



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y
COMERCIO**

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

TRABAJO DE TITULACIÓN

MODALIDAD ANÁLISIS DE CASO

TEMA:

**BARRERAS PARA LA EXPORTACIÓN DEL SOMBRERO
DE PAJA TOQUILLA DE PILE**

AUTORA:

ORDÓÑEZ PILLIGUA GRACE JUDITH

TUTORA:

LIC. JOHANNA GUADALUPE VÉLEZ CEDEÑO, PHD.

MANTA

2026 - 1

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, **Ordóñez Pilligua Grace Judith**,

DECLARO QUE:

El contenido en el presente Trabajo de Titulación, **“Barreras para la exportación del sombrero de paja toquilla de Pile”** ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas y pie de las páginas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Los resultados, análisis, lecciones y recomendaciones obtenidas de un amplio estudio son única y exclusiva responsabilidad de la autora, datos que no pueden ser modificados sin la debida autorización.

A través de esta declaración, cedo la investigación a la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí para que la utilice como estime conveniente, según lo establecido por las Leyes y Reglamentos estipulados y por la normativa institucional vigente.

Manta, 16 de julio del 2026

Grace Ordóñez

Ordóñez Pilligua Grace Judith
CI: 131250620-5

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR(A).	CÓDIGO: PAT-04-F-004
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	REVISIÓN: 1
		Página 1 de 1

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutora de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio de la Carrera de Comercio Exterior de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Titulación bajo la autoría de la estudiante Ordóñez Pilligua Grace Judith, legalmente matriculada en la carrera de Comercio Exterior, período académico 2025 (2) - 2026 (1), cumpliendo el total de **384 horas**, cuyo tema del Análisis de Caso es "BARRERAS PARA LA EXPORTACIÓN DEL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA DE PILE".

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 22 de Julio de 2026.

Lo certifico,


Dra. Johanna Guadalupe Vélez Cedeño, PHD.
Docente Tutora
Área: Comercio Exterior

UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ

**Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y
Comercio**

Carrera de Comercio Exterior

**APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL
TRIBUNAL**

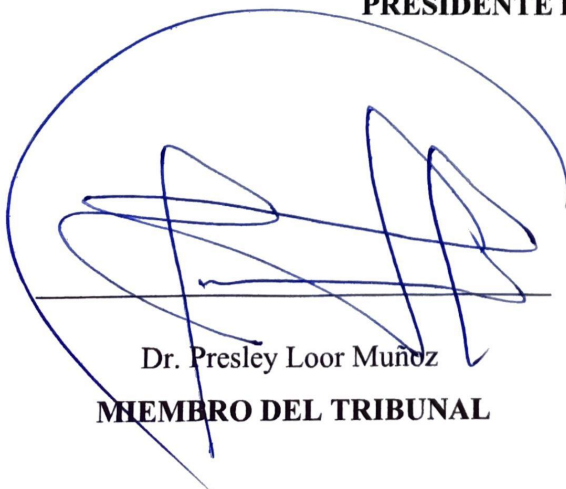
Los miembros del tribunal de grado aprueban el informe del proyecto de investigación, presentado por la Srta. Grace Judith Ordóñez Pilligua; de acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Laica “Eloy Alfaro de Manabí”.

Con el tema **“BARRERAS PARA LA EXPORTACIÓN DEL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA DE PILE”**.

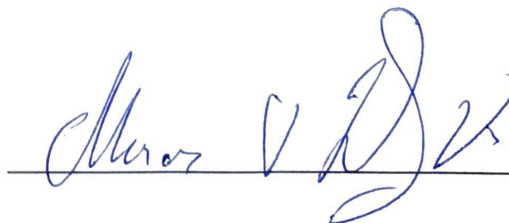
Para constancia firman:



Ing. Erick Calderero Villagómez
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



Dr. Presley Loor Muñoz
MIEMBRO DEL TRIBUNAL



Econ. Vinicio Intriago Durán
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

CERTIFICADO DE SIMILITUD



Certificado de análisis
Compilatio Magister+ | ULEAM-ECU

BARRERAS PARA LA EXPORTACIÓN DEL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA DE PILE - GRACE ORDÓÑEZ
ID : 6954089e3bf2b871cb20c853b23be0dfd2e857a5



<1%

Textos sospechosos

Nombre del fichero : BARRERAS PARA LA EXPORTACIÓN DEL SOMBRERO DE PAJA TOQUILLA DE PILE - GRACE ORDÓÑEZ.txt
Tamaño del archivo original : 67,46 kB
Número de palabras : 4218

Depositante : JOHANNA GUADALUPE VELEZ CEDEÑO
Fecha de depósito : 28 de junio de 2026
Tipo de carga : interface
fecha de fin de análisis : 28 de junio de 2026

Resumen (sección 1/2)

Localización de los textos sospechosos en el documento :



Incluido en el porcentaje de textos sospechosos :



Similitudes

<1%

Pasajes con similitudes a fuentes encontradas en diferentes colecciones.



Idiomas no reconocidos

0%

Pasajes en los que parte del vocabulario utilizado no forma parte del diccionario de la lengua.
Puede tratarse de un intento del autor de modificar el texto para evitar ser detectado.



No incluido en el porcentaje de textos sospechosos :



Textos entre comillas

0%

Pasajes entre comillas, a menudo indicativos de una cita.

DEDICATORIA

Quiero dedicar esta tesis, en primer lugar, a Dios, quien me dio sabiduría e inteligencia durante toda mi trayectoria académica, guiándome sobre todo en los momentos difíciles.

A mi mami, María Pilligua, el pilar más importante de mi vida y mi mayor inspiración para nunca rendirme. Gracias por sacrificarse trabajando incansablemente para darme lo mejor. Todo lo que soy y todo lo que estoy logrando lleva una parte de ti, espero que este logro te haga sentir tan orgullosa como yo me siento de tenerte como mamá.

