOS DE LEY POR DERECHOS DE ACTUACION DEL MINISTERIO DE
COMERCIO EXTERIOR, INDUSTRIALIZACIÓN, PESCA Y COMPETITIVIDAD ES DE
\$10 DOLARES, REGISTRO OFICIAL No. OFICIAL No. 639 DEL 13 DE AGOSTO DEL
2002.**

FORMULARIO PARA OBTENCION DE LOS BENEFICIOS DE LA LEY DE FOMENTO ARTESANAL

1. INFORMACION GENERAL:

- 1.1 Nombres y apellidos: _____
- 1.2 Actividad Artesanal: _____
- 1.3 Dirección del Taller: Provincia _____ Cantón _____
Ciudad _____ Parroquia _____
Calle _____
teléfono _____ fax _____ E-mail _____
- 1.4 Dirección Domiciliaria: Provincia _____ Cantón _____
Ciudad _____ Parroquia _____
Calle _____
teléfono _____ fax _____ E-mail _____
- 1.5 Nombre del taller _____
- 1.6 Almacén o establecimiento de atención al público: SI NO
- 1.7 Indicar si el local del Taller es: Propio
Arrendado
- 1.8 Estado Civil: Soltero Casado Otro
- 1.9 Número de trabajadores: _____
- 1.10 Fecha de instalación o funcionamiento del taller: _____
- 1.11 Afiliado a: Asociación, Cámara, Otros. : SI _____ NO _____
Nombre de la organización: _____
Fechas: Agremiación _____ Caducidad _____
- 1.12 Registro único de contribuyentes (R.U.C) No. _____

2. ACTIVIDAD

- 2.1. Artículos que elabora o actividad de servicios o artística que desarrolla:
Producción Servicios Artística

Describir: _____

3. PROCESO DE ELABORACION

- 3.1 Describa la forma como realiza el producto o la actividad:

4. ACTIVOS FIJOS (EXCLUYENDO TERRENOS Y EDIFICIOS)

DESCRIPCIÓN	VALOR	AÑO
Maquinaria y Equipo		
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
Herramientas		
Muebles y Enseres		
TOTAL ACTIVOS		_____

5. INGRESOS Y EGRESOS MENSUALES:

A. INGRESOS:

VENTAS TOTALES:

B. EGRESOS:(COSTOS DE PRODUCCIÓN MENSUAL)

B.1 Gastos en mano de obra directa (Sueldos)

Sueldo del dueño del taller

Sueldo en operarios (Número _____)

SUMA B.1 TOTAL SUELDOS

B.2 Gastos en materias primas

B.3 Otros gastos del taller

Movilización y Transporte

Arriendo, luz, agua y teléfono

Mantenimiento y embalaje

Materiales indirectos

Otros gastos

SUMA B.3 OTROS GASTOS DEL TALLER

TOTAL EGRESOS (B) MENSUALES (B.1+B.2+B.3)

UTILIDAD A-B



*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

6. CROQUIS DE UBICACIÓN DE TALLER:

Declaro que soy artesano y cumpla con los requisitos establecidos en la Ley de Fomento Artesanal y que los datos e informaciones que constan en el presente documento y en la solicitud para obtener la certificación artesanal son verdaderos y de comprobarse lo contrario, me someto a las sanciones previstas en el Art. 17 de la Ley de Fomento Artesanal

FIRMA DEL ARTESANO (A)

CEDULA DE CIUDADANIA

REQUISITOS PARA ACOGERSE A LOS BENEFICIOS DE LA LEY DE FOMENTO ARTESANAL

- 1.- Presentar solicitud y formulario;
 - 2.- Fotocopia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada;
 - 3.- Certificado de salud otorgado por el Ministerio de Salud (para actividades alimenticias o belleza);
 - 4.- Permiso de Inversión Extranjera otorgado por el MICIP, copias pasaporte y visa (para personas de otra nacionalidad);
 - 5.- Copia del carné de agremiación para artesanos que pertenezcan a organizaciones artesanales;
 - 6.- En caso de ser artesano de servicios, no posee taller y es agremiado debe presentar una declaración juramentada, debidamente notariada;
- TODA LA DOCUMENTACIÓN SE DEBE SER PRESENTADA EN 1 ORIGINAL Y 3 COPIAS, ADJUNTAR UNA CARPETA

PARA OBTENER LOS BENEFICIOS DE LA LEY DE FOMENTO ARTESANAL DEBE SER ARTESANO Y POSEER TALLER ARTESANAL

ANEXO No. 3

SITIOS DE PRODUCCION DE ARTESANIAS						
	Provincia	Cantón	Parroquia	Comunidad	PRODUCCION DE ARTESANIAS POR SECTORES	No. DE ARTESANIAS PRODUCIDAS POR SITIO
1	Azuay	Chordeleg	Chordeleg		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos, Producción de Joyas y Artículos Conexos Productos de Barro, Loza y Porcelana	3
2	Azuay	Chordeleg	Chordeleg	San Martín de Puzhio	Fibras Vegetales	1
3	Azuay	Cuenca	Chiquintad		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
4	Azuay	Cuenca	Cuenca		Cuero y Afines Mármol, Piedra y Afines Madera, Balsa y Afines Productos de Barro, Loza y Porcelana Otros Artículos Artesanales no Especificados Producción de Joyas y Artículos Conexos	6
5	Azuay	Cuenca	Paccha	Paccha	Cuero y Afines	1
6	Azuay	Cuenca	Ricaurte		Fibras Vegetales	1
7	Azuay	Cuenca	San Sebastián	Barrio Convención 45	Productos de Barro, Loza y Porcelana	1
8	Azuay	Cuenca	San Joaquín Barabon		Fibras Vegetales	1
9	Azuay	Cuenca	Santa Ana Tepal		Fibras Vegetales	1
10	Azuay	El Pan	El Pan		Cuero y Afines	1
11	Azuay	Girón	Girón		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos Fibras Vegetales	2
12	Azuay	Guachapala	Guachapala		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
13	Azuay	Gualaceo	Gualaceo		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos Producción de Joyas y Artículos Conexos	2
14	Azuay	Gualaceo	Gualaceo	Cumpiran	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
15	Azuay	Gualaceo	Gualaceo	Guazhalan	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
16	Azuay	Gualaceo	Gualaceo	Laguan	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
17	Azuay	Gualaceo	Gualaceo	Pagian	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
18	Azuay	Gualaceo	Gualaceo	San Francisco	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
19	Azuay	Gualaceo	San Juan		Fibras Vegetales	1
20	Azuay	Gualaceo	Zhidmad		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
21	Azuay	Nabón			Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
22	Azuay	Nabón	Las Nieves		Productos de Barro, Loza y Porcelana	1
23	Azuay	Oña	Oña		Otros Artículos Artesanales no Especificados	1
24	Azuay	Paute	La Higuera		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
25	Azuay	Paute	Paute		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
26	Azuay	Paute	Uzhupud		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
27	Azuay	Pucará	Camilo Ponce Enriquez	Shumiral	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1