A mi papi, Ignacio Ordóñez, por estar siempre pendiente de mí, por cuidarme y hacer todo lo posible para que nunca me falte nada, de quien aprendí que la valentía no significa no tener miedo, sino seguir adelante a pesar de él.

A mis hermanos, Isaac y Jefferson, quienes estuvieron conmigo regalándome siempre una sonrisa. Deseo de todo corazón que nunca dejen de perseguir sus sueños y que la vida les permita alcanzar todo aquello que anhelan.

A mi cuñada Johanna, por su cariño y apoyo constante en cada paso de mi camino, y a mi sobrina Noah Julieta, por iluminar nuestra familia con su llegada.

A mi novio, Fernando, gracias por creer en mí incluso cuando yo misma dudaba, por tus palabras de ánimo, tu paciencia y tu amor incondicional.

A mis abuelos, que celebrarían este logro junto a mí si estuvieran aquí, sé que desde el cielo me acompañan, este logro es para ustedes.

Y a todos los que siempre creyeron en mí. Terminar esta tesis marca el inicio de un nuevo capítulo en mi vida, y espero seguir contando con el apoyo de quienes más amo en este mundo.

Ordóñez Pilligua Grace Judith

RECONOCIMIENTO

Agradezco a mi tutora de tesis, Lic. Johanna Vélez, por orientarme en el desarrollo de este trabajo, al Eco. Vinicio Intriago y a todos los docentes de la carrera que aportaron de manera significativa a mi formación académica. De igual manera, agradezco a mi querida Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, por brindarme los conocimientos y oportunidades necesarias para contribuir a mi crecimiento profesional y personal.

De manera especial, a mis amigas Anahi, Michell y Fransua, gracias porque desde el inicio de esta etapa universitaria compartimos alegrías, preocupaciones y momentos que sé que recordaremos para toda la vida.

A mi Pile, la comunidad que me vio crecer y de la que siempre estaré orgullosa, anhelo que cada vez más personas conozcan Pile y valoren el esfuerzo y la dedicación que existe detrás de cada sombrero de paja toquilla. Espero aportar con mi trabajo para su desarrollo, para que Pile sea reconocida en nuestro país y en el resto del mundo como lo que es, la cuna del sombrero extrafino de paja toquilla.

Ordóñez Pilligua Grace Judith

ÍNDICE

DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	I
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR	II
CERTIFICADO DE SIMILITUD.....	III
DEDICATORIA.....	IV
RECONOCIMIENTO.....	V
RESUMEN	1
ABSTRACT.....	1
1. Introducción	2
2. Antecedentes	3
3. Definición del Problema	4
3.1. Delimitación.....	4
3.2. Planteamiento.....	4
3.3. Preguntas.....	4
4. Justificación y Propósito	5
5. Objetivos	5
6. Idea a Defender	6
7. Unidades de Análisis.....	6
8. Metodología	6
9. Marco Conceptual.....	7
10. Resultados Obtenidos.....	10
11. Análisis de Resultados	11
12. Lecciones y Recomendaciones	12
13. Preguntas de Reflexión	13
14. Fuentes de Información.....	15
15. Anexos	18

RESUMEN

El presente estudio analiza las barreras que limitan la exportación directa de los sombreros de paja toquilla elaborados por artesanos de la comuna Pile, Montecristi, Ecuador. Esta investigación tuvo como objetivo identificar los desafíos que enfrentan los artesanos para acceder a mercados internacionales y proponer alternativas que contribuyan a mejorar su participación en el comercio exterior. Mediante una metodología mixta, con enfoque descriptivo, exploratorio y a través de la aplicación de encuestas a los tejedores de la comunidad, se identificó que las principales limitaciones para la comercialización de los sombreros corresponden al desconocimiento de los procesos de exportación y la dependencia de intermediarios. El estudio concluye que mejorar el conocimiento y las capacidades de los artesanos en el comercio exterior podría facilitar una participación más directa en los mercados internacionales, promover una integración más equitativa en las cadenas de valor globales y contribuir al desarrollo económico sostenible de la comunidad.

Palabras clave: sombrero de paja toquilla, barreras de exportación, artesanos, internacionalización, comercio exterior.

SUMMARY

This study examines the barriers that hinder the direct export of toquilla straw hats produced by artisans in the community of Pile, Montecristi, Ecuador. The research sought to identify the challenges artisans face when accessing international markets and to explore strategies for strengthening their participation in foreign trade.

A mixed-methods approach with a descriptive and exploratory design was employed. Data were collected through surveys administered to local artisans engaged in the production of toquilla straw hats. The findings reveal that the primary obstacles to direct export activities include limited knowledge of export procedures and a high dependence on intermediaries for market access and commercialization.

The study concludes that enhancing artisans' knowledge and capabilities in foreign trade could facilitate more direct participation in international markets, promote fairer integration into global value chains, and contribute to the sustainable economic development of the community.

Keywords: toquilla straw hat, export barriers, artisans, internationalization, foreign trade.

1. Introducción

El sombrero de paja toquilla se mantiene como un referente internacional de la calidad de las artesanías ecuatorianas, prevaleciendo a lo largo de los años en la cultura e identidad del país, especialmente en la provincia de Manabí, donde se destacan los artesanos de la comuna Pile (Ministerio de Turismo, 2021). Actualmente, este producto no solo representa un símbolo cultural, sino también una oportunidad de crecimiento y desarrollo económico para las comunidades rurales de tejedores, al formar parte de la oferta exportable artesanal del Ecuador.

La comuna Pile se encuentra ubicada en la zona rural del cantón Montecristi, en la provincia de Manabí, a 40 minutos desde la ciudad de Manta (Villamar, Zambrano, & Pinargote, 2021). Según Anchundia (2024), Pile es considerada como la cuna del tejido del sombrero fino de paja toquilla, destacando por su tradición artesanal y por mantener la esencia del tejido de generación en generación. En este contexto, el tejido y la comercialización del sombrero constituyen la principal fuente de ingresos de muchas familias de la comunidad, lo que evidencia su importancia dentro de la economía local.

Se garantiza una participación justa dentro de la cadena de valor internacional mediante el desarrollo de competencias en materia de comercio exterior y la incorporación de herramientas digitales necesarias para que los artesanos avancen hacia la exportación directa, permitiéndoles mejorar sus ingresos y lograr una participación más equitativa en la cadena de valor internacional.

A pesar del reconocimiento internacional del sombrero de paja toquilla, los artesanos de Pile enfrentan múltiples barreras que dificultan su participación directa en mercados internacionales. Entre ellas resalta el desconocimiento de los procesos para realizar una exportación, además de limitaciones económicas que impiden gestionar las exportaciones de manera directa sin necesidad de intermediarios. Se integran también factores como la escasa capacitación en comercio exterior y un débil acceso a información sobre mercados internacionales, lo que dificulta la capacidad de la comunidad para ser más competitiva.

Al hacer énfasis en los intermediarios, se observa que obtienen márgenes de ganancia significativos, mientras que los artesanos locales reciben una proporción menor de las ganancias, generando insatisfacción en los tejedores (Gaudin & Padilla, 2020). Esta situación deja en evidencia que existe una distribución desigual del valor dentro de la cadena de comercialización, donde los productores no cuentan con la participación necesaria en la negociación comercial.

En este sentido, la presente investigación tiene como propósito analizar las principales barreras que afectan la exportación del sombrero de paja toquilla elaborado en la comuna Pile, con el fin de identificar oportunidades de mejora y proponer estrategias orientadas al fortalecimiento de su competitividad y posicionamiento en mercados internacionales.

A través de un enfoque mixto, la investigación permitirá comprender de manera más amplia la realidad que enfrentan los artesanos de la comuna Pile en su participación dentro del comercio internacional. Además, se busca aportar propuestas que contribuyan al fortalecimiento de sus capacidades productivas y comerciales, favoreciendo una participación más equitativa dentro de la cadena de valor y mayores oportunidades de desarrollo para la comunidad.

2. Antecedentes

Según información del Ministerio de Turismo (2021), la historia del sombrero inicia hace más de 5 mil años. Se mantuvo en las culturas Jama Coaque y Chorrera, posteriormente, a mediados del siglo XVII nace el sombrero de paja toquilla, elaborado con fibras de la planta *Carludovica palmata*, cuyo tejido puede extenderse hasta ocho meses dependiendo de la finura del sombrero.

Su comercialización internacional se popularizó durante la construcción del canal de Panamá, cuando el presidente estadounidense Theodore Roosevelt utilizó uno de estos sombreros al visitar la obra, de allí la confusión con el nombre de Panama Hat, hasta que años después se reconoció su origen ecuatoriano (Pinargote, 2019). De acuerdo con información del Ministerio de Turismo (2018), las primeras exportaciones de sombreros desde Ecuador se realizaron a mediados del siglo XX y fueron destinadas a Norteamérica, Centroamérica y Europa. En 2012 se reconoció al tejido tradicional del sombrero de paja toquilla ecuatoriano como Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad (UNESCO, 2012).

Pese al reconocimiento internacional del tejido, los artesanos enfrentan desafíos como la presencia de imitaciones de menor calidad en el mercado (Rodríguez, 2025). A su vez, las nuevas generaciones se ven influenciadas por la tecnología mostrando un interés menor por el tejido tradicional y las artesanías (Mosquera, 2022). Estos factores evidencian la existencia de condiciones que no se consideran justas para los artesanos, como la dependencia de intermediarios en la comercialización, lo que limita su participación directa en la exportación del sombrero desde la comuna Pile.

3. Definición del Problema

3.1. Delimitación

Tema macro: Sombrero de paja toquilla

Delimitación: Comuna Pile, cantón Montecristi, provincia de Manabí

Problemática: Barreras para la exportación del sombrero de paja toquilla

3.2. Planteamiento

La comuna Pile continúa preservando la práctica del tejido del sombrero de paja toquilla, una herencia transmitida de generación en generación que forma parte esencial de su identidad cultural. Sin embargo, esta tradición enfrenta limitaciones para su proyección internacional, entre las que destacan la dependencia de intermediarios en la comercialización, el desconocimiento de los procesos de exportación y las dificultades para acceder directamente a mercados internacionales

La economía de esta comunidad se basa principalmente en el tejido del sombrero y artesanías de paja toquilla, complementada en menor escala con la agricultura y la construcción, siendo así que el ingreso promedio de los hogares no supera los 200 dólares mensuales y solo un reducido grupo de habitantes accede a programas de asistencia social (Villamar, Zambrano, & Pinargote, 2021).

La dependencia de intermediarios es reconocida por los habitantes de esta localidad como una de las principales barreras al momento de comercializar los sombreros, ya que los artesanos dependen de terceras personas para darle el acabado final a sus productos y comercializarlos, lo que disminuye considerablemente los beneficios económicos de los artesanos locales. Unido a que existe un desconocimiento generalizado sobre los procesos, requisitos aduaneros y normativas necesarias para realizar exportaciones directas desde la comunidad.

A pesar de los obstáculos, el sombrero de paja toquilla conserva un notable atractivo internacional. Figuras reconocidas como Johnny Depp y Bruno Mars han utilizado estos sombreros, asimismo, el actor estadounidense Charlie Sheen ha adquirido piezas elaboradas en Montecristi por valores de hasta 25 mil dólares, lo que refleja el alto prestigio y valor cultural que posee el tejido fino de Pile (Revista Vistazo, 2011).

3.3. Preguntas

¿Cuáles son las principales barreras que impiden a los artesanos de Pile exportar de manera directa sus sombreros de paja toquilla?

¿Qué papel cumplen los intermediarios en el proceso de comercialización del sombrero de paja toquilla de Pile?