28	Azuay	San Fernando	San Fernando		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	1	
29	Azuay	Sevilla de Oro			Otros Artículos Artesanales no Especificados	1		
30	Azuay	Sevilla de Oro	Sevilla de Oro	Osoyaco	Fibras Vegetales	1	2	
31	Azuay	Sigsig			Fibras Vegetales Producción de Joyas y Artículos Conexos	2		
32	Azuay	Sigsig	San Bartolomé	Periferia	Madera, Balsa y Afines	1		
33	Azuay	Sigsig	San Bartolomé	Sigsig Llaro	Fibras Vegetales	1		
34	Azuay	Sigsig	San Bartolomé	Yuanña	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1		
35	Azuay	Sigsig	Sigsig	Callancay	Fibras Vegetales	1		
36	Azuay	Sigsig	Sigsig	Curín	Fibras Vegetales	1		
37	Azuay	Sigsig	Cutchil		Fibras Vegetales	1		
38	Azuay	Sigsig	Sigsig	Dacte	Fibras Vegetales	1		
39	Azuay	Sigsig	Guel		Fibras Vegetales	1		
40	Azuay	Sigsig	Sigsig	Malpad	Fibras Vegetales	1		
41	Azuay	Sigsig	Sigsig	Naric	Fibras Vegetales	1		
42	Azuay	Sigsig	Sigsig	Piruncay	Fibras Vegetales	1		
43	Azuay	Sigsig	Sigsig	Tasqui	Fibras Vegetales	1		
44	Azuay	Sigsig	Sigsig	Tollupamba	Fibras Vegetales	1		
45	Azuay	Sigsig	Sigsig	Vicsol	Fibras Vegetales	1		
46	Azuay	Sigsig	Sigsig	Zhator	Fibras Vegetales	1		
47	Azuay	Sigsig	Sigsig	Zhimbrug	Fibras Vegetales	1		
48	Azuay	Sigsig	Sigsig	Zhuzho	Fibras Vegetales	1	19	
49	Azuay	Sta. Isabel	Zhaglli	Barrio Zhagly Centro	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	1	
							59	
50	Bolívar	Guaranda	Guaranda		Fibras Vegetales Productos Barro, Loza y Porcelana	2		
51	Bolívar	Guaranda	Salinas		Tagua y Afines Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	2		
52	Bolívar	Guaranda	Simiatug		Fibras Vegetales Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	2	6	
53	Bolívar	Chimbo	San José de Chimbo	Barrio La Merced	Madera, Balsa y Afines Otros Artículos Artesanales no Especificados	2	2	
54	Bolívar	San Miguel	Santiago	Barrio Santiago	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	1	
							9	
55	Cañar	Azogues	Azogues		Fibras Vegetales Producción de Joyas y Artículos Conexos	2		
56	Cañar	Azogues	Azogues	Ayancay	Fibras Vegetales	1		
57	Cañar	Azogues	Azogues	Bellavista	Fibras Vegetales	1		
58	Cañar	Azogues	Azogues	Builtacabay Quisquis	Fibras Vegetales	1		
59	Cañar	Azogues	Azogues	Capizhun	Fibras Vegetales	1		
60	Cañar	Azogues	Azogues	Cruz Pamba	Fibras Vegetales	1		
61	Cañar	Azogues	Azogues	Descanso Pitagua	Fibras Vegetales	1		

62	Cañar	Azogues	Azogues	El Carmen	Fibras Vegetales	1	
63	Cañar	Azogues	Azogues	Guablinca	Fibras Vegetales	1	
64	Cañar	Azogues	Azogues	Mesaloma	Fibras Vegetales	1	
65	Cañar	Azogues	Azogues	Puchun	Fibras Vegetales	1	
66	Cañar	Azogues	Azogues	Reina de las Nieves	Fibras Vegetales	1	
67	Cañar	Azogues	Azogues	San Camilo	Fibras Vegetales	1	
68	Cañar	Azogues	Azogues	Suil Chacapamba	Fibras Vegetales	1	
69	Cañar	Azogues	Taday		Fibras Vegetales	1	
70	Cañar	Azogues	Azogues	Zhapacal	Fibras Vegetales	1	
71	Cañar	Azogues	Bayas		Fibras Vegetales	1	
72	Cañar	Azogues	Bayas	5 Esquinas	Fibras Vegetales	1	
73	Cañar	Azogues	Borrero		Fibras Vegetales	1	
74	Cañar	Azogues	Borrero	San Pedro	Fibras Vegetales	1	
75	Cañar	Azogues	Cojitambo		Fibras Vegetales	1	
76	Cañar	Azogues	Guapán		Fibras Vegetales	1	
77	Cañar	Azogues	Guapán	Leg Tabacay	Fibras Vegetales	1	
78	Cañar	Azogues	Guapán	Zhindilig	Fibras Vegetales	1	
79	Cañar	Azogues	Javier Loyola	El Carmen	Fibras Vegetales	1	
80	Cañar	Azogues	Javier Loyola	Mesaloma	Fibras Vegetales	1	
81	Cañar	Azogues	Luis Cordero		Fibras Vegetales	1	
82	Cañar	Azogues	Luis Cordero	Quillupongo	Fibras Vegetales	1	
83	Cañar	Azogues	San Miguel	Centro	Fibras Vegetales	1	
84	Cañar	Azogues	San Miguel	Jatumpamba	Fibras Vegetales Productos Barro, Loza y Porcelana	2	
85	Cañar	Azogues	San Miguel	San Cristóbal	Fibras Vegetales	1	
86	Cañar	Azogues	San Miguel	San Vicente	Fibras Vegetales	1	
87	Cañar	Azogues	San Miguel	Zhinzhu	Fibras Vegetales	1	35
88	Cañar	Biblián	Biblián		Fibras Vegetales Madera, Balsa y Afines Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	3	
89	Cañar	Biblián	Biblián	San Camilo	Fibras Vegetales	1	
90	Cañar	Biblián		Quiloag	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
91	Cañar	Biblián		Posta	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
92	Cañar	Biblián		Cachucan	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
93	Cañar	Biblián	Nazón	Gulanza	Fibras Vegetales	1	
94	Cañar	Biblián	Nazón	Topo	Fibras Vegetales	1	
95	Cañar	Biblián	Nazón		Fibras Vegetales	1	
96	Cañar	Biblián	Nazón	Vaquería	Fibras Vegetales	1	
97	Cañar	Biblián	Nazón	Virgen de las Flores	Fibras Vegetales	1	12
98	Cañar	Cañar	Tambo		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
99	Cañar	Cañar	Cañar		Cuero y Afines Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	2	
100	Cañar	Cañar	Suscal		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	4
101	Cañar	Déleg	Déleg		Fibras Vegetales	1	
102	Cañar	Déleg	Solano		Fibras Vegetales	1	2
							53

103	Carchi	Espejo	Bellavista	Bellavista	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
104	Carchi	Espejo	El Angel	San Francisco	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
105	Carchi	Espejo	El Angel	San jose de Chabayán	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	3
106	Carchi	Huaca	Huaca	Norte	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
107	Carchi	Huaca	Huaca	Paja Blanca	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	2
108	Carchi	Mira	Mira	Central	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
109	Carchi	Mira	Mira	La Tola	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
110	Carchi	Mira	Mira	Mascarilla	Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	
111	Carchi	Mira	Mira	San Juan del Lacha	Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	4
112	Carchi	Montúfar	Canchaguano		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
113	Carchi	Montúfar	Cristóbal Colón		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
114	Carchi	Montúfar	La paz	Central	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	3
							12
115	Chimborazo	Alausí	Achupallas	Las Totoras	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
116	Chimborazo	Alausí	Achupallas	Shumid	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
117	Chimborazo	Alausí	Achupallas	Chipcha	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
118	Chimborazo	Alausí	Achupallas	Gobshi	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
119	Chimborazo	Alausí	Tixán	San Juan de Tipin	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
120	Chimborazo	Alausí	Sevilla		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos Fibras Vegetales	2	7
121	Chimborazo	Chunchi	Capzol		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos Fibras Vegetales	2	
122	Chimborazo	Chunchi	Chullococha	Chullococha	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos Fibras Vegetales	2	
123	Chimborazo	Chunchi	Illagu		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos Fibras Vegetales	2	
124	Chimborazo	Chunchi	Launa Chico	Launa Chico	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos Fibras Vegetales	2	
125	Chimborazo	Chunchi	Launa Grande	Launa Grande	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos Fibras Vegetales	2	
126	Chimborazo	Chunchi	Compud		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos Fibras Vegetales	2	
127	Chimborazo	Chunchi		Chimbolauna	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos Fibras Vegetales	2	14
128	Chimborazo	Colta	Villa La Unión (Cajabamba)		Fibras Vegetales	1	
129	Chimborazo	Colta	Columbe	Columbe	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
130	Chimborazo	Colta	Santiago de Quito		Fibras Vegetales	1	
131	Chimborazo	Colta	Columbe	San Martín	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	4
132	Chimborazo	Guamote	Cebadas	Machazo	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
133	Chimborazo	Guamote	Santa Teresita		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	2
134	Chimborazo	Guano	Cahuaji Alto		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
135	Chimborazo	Guano	Chuquipogllos		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
136	Chimborazo	Guano	La Matriz	Barrio La Matriz	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	

137	Chimborazo	Guano	La Matriz	Barrio San Pedro	Cuero y Afines Madera, Balsa y Afines	2		
138	Chimborazo	Guano	Tahualac		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1		
139	Chimborazo	Guano	El Rosario	Barrio El Rosario	Cuero y Afines	1	7	
140	Chimborazo	Penipe	Pungil de Puezza		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	1	
141	Chimborazo	Riobamba	Calpi		Otros Artículos Artesanales no Especificados	1		
142	Chimborazo	Riobamba	Cacha	Cacha	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1		
143	Chimborazo	Riobamba	Cuatro Esquinas		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1		
144	Chimborazo	Riobamba	Maldonado	Barrio La Merced	Tagua y Afines	1		
145	Chimborazo	Riobamba	San Juan	La Delicia	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1		
146	Chimborazo	Riobamba	San Juan	Tambo Huasa	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1		
147	Chimborazo	Riobamba	Veloz		Productos de Barro, Loza y Porcelana Tagua y Afines	2	8	
							43	
148	Cotopaxi	Latacunga	Ignacio Flores	Y. Del Niagra	Fibras Vegetales	1		
149	Cotopaxi	Latacunga	La Matriz	Saquisilí	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	2	
150	Cotopaxi	Pujilí	Pujilí		Productos de Barro, Loza y Porcelana	1		
151	Cotopaxi	Pujilí	Guamgaje	Tigua	Cuero y Afines	1		
152	Cotopaxi	Pujilí	La Victoria	Barrio Centro El Tejar	Productos de Barro, Loza y Porcelana	1		
153	Cotopaxi	Pujilí	Zumbahua	Tigua Chimbacucho	Cuero y Afines	1	4	
154	Cotopaxi	Salcedo	Salcedo	Barrio San Andrés	Fibras Vegetales	1		
155	Cotopaxi	Salcedo	San Miguel	Barrio América	Cuero y Afines Madera, Balsa y Afines Productos Textiles y Tejidos Autóctonos Tagua y Afines Otros Artículos Artesanales no Especificados	5	6	
							12	
156	Imbabura	Antonio Ante	Atuntaqui	Barrio Central	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1		
157	Imbabura	Antonio Ante	Atuntaqui	Ciudadela Gangotena	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos Madera, Balsa y Afines Productos de Barro, Loza y Porcelana	3		
158	Imbabura	Antonio Ante	San Roque	Yanaloma	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos Fibras Vegetales	2		
159	Imbabura	Antonio Ante	San Roque	Agualongo de Paredes	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1		
160	Imbabura	Antonio Ante	San Roque	Pucará	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1		
161	Imbabura	Antonio Ante	San Francisco de Natabuela	Barrio Central	Productos de Barro, Loza y Porcelana Madera Balsa y afines	2	10	