¿Qué alternativas podrían fomentar la exportación directamente desde la comuna Pile a mercados internacionales?

4. Justificación y Propósito

La presente investigación se realiza con el propósito de analizar la situación actual de la comuna Pile e identificar los principales obstáculos que enfrentan los artesanos y que limitan la exportación directa de sus sombreros, con el fin de proponer alternativas que promuevan su desarrollo económico y social. La elección del tema surge a raíz de los efectos que generan estas barreras, ya que afectan directamente al desarrollo local.

Se justifica este estudio en la necesidad de visibilizar la dependencia de los artesanos frente a intermediarios y comprender las limitaciones que impiden la exportación directa. De esta manera, se podrán generar propuestas orientadas a fortalecer la organización comunitaria y reducir la intermediación, garantizando mayores beneficios para los artesanos locales. (Valencia & Carmenates, 2022). Este análisis destaca su importancia al orientar la toma de decisiones que faciliten la inserción en mercados internacionales del sombrero de paja toquilla de Pile.

5. Objetivos

5.1. Objetivo General

Analizar las barreras que impiden la exportación directa del sombrero de paja toquilla desde la comuna Pile.

5.2. Objetivos Específicos

- Identificar las principales barreras que enfrentan los artesanos de Pile para exportar directamente a mercados internacionales.
- Describir el rol de los intermediarios en la comercialización local e internacional del sombrero de paja toquilla de Pile.
- Examinar alternativas que favorezcan la exportación directa del sombrero de paja toquilla desde Pile hacia otros países.

6. Idea a Defender

Los artesanos de Pile enfrentan barreras como dependencia de intermediarios y desconocimiento de exportación, que limitan su participación en mercados internacionales; sin embargo, su interés por exportar directamente y disposición a capacitarse favorecen su inserción en la cadena de valor.

7. Unidades de Análisis

La unidad de análisis de esta investigación son los artesanos de la comuna Pile y el tejido del sombrero de paja toquilla que ellos producen, considerando intermediarios y las dinámicas de comercialización que influyen en su capacidad de exportar directamente.

8. Metodología

La investigación se desarrolló en la comuna Pile, Ecuador, ubicada en el cantón Montecristi ([ver Anexo A](#)). La población objeto de estudio estuvo conformada por tejedores de la comunidad y se empleó un muestreo no probabilístico por juicio, en el cual se seleccionó únicamente a artesanos locales, por ser actores directamente relacionados con la problemática. Debido a limitaciones de acceso y disponibilidad, se incluyó a un grupo representativo de 41 participantes, quienes aportaron información relevante para el análisis (Espinoza, 2022).

El estudio se trabajó bajo un enfoque mixto, combinando los datos cuantitativos obtenidos mediante porcentajes en las preguntas cerradas de la encuesta, junto a la información cualitativa proveniente de la pregunta abierta del cuestionario. Por su alcance, es una investigación descriptiva, ya que caracteriza la realidad de los artesanos de Pile, además de ser exploratoria, debido a que aborda una problemática que ha sido poco estudiada en la comunidad, y documental, pues se sustenta en la revisión de fuentes institucionales y académicas. El método empleado fue el analítico, pues se descompuso la problemática de la exportación en sus factores constitutivos: conocimiento del proceso exportador, dependencia de intermediarios y percepción de precios, para examinar su incidencia particular. Como técnica de recolección de datos se utilizó la encuesta, enmarcando el estudio dentro de la investigación primaria (Hernández, 2014).

La selección de este tipo de investigación responde al objetivo del estudio: la investigación descriptiva permitió identificar y caracterizar las particularidades de la situación analizada, la exploratoria facilitó un primer acercamiento a una realidad poco documentada, y la documental sustentó teóricamente el estudio mediante la revisión de fuentes académicas (Bernal, 2010).

El cuestionario estuvo conformado por 7 preguntas, de las cuales 6 fueron cerradas y 1 abierta, permitiendo obtener información cuantitativa y cualitativa (Aigner, 2025). Dicho cuestionario, base de la técnica de encuesta estructurada, se presenta en el [Anexo B](#) y permitió recoger información sobre comportamientos, conocimientos y percepciones, mediante preguntas en un orden predeterminado que garantizó la estandarización y comparabilidad de los resultados (Malhotra, 2008).

Como complemento cualitativo, se mantuvo una conversación con el alcalde del cantón Montecristi, donde se destacó la importancia de fortalecer el empoderamiento de los artesanos y revalorizar su trabajo dentro de la cadena productiva ([ver Anexo C](#)). De igual manera, se incluye evidencia fotográfica del alcalde portando un sombrero de paja toquilla como elemento de promoción local ([ver Anexo D](#)).

Las encuestas fueron aplicadas de manera online mediante la plataforma Microsoft Forms, considerando la participación de jóvenes y adultos, lo que permitió recoger diferentes perspectivas sobre la problemática estudiada.

En cuanto al procesamiento de la información, los datos obtenidos fueron organizados, tabulados y analizados mediante herramientas digitales, lo que permitió elaborar gráficos estadísticos para facilitar su interpretación.

9. Marco Conceptual

Los siguientes conceptos sustentan teóricamente el análisis de las barreras que enfrentan los artesanos de Pile para exportar de manera directa, permitiendo comprender tanto los procesos formales de comercio exterior como las particularidades de la producción artesanal en contextos comunitarios.

9.1. Exportación

La exportación se define como un proceso mediante el cual una empresa o productor comercializa bienes, servicios o propiedad intelectual hacia mercados internacionales, implicando generalmente el traslado físico del producto al país de destino. Las exportaciones representan una estrategia clave para el crecimiento económico y empresarial, sin embargo, la participación en el exterior depende de factores como el nivel de conocimiento, los recursos disponibles y la capacidad de adaptación de cada organización (Daniels, Radebaugh, & Sul, 2013).

9.2. Comercio exterior

El comercio exterior hace referencia al intercambio de bienes o servicios entre un país y el resto del mundo, abarcando aspectos económicos y jurídicos relacionados con normativas aduaneras, políticas comerciales y logística. El comercio es indispensable para el desarrollo económico de los países, pues promueve la diversificación, genera empleo e impulsa la integración en mercados globales (Arese, 2018).

9.3. Barreras a la exportación

Las barreras a la exportación son los obstáculos que enfrentan las empresas o productores al intentar acceder o mantenerse en mercados internacionales, pueden clasificarse en barreras internas y externas, dependiendo de su origen y del nivel de control que se tenga sobre ellas (Fanjul, 2022).

Las barreras internas se originan dentro de la organización e incluyen falta de conocimiento sobre mercados internacionales, restricciones económicas y dificultades en la aplicación de estrategias de marketing internacional. Por otro lado, las barreras externas corresponden a factores que se encuentran fuera del control directo de la empresa, como riesgos políticos, problemas logísticos y competencia internacional (Jorge-Martín, 2023).

En el caso de los artesanos de Pile, esta clasificación resulta pertinente porque las principales limitaciones identificadas: el desconocimiento de los procesos de exportación y la falta de recursos económicos, corresponden a barreras internas, mientras que la dependencia de intermediarios se relaciona con la estructura externa del mercado de comercialización.

9.4. Enfoques de exportación

Existen diferentes modalidades para llevar a cabo procesos de exportación, entre las cuales destacan la exportación directa e indirecta.

La exportación directa se da cuando el productor o empresa vende sus productos directamente a clientes o distribuidores en el extranjero, asumiendo la gestión del proceso exportador. Implica mayor inversión, conocimiento y responsabilidad, pero permite un mayor control y mayores márgenes de ganancia.

Mientras que la exportación indirecta ocurre cuando el productor vende sus productos a intermediarios en el mercado local, quienes se encargan de exportarlos. Resultando más accesible para pequeños productores, aunque limita el control sobre el proceso y reduce los beneficios obtenidos (Daniels, Radebaugh, & Sul, 2013).

Esta distinción es central para el caso de Pile, donde la comercialización actual de los sombreros opera predominantemente bajo la modalidad indirecta, lo que explica la concentración de beneficios en intermediarios y respalda la pertinencia de orientar a los artesanos hacia esquemas de exportación más directos.

9.5. Requisitos para ser exportador

En Ecuador, las actividades de exportación pueden ser realizadas tanto por personas naturales o jurídicas que cumplan ciertos requisitos, iniciando con la obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC), emitido por el Servicio de Rentas Internas donde se especifica la actividad económica del exportador. Pueden registrarse como exportadores habituales mediante el procedimiento establecido por la administración tributaria ecuatoriana ([Ver Anexo E](#)), y es necesario contar con un certificado digital de firma electrónica, que permita validar documentación relacionada con el proceso exportador.

Adicionalmente, es necesario registrarse en el sistema ECUAPASS, plataforma administrada por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), la cual facilita la gestión de operaciones aduaneras y el acceso a información relacionada con exportaciones (Pro Ecuador, 2026).

9.6. Cadena de valor

La cadena de valor es un modelo que permite analizar el conjunto de actividades que intervienen en el diseño, producción, comercialización y distribución de un producto, con el objetivo de generar valor y ventaja competitiva. En el contexto de la producción artesanal, una cadena de valor fortalecida facilita el acceso de los productos a mercados nacionales e internacionales. Además, incorpora dimensiones sociales y culturales, como la identidad, la tradición y el vínculo comunitario (Pérez & Hernández, 2025).

9.7. Artesanías en el contexto de la globalización

Las artesanías son productos elaborados manualmente que integran conocimientos, habilidades y tradiciones culturales. A pesar de no competir en volumen con la producción industrial, destacan por su calidad, autenticidad y valor cultural, cumpliendo una función económica importante al contribuir al sustento de familias y comunidades rurales.

La globalización genera oportunidades, como el acceso a nuevos mercados y tecnologías digitales para la promoción y venta de productos. Sin embargo, también plantea desafíos, como el aumento de la competencia y la presencia de imitaciones, frente a ello, los artesanos

desarrollan estrategias de adaptación que les permiten mantenerse en el mercado sin perder su identidad cultural (Chávez & Del Carpio, 2017).

9.8. Producción artesanal del sombrero de paja toquilla

La producción artesanal del sombrero de paja toquilla constituye una actividad representativa de la identidad cultural ecuatoriana, especialmente en comunidades rurales como Pile (Ministerio de Turismo, 2018). El proceso de tejido requiere precisión, ya que la calidad del sombrero depende de la finura de las hebras de paja toquilla, haciendo que los sombreros extrafinos tarden varios meses en completarse, reflejando altos niveles de detalle y calidad artesanal ([ver Anexo F](#)).

10. Resultados Obtenidos

Los resultados presentados a continuación corresponden a la encuesta aplicada mediante Microsoft Forms a 41 tejedores de la comuna Pile. El instrumento recogió información sobre el nivel de tejido, el conocimiento en materia de exportación, las principales barreras percibidas, la valoración de precios recibidos a través de intermediarios y la disposición hacia la exportación directa ([Ver Anexo G](#)).

Paralelamente, mediante revisión documental se consultaron fuentes académicas e institucionales como Pro Ecuador y UNESCO, obteniendo información sobre normativas de exportación, requisitos aduaneros, antecedentes históricos del sombrero y su reconocimiento internacional. Además, se recopiló evidencia fotográfica del proceso artesanal y se mantuvo una conversación con el alcalde de Montecristi.

Respecto al nivel de tejido, la Figura 1 muestra que los participantes se clasificaron entre las categorías grueso, semifino, fino y extrafino. La mayoría se concentró en el tejido semifino (34%), seguido del fino (29%), el grueso (22%) y el extrafino (15%).