162	Imbabura	Cotacachi	Cotacachi		Madera, Balsa y afines Cuero y Afines	2
163	Imbabura	Cotacachi	Apuela	Barrio 24 de Julio	Fibras Vegetales Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	2
164	Imbabura	Cotacachi	Apuela	La Esperanza	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
165	Imbabura	Cotacachi	Apuela	Irubi	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
166	Imbabura	Cotacachi	Apuela	Pueblo Viejo	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
167	Imbabura	Cotacachi	Cotacachi	Zona Intag	Fibras Vegetales	1
168	Imbabura	Cotacachi	Cotacachi	San Nicolás	Otros Artículos Artesanales no Especificados	1
169	Imbabura	Cotacachi	El Sagrario	El Sagrario	Cuero y Afines	1
170	Imbabura	Cotacachi	García Moreno		Fibras Vegetales	1
171	Imbabura	Cotacachi	Imantag	Quitumba (Chica y Grande)	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
172	Imbabura	Cotacachi	Imantag	Morochos	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
173	Imbabura	Cotacachi	Imantag	El Morlán	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
174	Imbabura	Cotacachi	Imantag	Anrabi Grande	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
175	Imbabura	Cotacachi		Manduriacos	Fibras Vegetales	1
176	Imbabura	Cotacachi	Peñaherrera	Barrio Sabacapamba	Fibras Vegetales	1
177	Imbabura	Cotacachi	Plaza Gutierrez	Santa Rosa de Pucará	Fibras Vegetales	1
178	Imbabura	Cotacachi	Quiroga	El Ejido	Cuero y Afines Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	2
179	Imbabura	Cotacachi	Quiroga	San Antonio de Punge	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
180	Imbabura	Cotacachi	Quiroga	Morales Chupa	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
181	Imbabura	Cotacachi	Quiroga	Guitarra Uco	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
182	Imbabura	Cotacachi	Quiroga	Ciucocha	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
183	Imbabura	Cotacachi	Quiroga	San Martín	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
184	Imbabura	Cotacachi	Quiroga	Cumbas Conde	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
185	Imbabura	Cotacachi	Vacas Galindo		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
186	Imbabura	Ibarra	Angochagua		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
187	Imbabura	Ibarra	Angochagua	Zuleta	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
188	Imbabura	Ibarra	Sagrario	Yahuarcocha	Fibras Vegetales	1
189	Imbabura	Ibarra	San Antonio	La Cruz	Madera, Balsa y Afines	1
190	Imbabura	Ibarra	San Antonio	Tanguarin	Madera, Balsa y Afines	1
191	Imbabura	Ibarra	San Antonio	Barrio Central	Madera, Balsa y Afines	1
192	Imbabura	Ibarra	San Antonio	Barrio Tanguarin	Productos de Barro, Loza y Porcelana	1
193	Imbabura	Ibarra	San Antonio	Barrio Bellavista	Productos de Barro, Loza y Porcelana Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	2
194	Imbabura	Ibarra	San Antonio	Barrio Norte	Otros Artículos Artesanales no Especificados	1
195	Imbabura	Ibarra	San Antonio	Santo Domingo	Madera, Balsa y Afines	1
196	Imbabura	Ibarra	Yahuarcocha		Fibras Vegetales	1
197	Imbabura	Ibarra	Ambuquí	Carpuela	Productos de Barro, Loza y Porcelana	1
198	Imbabura	Otavalo	Carabuela	Carabuela	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
199	Imbabura	Otavalo	El Jordán	La Compañía	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
200	Imbabura	Otavalo	El Jordán	Monserrat	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
201	Imbabura	Otavalo	Eugenio Espejo	Chuchuquí	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1

202	Imbabura	Otavaló	Eugenio Espejo	Guagsara	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
203	Imbabura	Otavaló	González Suárez		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
204	Imbabura	Otavaló	Miguel Egas	Yacupata	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
205	Imbabura	Otavaló	Miguel Egas	El Obraje	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
206	Imbabura	Otavaló	Miguel Egas	Quinchuqui	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
207	Imbabura	Otavaló	Miguel Egas	Agato	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
208	Imbabura	Otavaló	Miguel Egas	Cotama alto	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
209	Imbabura	Otavaló	Miguel Egas	Huanansí	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
210	Imbabura	Otavaló	Miguel Egas	Peguiche	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
211	Imbabura	Otavaló	Miguel Egas	Arias Urco	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
212	Imbabura	Otavaló	Miguel Egas	Chimbaloma	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
213	Imbabura	Otavaló	Otavaló	Barrio Centenario	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
214	Imbabura	Otavaló	Otavaló	Punyaró	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
215	Imbabura	Otavaló	Pataquí	La Calera	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
216	Imbabura	Otavaló	Pataquí	La Esperanza	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
217	Imbabura	Otavaló	Pataquí	La Loma	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
218	Imbabura	Otavaló	San José de Quichinche	Agualongo de Quichinche	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
219	Imbabura	Otavaló	San José de Quichinche	Cambugan	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
220	Imbabura	Otavaló	San José de Quichinche	Guanchingero	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
221	Imbabura	Otavaló	San José de Quichinche	Gualsaquí	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
222	Imbabura	Otavaló	San José de Quichinche	Minas Chupa	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
223	Imbabura	Otavaló	San José de Quichinche	Perugachi	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
224	Imbabura	Otavaló	San José de Quichinche	Padre Chupa	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
225	Imbabura	Otavaló	San José de Quichinche	Moliton Chupa	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
226	Imbabura	Otavaló	San Juan de Iluman	Rancho Chico	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
227	Imbabura	Otavaló	San Juan de Iluman	Iluman Bajo	Madera, Balsa y Afines	1
228	Imbabura	Otavaló	San Juan de Iluman	Hualpo	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
229	Imbabura	Otavaló	San Juan de Iluman	San Luis de Agualongo	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
230	Imbabura	Otavaló	San Juan de Iluman	Azares	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
231	Imbabura	Otavaló	San Juan de Iluman	Pinzaquí	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
232	Imbabura	Otavaló	San Juan de Iluman	Angel Pamba	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
233	Imbabura	Otavaló	San Luis	La Bolsa	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
234	Imbabura	Otavaló	San Luis	San Juan Alto	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1
235	Imbabura	Otavaló	San Rafael	Barrio Huaycopungo	Fibras Vegetales	1