En cuanto al conocimiento sobre procesos de exportación, la Figura 2 indica que el 59% de los encuestados señaló poseer un nivel medio, el 20% manifestó no tener conocimiento alguno, el 12% indicó un nivel alto y el 10% un nivel bajo.

Sobre las principales barreras para exportar, la Figura 3 evidencia que la dependencia de intermediarios fue identificada como la más frecuente (31%), seguida del desconocimiento de procesos (30%), la falta de dinero (20%), y en igual medida la baja producción y los trámites complejos con un 10% cada uno.

Respecto a la percepción de precios, la Figura 4 refleja que el 49% de los artesanos consideró que los precios recibidos son bajos y el 29% muy bajos, mientras que el 15% los calificó como buenos y el 7% como muy buenos. De manera complementaria, la Figura 5 muestra que el 93% de los encuestados consideró que los intermediarios obtienen mayores ganancias, frente a un 7% que respondió negativamente.

Finalmente, la Figura 6 indica que el 98% de los participantes manifestó su interés en exportar directamente sin intermediarios, mientras que el 2% restante respondió negativamente. A través de la pregunta abierta, los artesanos señalaron acciones consideradas necesarias para lograrlo, destacando la capacitación en comercio exterior, el uso de plataformas digitales, la búsqueda de compradores directos, el acceso a financiamiento, el apoyo institucional, la organización comunitaria mediante asociaciones o gremios y la promoción del origen del producto. Dichas respuestas fueron organizadas y clasificadas en la Tabla 1 ([ver Anexo H](#)).

11. Análisis de Resultados

El análisis sobre los resultados obtenidos mediante la encuesta evidencia una contradicción, porque a pesar de que la comuna Pile es considerada cuna del tejido fino de sombreros de paja toquilla, esta ventaja no se refleja en una participación directa en los mercados internacionales, lo que demuestra la existencia de una brecha entre la alta calidad de los sombreros y su limitada participación en el comercio exterior.

Los datos muestran que, aunque predomina un nivel medio de conocimiento sobre exportación, en la práctica este conocimiento general no resulta suficiente para gestionar procesos reales, lo que confirma el planteamiento inicial sobre el desconocimiento de requisitos y normativas. Esta situación se relaciona directamente con la dependencia de intermediarios, identificada como la principal barrera, ya que son los intermediarios quienes concentran mayores beneficios económicos.

Se evidencia también una percepción de inconformidad por parte de los artesanos con respecto a los precios recibidos, considerados en su mayoría bajos o muy bajos, lo que se refuerza con la percepción de que los intermediarios obtienen mayores beneficios económicos. Esta situación influye de manera negativa en las posibilidades de crecimiento económico que podría tener la comunidad.

Por otro lado, a pesar de las limitaciones identificadas, los resultados demuestran que existe un alto interés por exportar sin intermediarios, representando una oportunidad para implementar estrategias que fortalezcan las capacidades de los artesanos y permitan iniciar procesos de exportación desde Pile. Además, la continuidad del tejido depende en gran medida de la participación de las nuevas generaciones ([ver Anexo I](#)).

12. Lecciones y Recomendaciones

Lecciones

Dentro de la cadena de comercialización intervienen los intermediarios, la dependencia que los artesanos tienen de estos actores refleja una marcada insatisfacción, originada gracias a la amplia brecha que existe entre los bajos ingresos que perciben los tejedores y los altos márgenes de ganancia que se concentran en los intermediarios. Esta relación evidencia una estructura comercial desigual que restringe el desarrollo económico de Pile.

En este contexto, el estudio refleja que las barreras que impiden la exportación directa del sombrero de paja toquilla responden a múltiples factores, destacando como otra de las principales limitaciones el desconocimiento en materia de comercio exterior, ya que a pesar de que los tejedores de Pile dominan la producción de los sombreros finos, presentan dificultades en la comprensión de procesos y normativas necesarias para acceder a mercados internacionales. Esta limitación está relacionada con la dependencia de intermediarios.

Además, se identifica una limitada visibilidad del origen del sombrero, lo que impide posicionar adecuadamente al sombrero de paja toquilla en el exterior. Del mismo modo, se reconoce la escasez de recursos económicos y apoyo institucional como factores que dificultan el inicio de procesos de exportación.

Por otra parte, a pesar de estas barreras es importante resaltar que existe un alto interés por exportar directamente. Esto revela que la comunidad cuenta con bases culturales y productivas que pueden ser aprovechadas para su inserción en mercados internacionales.

Recomendaciones

Una de las principales recomendaciones sería fortalecer los conocimientos de los artesanos locales mediante capacitación constante orientada a normativas y requisitos de exportación, sumado al uso de herramientas digitales para erradicar el desconocimiento existente, incluyendo en las capacitaciones temas como procesos aduaneros, fijación de precios

internacionales y negociación con compradores, lo que permitirá una participación más activa en el comercio exterior.

Asimismo, implementar estrategias de comercialización directa, mediante el uso de plataformas digitales, redes sociales y páginas web, que faciliten el contacto con clientes internacionales y reduzcan la dependencia de intermediarios. Estas herramientas deben complementarse con la creación de una marca colectiva o identidad territorial que destaque el origen y la calidad del sombrero de Pile, incorporando elementos de diferenciación como certificaciones de autenticidad, historias del proceso artesanal y contenido visual que resalte su valor cultural.

De la misma manera, es necesario promover el acceso a financiamiento y apoyo institucional que permita cubrir los costos iniciales de exportación, a través de alianzas con organizaciones y acceso a créditos productivos adaptados a la realidad de los artesanos. Finalmente, se recomienda desarrollar estrategias de promoción internacional que destaquen el valor cultural, la calidad y el proceso artesanal del sombrero de paja toquilla, con el objetivo de incrementar su reconocimiento y demanda en el exterior, posicionando especialmente el origen en la comuna Pile como un elemento diferenciador dentro del mercado global.