236	Imbabura	Otavaló	San Rafael	Tocabón	Fibras Vegetales	1	
237	Imbabura	Otavaló	San Rafael	Tocago	Fibras Vegetales	1	
238	Imbabura	Otavaló	Selva Alegre	Pamplona	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	42
239	Imbabura	Otavaló	Selva Alegre	Barrio Nuevo	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
240	Imbabura	Pimampiro	Chuga		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
241	Imbabura	Pimampiro	Mariano Acosta		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	4
242	Imbabura	Pimampiro	Pimampiro		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
243	Imbabura	Pimampiro	Sigsipamba		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
244	Imbabura	Urcuquí	La Merced de Buenos Aires	La Merced	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
245	Imbabura	Urcuquí	La Merced de Buenos Aires	San Pedro	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
246	Imbabura	Urcuquí	La Merced de Buenos Aires	Corazon	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
247	Imbabura	Urcuquí	Tumbabiro		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
248	Imbabura	Urcuquí	Cahuasquí	La Florida	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
249	Imbabura	Urcuquí	Cahuasquí	Guañibuel	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
250	Imbabura	Urcuquí	Pablo Arenas		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
251	Imbabura	Urcuquí	San Blas	Pisangacho	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
252	Imbabura	Urcuquí	San Blas	Irungicho	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
253	Imbabura	Urcuquí	Urcuquí		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos Cuero y Afines	2	11
							107
254	Loja	Calvas	Cariamanga		Cuero y Afines	1	1
255	Loja	Celica	Celica		Productos de Barro, Loza y Porcelana Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	2	2
256	Loja	Gonzanamá	Gonzanamá		Madera, Balsa y Afines Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	2	2
257	Loja	Loja	Las Palmas	Barrio, Las Palmas	Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	3
258	Loja	Loja	Loja		Producción de Joyas y Artículos Conexos	1	
259	Loja	Loja	Taquil	Barrio Cera	Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	
260	Loja	Olmedo	Olmedo	Central	Madera, Balsa y Afines	1	1
261	Loja	Paltas	Lourdes		Madera, Balsa y Afines	1	1
262	Loja	Puyango	Alamor		Madera, Balsa y Afines Tagua y Afines	2	2
263	Loja	Saraguro	Saraguro		Producción de Joyas y Artículos Conexos Productos de Barro, Loza y Porcelana	2	3
264	Loja	Saraguro	Saraguro	Barrio, La Laguna	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
265	Loja	Sozoranga	Sozoranga	Central	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	1
							16
266	Pichincha	Mejía	Machachi	Barrio Central	Cuero y Afines	1	2
267	Pichincha	Mejía	Uyumbicho	Barrio El Tejar	Madera, Balsa y Afines	1	
268	Pichincha	Pedro Moncayo	Malchingui	Barrio Central	Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	2
269	Pichincha	Pedro Moncayo	Tocachi	Barrio Central	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
270	Pichincha	Quito	Calderón	Carapungo	Otros Artículos Artesanales no Especificados	1	
271	Pichincha	Quito	Calderón	Barrio Central	Otros Artículos Artesanales no Especificados	1	

272	Pichincha	Quito	Chillogallo	Barrio Espejo	Otros Artículos Artesanales no Especificados	1	
273	Pichincha	Quito	Guangopolo		Producción en Cerdas y Crines	1	
274	Pichincha	Quito		Nor-occidente	Tagua y Afines	1	
275	Pichincha	Quito	Periférico		Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	
276	Pichincha	Quito	Tumbaco		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	7
277	Pichincha	S. Domingo de los Colorados	S. Domingo de los Colorados		Madera, Balsa y Afines	1	1
							12
278	Tungurahua	Ambato	Atahualpa		Cuero y Afines	1	
279	Tungurahua	Ambato	Cunchibamba		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
280	Tungurahua	Ambato	La Merced	Barrio La Merced	Otros Artículos Artesanales no Especificados	1	
281	Tungurahua	Ambato	Matriz	Barrio Los Laureles	Productos de Barro, Loza y Porcelana Madera, Balsa y Afines Otros Artículos Artesanales no Especificados	3	
282	Tungurahua	Ambato	Pasa		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
283	Tungurahua	Ambato	Picaigua	Barrio Picaigua Centro	Cuero y Afines Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	2	
284	Tungurahua	Ambato	Picaigua		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
285	Tungurahua	Ambato	Quizapincha	Barrio La Alborada	Cuero y Afines	1	
286	Tungurahua	Ambato	Unamuncho		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	12
287	Tungurahua	Baños	Baños	Periferia	Cuero y Afines Otros Artículos Artesanales no Especificados	2	3
288	Tungurahua	Baños	Baños	Calle Ambato	Madera, Balsa y Afines	1	
289	Tungurahua	Cevallos			Otros Artículos Artesanales no Especificados	1	1
290	Tungurahua	Mocha	Mocha		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	1
291	Tungurahua	Pelileo	Chiquicha		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
292	Tungurahua	Pelileo	El Rosario		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
293	Tungurahua	Pelileo	García Moreno	Pamatug	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	4
294	Tungurahua	Pelileo	Salasaca		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
295	Tungurahua	Santiago de Pillaro	San Miguelito		Madera, Balsa y Afines	1	1
296	Tungurahua	Quero	Quero		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	1
297	Tungurahua	Tisaleo	Tisaleo		Otros Artículos Artesanales no Especificados	1	1
							24
	TOTAL SIERRA						347

298	El Oro	El Guabo	El Guabo		Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	1
299	El Oro	Huaquillas	Milton Reyes	Barrio 24 de Mayo	Madera, Balsa y Afines Producción de Joyas y Artículos Conexos	2	2
300	El Oro	Machala	Machala		Fibras Vegetales Madera, Balsa y Afines Productos de Barro, Loza y Porcelana Otros Artículos Artesanales no Especificados	4	4
301	El Oro	Pasaje	Pasaje		Productos de Barro, Loza y Porcelana Producción de Joyas y Artículos Conexos	2	2

302	El Oro	Piñas	Piñas		Madera, Balsa y Afines Producción de Joyas y Artículos Conexos Productos de Barro, Loza y Porcelana	3	
303	El Oro	Piñas	Moromoro		Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	
304	El Oro	Piñas	Piñas	Palosolo	Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	
305	El Oro	Piñas	Piñas	San Pedro	Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	
306	El Oro	Piñas	San Roque		Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	7
307	El Oro	Santa Rosa	Jambelí		Fibras Vegetales Tagua y Afines	2	
308	El Oro	Santa Rosa	Santa Rosa		Madera, Balsa y Afines Producción de Joyas y Artículos Conexos	2	4
309	El Oro	Zaruma	Atahulpa		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
310	El Oro	Zaruma	Huertas	Barrio Naranjal	Producción de Joyas y Artículos Conexos	1	
311	El Oro	Zaruma	Zaruma		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	3
312	El Oro	Portovelo	Portovelo		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	1
							24
313	Esmeraldas	Atacames	Atacames	El Rosario	Tagua y Afines	1	
314	Esmeraldas	Atacames	Atacames	La Playa	Tagua y Afines	1	
315	Esmeraldas	Atacames	Atacames	Tiwinza	Otros Artículos Artesanales no Especificados	1	
316	Esmeraldas	Atacames	Tonsupa		Tagua y Afines	1	
317	Esmeraldas	Atacames	Súa		Tagua y Afines	1	5
318	Esmeraldas	Eloy Alfaro	Borbón	5 de Agosto	Madera, Balsa y Afines	1	
319	Esmeraldas	Eloy Alfaro	Borbón	Malecón	Fibras Vegetales	1	
320	Esmeraldas	Eloy Alfaro	Eloy Alfaro	Chachi	Fibras Vegetales	1	
321	Esmeraldas	Eloy Alfaro	San José de Cayapas	Río Cayapas	Madera, Balsa y Afines	1	4
322	Esmeraldas	Esmeraldas	5 de Agosto	Vargas Torres	Madera, Balsa y Afines	1	
323	Esmeraldas	Esmeraldas	Esmeraldas	Barrio Caliente	Fibras Vegetales	1	
324	Esmeraldas	Esmeraldas	Luis Tello	Las Palmas	Otros Artículos Artesanales no Especificados	1	
325	Esmeraldas	Esmeraldas	Rocafuerte		Tagua y Afines	1	
326	Esmeraldas	Esmeraldas	Vuelta Larga	Tolita	Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	5
327	Esmeraldas	Muisne	Muisne		Tagua y Afines	1	
328	Esmeraldas	Muisne	Muisne	Chachi	Fibras Vegetales	1	
329	Esmeraldas	Muisne	Muisne	Invasión	Tagua y Afines	1	
330	Esmeraldas	Muisne	Muisne	Nueva Aurora	Madera, Balsa y Afines	1	
331	Esmeraldas	Muisne	San Francisco	Invasión	Tagua y Afines	1	5
332	Esmeraldas	Quinindé	Quinindé	Chachi	Fibras Vegetales	1	1
333	Esmeraldas	Río Verde	Río Verde	Chachi	Fibras Vegetales	1	1
334	Esmeraldas	San Lorenzo	San Lorenzo	Chachi	Fibras Vegetales	1	
335	Esmeraldas	San Lorenzo	Santa Rita	Santa Rita	Madera, Balsa y Afines	1	2
							23
336	Guayas	Balzar	Balzar		Fibras Vegetales	1	1
337	Guayas	General Elizalde (Bucay)	General Elizalde (Bucay)		Tagua y Afines	1	1
338	Guayas	Durán	Durán		Tagua y Afines	1	1
339	Guayas	El Empalme	El Empalme		Fibras Vegetales	1	1
340	Guayas	Guayaquil	Febres Cordero		Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	

341	Guayas	Guayaquil	Roca		Productos de Barro, Loza y Porcelana Producción de Joyas y Artículos Conexos	2	3
342	Guayas	Isidro Ayora	Isidro Ayora		Fibras Vegetales	1	1
343	Guayas	La Libertad	La Libertad		Madera, Balsa y Afines Productos de Barro, Loza y Porcelana	2	2
344	Guayas	Milagro	Milagro		Productos de Barro, Loza y Porcelana Tagua y Afines	2	2
345	Guayas	Palestina		Las Habras	Fibras Vegetales	1	1
346	Guayas	Pedro Carbo	Pedro Carbo		Fibras Vegetales	1	1
347	Guayas	Playas	General Villamil		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	1
348	Guayas	Salinas	Salinas		Madera, Balsa y Afines	1	1
349	Guayas	Samborondon	Samborondon		Fibras Vegetales Productos de Barro, Loza y Porcelana	2	2
350	Guayas	Santa Elena	Santa Elena		Madera, Balsa y Afines Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	2	
351	Guayas	Santa Elena	Atahualpa		Madera, Balsa y Afines	1	
352	Guayas	Santa Elena	Chanduy	Zapotal	Madera, Balsa y Afines	1	
353	Guayas	Santa Elena	Manglaralto	Dos Mangas	Fibras Vegetales Tagua y Afines	2	
354	Guayas	Santa Elena	Manglaralto	La Entrada	Fibras Vegetales Otros Artículos Artesanales no Especificados	2	
355	Guayas	Santa Elena	Manglaralto	Libertad.Bolivar	Fibras Vegetales Tagua y Afines	2	
356	Guayas	Santa Elena	Manglaralto	Pajisa	Fibras Vegetales	1	
357	Guayas	Santa Elena	Manglaralto	San Antonio	Fibras Vegetales	1	
358	Guayas	Santa Elena	Manglaralto	Valdivia	Productos de Barro, Loza y Porcelana Tagua y Afines	2	
359	Guayas	Santa Elena		Tambo	Madera, Balsa y Afines	1	15
360	Guayas	San Jacinto de Yaguachi	San Jacinto de Yaguachi		Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	1
							34
361	Los Ríos	Babahoyo	Clemente Baquerizo		Cuero y Afines Productos de Barro, Loza y Porcelana Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	3	
362	Los Ríos	Babahoyo	Barreiro		Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	4
363	Los Ríos	Quevedo	Siete de Octubre	Barrio 10 de Agosto	Tagua y Afines Productos de Barro, Loza y Porcelana Producción de Joyas y Artículos Conexos	3	3
364	Los Ríos	Ventanas	Ventanas		Producción de Joyas y Artículos Conexos Productos de Barro, Loza y Porcelana Cuero y Afines	3	3
							10
365	Manabí	24 de Mayo	Bellavista		Fibras Vegetales	1	1
366	Manabí	Bolívar	Quiroga		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	1
367	Manabí	Chone	Canuto	Cabello	Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	1
368	Manabí	Chone	Chone		Cuero y Afines Fibras vegetales Madera,balsa y afines	3	3