13. Preguntas de Reflexión

¿Cuáles son las principales barreras que impiden a los artesanos de Pile exportar de manera directa sus sombreros de paja toquilla?

Una de las principales barreras que enfrentan los artesanos de la comuna Pile es el limitado conocimiento sobre los procesos y requisitos necesarios para exportar sus productos de manera directa. A pesar de la reconocida calidad y prestigio de los sombreros de paja toquilla, muchos artesanos no cuentan con información suficiente sobre los procedimientos aduaneros, normativas internacionales y oportunidades que les permitirían acceder directamente a mercados internacionales. Asimismo, la presencia de intermediarios en la cadena de comercialización y las condiciones del mercado nacional reducen significativamente sus ingresos, ya que adquieren los productos a precios bajos, en comparación con su valor real en el mercado internacional (Aspiazu, 2022).

¿Qué papel cumplen los intermediarios en el proceso de comercialización del sombrero de paja toquilla de Pile?

A pesar de que el sombrero de paja toquilla fue reconocido como Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad por UNESCO, los artesanos de la comuna Pile continúan enfrentando dificultades en su comercialización debido a la intervención de intermediarios. Estos actores adquieren los sombreros a precios bajos, sin considerar el esfuerzo, el tiempo y las condiciones físicas que implica su elaboración artesanal. Posteriormente, los intermediarios comercializan a precios considerablemente más elevados, obteniendo mayores beneficios económicos. Esta situación limita la capacidad de los artesanos para negociar mejores condiciones y acceder de manera directa al mercado (Malla, 2020).

¿Qué alternativas podrían fomentar la exportación directamente desde la comuna Pile a mercados internacionales?

Para fomentar la exportación directa desde la comuna Pile, resulta fundamental implementar diversas estrategias orientadas al fortalecimiento de las capacidades de los artesanos. Entre ellas se destacan la elaboración de portafolios de productos con precios diferenciados según la calidad y los acabados. Así como el establecimiento de acuerdos comerciales que eviten la explotación económica por parte de intermediarios, capacitación en temas como costos, comercio exterior y planificación de negocios, además de la creación de materiales de difusión y la diferenciación del origen del sombrero de Pile como un producto representativo de alto valor comercial (UNESCO, 2023).

14. Fuentes de Información

- Aignerren, M. (2025). *UNA PROPUESTA DE ANÁLISIS DE LOS DATOS*. Obtenido de Universidad de Antioquia.
- Anchundia Menoscal, E. Y. (2024). El impacto social y económico de la manufacturación del sombrero de paja toquilla en el cantón. Manta, Ecuador: Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. <https://repositorio.ulead.edu.ec/handle/123456789/6150>
- Arese, H. F. (2018). *Introducción al comercio exterior*. Buenos Aires: ERREPAR S.A.
- Aspiazu, M. D. (2022). *Análisis del proceso de comercialización internacional para la exportación*.
<https://repositorio.ecotec.edu.ec:8443/server/api/core/bitstreams/497e5bdc-c83e-4562-a407-77e14e537b97/content>
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación. Tercera edición*. Colombia: PEARSON EDUCACION.
- Chávez, M. M., & Del Carpio, P. S. (2017). Las artesanías y su constante transformación. *Jóvenes en la Ciencia*, 1334-1338.
- Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sul, D. P. (2013). *Negocios Internacionales Ambientes y Operaciones*. México: Pearson.
- Espinoza, I. (2022). *Tipos de muestreo*. UNAM:
<https://www.paginaspersonales.unam.mx/app/webroot/files/6026/Asignaturas/2170/Archivo1.5193.pdf>
- Fanjul, E. (2022). Principales barreras a la internacionalización de la empresa. *Escuela de Comercio Exterior*.
- Gaudin, Y., & Padilla, R. (21 de julio de 2020). Los intermediarios en cadenas de valor agropecuarias: un análisis de la apropiación y generación de valor agregado. Repositorio Digital CEPAL. <https://hdl.handle.net/11362/45796>
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación*. México: MCGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Instituto Nacional de Patrimonio Cultural. (2012). *Tejido del sombrero de paja toquilla*. Portoviejo.

- Instituto Nacional de Patrimonio Cultural. (18 de noviembre de 2020). *Proyecto patrimonial, comercial y turístico de la comunidad de Pile, obtuvo el primer lugar en los “Premios Verde 2019”*. Instituto Nacional de Patrimonio Cultural:
<https://www.patrimoniocultural.gob.ec/proyecto-patrimonial-comercial-y-turistico-de-la-comunidad-de-pile-obtuvo-el-primer-lugar-en-los-premios-verde-2019/>
- Jorge-Martín, R. (2023). Barreras a la supervivencia exportadora. *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, 231-262.
- Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de mercados, quinta edición*. México: PEARSON EDUCACION.
- Malla, D. B. (2020). *Análisis de la incidencia de la intermediación en el proceso de comercialización de las asociaciones toquilleras del sombrero de paja toquilla en el cantón Sigsig*. <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/19298>
- Ministerio de Turismo. (24 de septiembre de 2018). *Una verdadera obra de arte se teje en Pile*. Ministerio de Turismo: <https://www.turismo.gob.ec/una-verdadera-obra-de-arte-se-teje-en-pile/>
- Ministerio de Turismo. (15 de noviembre de 2021). *Sombrero de paja toquilla, un patrimonio mundial de origen ecuatoriano*. Ministerio de Turismo:
<https://www.turismo.gob.ec/sombrero-de-paja-toquilla-un-patrimonio-mundial-con-origen-ecuatoriano/>
- Mosquera, J. S. (2022). Tejiendo desarrollo sostenible en Pile, Manabí. *Antropología Cuadernos de Investigación*(26), 134-138.
- Pérez, D. M., & Hernández, P. R. (2025). La cadena de valor y la economía social y solidaria de la actividad artesanal como parte del turismo alternativo: una revisión sistemática de la literatura. *Pasos*, 523-537.
- Pinargote, M. J. (18 de noviembre de 2019). *Roosevelt y el Sombrero de Panamá: la historia detrás de un ícono ecuatoriano*. EcuadorianHands:
<https://ecuadorianhands.com/es/blog/post/roosevelt-llevaba-orgullosamente-sombreros-de-panama.html>
- Pro Ecuador. (2026). *Guía del exportador*. Pro Ecuador:
https://www.proecuador.gob.ec/descargas/guias/guia_del_exportador_2024.pdf

Revista Vistazo. (22 de septiembre de 2011). Preservando el arte. *Revista Vistazo*, págs. 254-256.