369	Manabí	Jaramijó	Jaramijó		Madera, Balsa y Afines Tagua y Afines Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	3	3
370	Manabí	Junín	Junín		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos Fibras Vegetales	2	2
371	Manabí	Manta	Manta	El Aromo	Fibras Vegetales	1	8
372	Manabí	Manta	Manta	Lihuiquí	Fibras Vegetales	1	
373	Manabí	Manta	Pacocha		Fibras Vegetales	1	
374	Manabí	Manta	Manta	Las Piñas	Fibras Vegetales	1	
375	Manabí	Manta	Manta	Santa Rosa	Fibras Vegetales	1	
376	Manabí	Manta	Manta	Punta Colorada	Fibras Vegetales	1	
377	Manabí	Manta	Manta	Río Caña	Fibras Vegetales	1	
378	Manabí	Manta	Manta	La Sierrita	Fibras Vegetales	1	
379	Manabí	Montecristi	Anibal San Andrés	La Sequita	Fibras Vegetales	1	
380	Manabí	Montecristi	Anibal San Andrés	Pozo de la Sabana	Fibras Vegetales	1	
381	Manabí	Montecristi	Las Pila	La Pila	Productos de Barro, Loza y Porcelana Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	2	
382	Manabí	Montecristi	Montecristi	Las Pampas	Fibras Vegetales	1	
383	Manabí	Montecristi	Montecristi	Pile	Fibras Vegetales	1	
384	Manabí	Montecristi	Montecristi	Río de Oro	Fibras Vegetales	1	
385	Manabí	Montecristi	Montecristi	Pepa de Huso	Fibras Vegetales	1	
386	Manabí	Montecristi	Montecristi	Toalla Chica	Fibras Vegetales	1	
387	Manabí	Montecristi	Montecristi	Las Lagunas	Fibras Vegetales	1	
388	Manabí	Montecristi	Montecristi	Ciudadela Leonidas Proaño	Fibras Vegetales	1	
389	Manabí	Montecristi	Montecristi	Ciudadela Paola	Fibras Vegetales	1	
390	Manabí	Montecristi	Montecristi	El Arroyo	Fibras Vegetales	1	
391	Manabí	Montecristi	Montecristi	Ciudadela Los Angeles	Fibras Vegetales	1	
392	Manabí	Montecristi	Montecristi	Río Bravo	Fibras Vegetales	1	
393	Manabí	Montecristi	Montecristi	Río Caña	Fibras Vegetales	1	
394	Manabí	Montecristi	Montecristi	El Chorillo	Fibras Vegetales	1	
395	Manabí	Montecristi	Montecristi	Toalla Grande	Fibras Vegetales	1	
396	Manabí	Montecristi	Montecristi	Las Lomas	Fibras Vegetales	1	
397	Manabí	Montecristi	Montecristi	Las Palmas	Fibras Vegetales	1	
398	Manabí	Montecristi	Montecristi	Loma Alta	Fibras Vegetales	1	
399	Manabí	Montecristi	Montecristi	Ciudadela Nueva Kenedy	Fibras Vegetales	1	
400	Manabí	Montecristi	Montecristi	Comuna Los Corrales	Fibras Vegetales	1	
401	Manabí	Montecristi	Montecristi	Aguas Nuevas	Fibras Vegetales	1	
402	Manabí	Montecristi	Montecristi	Unión y Patria	Fibras Vegetales	1	
403	Manabí	Montecristi	Montecristi	Colorado	Fibras Vegetales	1	
404	Manabí	Montecristi	Montecristi	Eloy Alfaro (Cárcel)	Fibras Vegetales	1	
405	Manabí	Montecristi	Montecristi	Simón Bolívar (Cárcel)	Fibras Vegetales	1	

406	Manabí	Montecristi	Montecristi	Bajo de Afuera	Fibras Vegetales	1		
407	Manabí	Montecristi	Montecristi	Camarón de Arriba	Fibras Vegetales	1		
408	Manabí	Montecristi	Montecristi	Camarón de Abajo	Fibras Vegetales	1		
409	Manabí	Montecristi	Montecristi	Garrapata	Fibras Vegetales	1		
410	Manabí	Montecristi	Montecristi	La Naranja	Fibras Vegetales	1		
411	Manabí	Montecristi	Montecristi	Manantiales	Fibras Vegetales	1		
412	Manabí	Montecristi	Montecristi	Montalvo	Fibras Vegetales	1		
413	Manabí	Montecristi	Montecristi	El Porvenir	Fibras Vegetales	1		
414	Manabí	Montecristi	Montecristi	Cerro Guayabal	Fibras Vegetales	1		
415	Manabí	Montecristi	Montecristi	Bajo del Pechiche	Tagua y Afines	1		
416	Manabí	Montecristi	Montecristi		Fibras Vegetales Productos de Barro, Loza y Porcelana	2		
417	Manabí	Montecristi	Montecristi	Bajo de las Palmas	Tagua y Afines	1	41	
418	Manabí	Paján	Paján		Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	1	
419	Manabí	Portoviejo	Colón		Cuero y Afines	1		
420	Manabí	Portoviejo	Crucita		Madera, Balsa y Afines	1		
421	Manabí	Portoviejo	Picoazá		Fibras Vegetales	1		
422	Manabí	Portoviejo	Portoviejo		Fibras Vegetales Madera, Balsa y Afines; y otros artículos artesanales no especificados	3		
423	Manabí	Portoviejo	Portoviejo	San Bembé	Tagua y Afines	1		
424	Manabí	Portoviejo	Portoviejo	Playa Prieta	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1		
425	Manabí	Portoviejo	Río Chico		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	9	
426	Manabí	Puerto López	Puerto López		Mármol, Piedra y Afines	1	1	
427	Manabí	Rocafuerte	Rocafuerte		Productos de Barro, Loza y Porcelana Madera, Balsa y Afines	2	4	
428	Manabí	Rocafuerte	Rocafuerte	Sosote	Tagua y Afines Productos de Barro, Loza y Porcelana	2		
429	Manabí	Tosahua	Tosagua		Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	1	
							76	
TOTAL COSTA							170	

430	Galápagos	Santa Cruz			Otros Artículos Artesanales no Especificados Tagua y Afines Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	3	3	
TOTAL GALAPAGOS								3

431	Morona Santiago	Gualaquiza	Gualaquiza	Barrio, La Amistad	Madera, Balsa y Afines	1	
432	Morona Santiago	Gualaquiza	Gualaquiza	Central	Otros Artículos Artesanales no Especificados	1	2
433	Morona Santiago	Morona	Macas		Otros Artículos Artesanales no Especificados Tagua y Afines Productos de Barro, Loza y Porcelana	3	

434	Morona Santiago	Morona	Sevilla Don Bosco	Centro Shuar	Otros Artículos Artesanales no Especificados Productos de Barro, Loza y Porcelana	2	5
435	Morona Santiago	Palora	Palora		Madera, Balsa y Afines	1	1
436	Morona Santiago	San Juan Bosco	San Juan Bosco		Madera, Balsa y Afines	1	1
437	Morona Santiago	Santiago	Santiago de Méndez	Barrio, Quito	Madera, Balsa y Afines	1	2
438	Morona Santiago	Santiago	Santiago de Méndez	Kanos Kunki Clink	Otros Artículos Artesanales no Especificados	1	
439	Morona Santiago	Sucúa	Sucúa	Centro de Formación	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	3
440	Morona Santiago	Sucúa	Sucúa	Barrio Sur	Otros Artículos Artesanales no Especificados Tagua y Afines	2	
441	Morona Santiago	Taisha	Taisha		Fibras Vegetales	1	1
							15
442	Napo	Archidona	Archidona	Barrio Piedra Grande	Fibras Vegetales Productos de Barro, Loza y Porcelana	2	5
443	Napo	Archidona	Archidona	Barrio San Agustín	Madera, Balsa y Afines	1	
444	Napo	Archidona	Archidona	Barrio Central	Otros Artículos Artesanales no Especificados	1	
445	Napo	Archidona	Archidona	Santa Rita	Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	
446	Napo	Carlos Julio Arosemena Tola	Carlos Julio Arosemena Tola	Entre Tena y Puyo	Fibras Vegetales Madera, Balsa y Afines Productos Textiles y Tejidos Autóctonos Otros Artículos Artesanales no Especificados	4	4
447	Napo	Tena	Puerto Misahuallí	Barrio Central	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	7
448	Napo	Tena	Tena	Barrio San Francisco Javier	Otros Artículos Artesanales no Especificados	1	
449	Napo	Tena	Tena	Barrio Bellavista Alta	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	
450	Napo	Tena	Tena	Diseminados en el área	Madera, Balsa y Afines Otros Artículos Artesanales no Especificados Tagua y Afines Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	4	
451							16
451	Orellana	Orellana	Puerto Francisco de Orellana	Coca	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	1
							1
452	Pastaza	Mera	Shell	Moravia	Madera, Balsa y Afines	1	1
453	Pastaza	Pastaza	Puyo	Shell, Tarqui	Madera, Balsa y Afines	1	
454	Pastaza	Pastaza	Puyo	Barrio Recreo	Madera, Balsa y Afines	1	
455	Pastaza	Pastaza	Puyo	Barrio México	Madera, Balsa y Afines	1	
456	Pastaza	Pastaza	Puyo	Barrio El Dorado	Madera, Balsa y Afines	1	
457	Pastaza	Pastaza	Puyo	Pindo Camal	Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	
458	Pastaza	Pastaza	Puyo	Barrio Obrero	Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	

459	Pastaza	Pastaza	Puyo	Unión Base	Madera, Balsa y Afines	1	9	
460	Pastaza	Pastaza	Rio Tigre	Base Conambo	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1		
							9	
461	Sucumbíos	Lago Agrio	Dureno		Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	2	
462	Sucumbíos	Lago Agrio	Nueva Loja	Sarayacú	Productos de Barro, Loza y Porcelana	1		
463	Sucumbíos	Shushufindi	San Roque	San Pablo. Barrio Central	Productos Textiles y Tejidos Autóctonos	1	1	
							3	
464	Zamora Chinchipe	El Pangui	El Pangui	Centro	Madera, Balsa y Afines	1	1	
465	Zamora Chinchipe	Yacuambi	28 de Mayo		Productos de Barro, Loza y Porcelana	1	1	
466	Zamora Chinchipe	Zamora	Zamora	Barrio Terminal Terrestre	Fibras Vegetales	1	2	
467	Zamora Chinchipe	Zamora	Zumbi	Zumbi Chicaña Yantzaza	Fibras Vegetales	1		
							4	
TOTAL ORIENTE								48
TOTAL PAIS								565

BIBLIOGRAFIA

1. Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador, Octubre de 2003, Revista de la Academia Diplomática %Antonio J. Quevedo#No. 3, Quito-Ecuador;
2. Villamizar Rodrigo A., Mondragón Juan Carlos, 1995, Zenshin, Editorial Norma S.A., Bogotá-Colombia;
3. Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, 2003, Mapa de Artesanías y Oferta Exportable del Ecuador, Primera Edición, Quito-Ecuador;
4. Leguizamón Francisco, 1991, El Extensionista Empresarial Emerge-Proceso de Formación, Primera Edición, Instituto Centroamericano de Administración de Empresas, Guatemala;
5. Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, 1999, Ley de Comercio Exterior, Quito-Ecuador
6. Instituto Andino de Artes Populares del Convenio Andrea Bello, 1999, Como Organizar una Feria Paso a Paso, Primera Edición, Quito-Ecuador;
7. Castillo Geovanny y Cháves Luis, 2001, Una oportunidad de desarrollo para Costa Rica, San José-Costa Rica;
8. Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, 1998, Datos Básicos para Negocios en el Ecuador, Quito, Primera Edición, Quito-Ecuador;
9. Tamames Ramón, 1999, Estructura Económica Mundial, Decimonovena Edición, Alianza Editorial S.A, Madrid-España;
10. Ministerio de Industria y Energía de España, 1993, Cuadernos de Artesanía, Raycar Impresores, Madrid-España.
11. CONADE, 1985, Artesanía y Modernización en el Ecuador, Quito-Ecuador;
12. Ecuatoriana de Código de Producto, 2002, Guía Practica No.1, Quito-Ecuador;

13. Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, 2001, Análisis de Competitividad de las Artesanías del Ecuador, Primera Edición, Quito-Ecuador;
14. Centro de Comercio internacional y Federación Ecuatoriana de Exportadores, 2001, La Clave del Comercio Exterior, Editorial Voluntad, Quito-Ecuador;
15. Taller de Capacitación para la Internacionalización de Pequeñas y Medianas Empresas, 2001, Isla Margarita-Venezuela;
16. Taller Nacional de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual sobre la Propiedad industrial y Promoción de la Innovación, 2000, Quito-Ecuador;
17. Fundación Española para la Artesanía, 2001, Apuntes Oficiales de los Cursos de Iberoamérica, Cartagena de Indias-Colombia;
18. Seminario de Exportadores emergentes de Países Andinos, 2001, Quito-Ecuador;
19. Tercera Conferencia Internacional %Mujer y Tradición+Preparatoria del 8vo.Seminario Iberoamericano de Cooperación de Artesanías, 2003, Quito-Ecuador;
20. Ley de Fomento Artesanal, 1986, Quito-Ecuador
21. www.cddhcu.gob.mx/camdip, Artesanías de México.
22. www.artesaniasdecolombia.com.co, Artesanías de Colombia;
23. www.pa/artesanias/perpec, Artesanías de Panamá.



*Your complimentary
use period has ended.
Thank you for using
PDF Complete.*

[Click Here to upgrade to
Unlimited Pages and Expanded Features](#)

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Autorizo al Instituto de Altos Estudios Nacionales la publicación de esta Tesis, de su bibliografía y anexos, como artículo de revista o como artículo para lectura seleccionada o fuente de investigación

Quito, julio del 2004

FIRMA DEL CURSANTE
Ing. Com. Edgar Augusto Narváez López