Rodríguez, S. (31 de enero de 2025). *El sombrero de paja toquilla: Artesanía ecuatoriana reconocida mundialmente*. Calendario de Ecuador:
<https://www.calendarioecuador.net/ecuador/el-sombrero-de-paja-toquilla-artesania-ecuatoriana-reconocida-mundialmente>

UNESCO. (2012). *Tejido tradicional del sombrero ecuatoriano de paja toquilla*. UNESCO:
<https://ich.unesco.org/es/RL/tejido-tradicional-del-sombrero-ecuatoriano-de-paja-toquilla-00729>

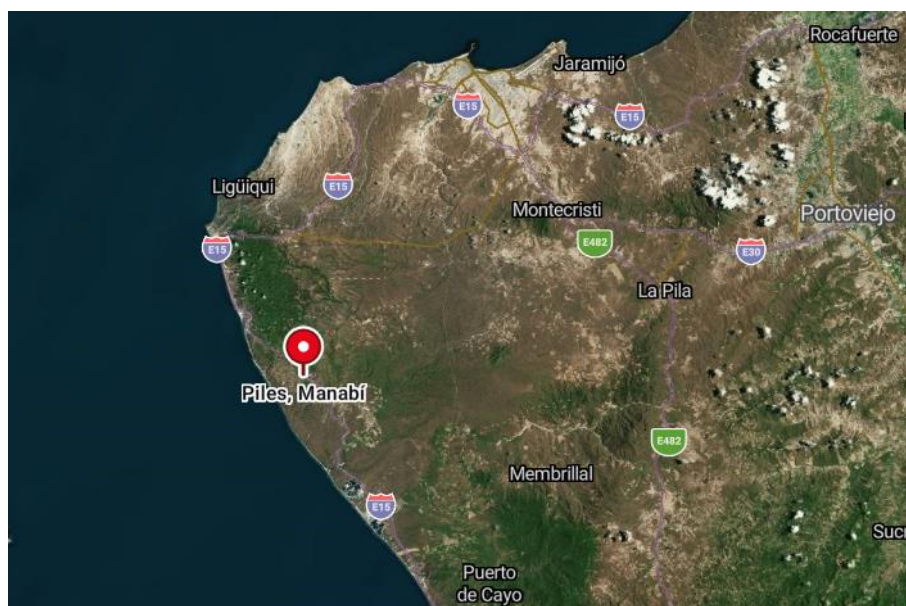
UNESCO. (2023). *Plan de salvaguardia comunitario del tejido tradicional del sombrero de paja toquilla de Pile, Manabí*.

Valencia, J. C., & Carmenates, O. A. (2022). Capacitación a los actores comunitarios: necesidad para garantizar una cultura agraria y sostenible en Ecuador. *Revista Universidad y Sociedad*, 14(5).

Villamar, J. F., Zambrano, L. D., & Pinargote, H. S. (2021). INFORMACIÓN TURÍSTICA DE LA COMUNIDAD PILE, MONTECRISTI, MANABÍ,. *UNESUM-Ciencias: Revista Científica Multidisciplinaria*, 5(3), 247-272.

15. Anexos

Anexo A. Ubicación de la comuna Pile



Ubicación de la comuna Pile en el cantón Montecristi, provincia de Manabí.
Fuente: Google maps.

Anexo B. Cuestionario aplicado



Encuesta sobre las barreras para la exportación del sombrero de paja toquilla de Pile

La presente encuesta tiene como objetivo recopilar información sobre las barreras que enfrentan los artesanos de Pile para exportar sus sombreros de paja toquilla. Todas las respuestas serán tratadas de manera estrictamente confidencial y utilizadas únicamente con fines académicos. Muchas gracias por su tiempo.

Sección 1

Datos del encuestado

1. Nombres *

Escriba su respuesta

2. Apellidos *

Escriba su respuesta

3. ¿Cuántos años tienes?

☐ < 18

☐ 18 - 25

☐ 26 - 35

☐ 36 - 45

☐ 46 - 55

☐ > 55

4. ¿Cómo considera su tejido de sombreros de paja toquilla? *

☐ Grueso

☐ Fino

☐ Semifino

☐ Extrafino

5. ¿Tiene conocimiento sobre los procesos de exportación? *

☐ Alto

☐ Medio

☐ Bajo

☐ Ninguno

6. ¿Cuál considera que es la principal barrera o limitación para vender sus sombreros a otros países (exportación)? *

Puede marcar varias opciones.

☐ Falta de dinero

☐ Desconocimiento de procesos

☐ Dependencia de intermediarios

☐ Baja producción

☐ Trámites complejos

7. ¿Qué tan justos considera los precios que recibe al vender sus sombreros a intermediarios? *

☐ Muy buenos

☐ Buenos

☐ Bajos

☐ Muy bajos

8. ¿Cree que los intermediarios ganan más que usted? *

☐ Sí

☐ No

9. ¿Le gustaría exportar sus sombreros directamente sin intermediarios? *

☐ Sí

☐ No

10. ¿Qué cree que se debería hacer para que los artesanos puedan exportar directamente? *

Cuestionario aplicado a los artesanos mediante Microsoft Forms. Fuente: Elaboración propia.

Anexo C. Conversación con el alcalde



**Conversación entre el alcalde de Montecristi y jóvenes de la comuna Pile.
Fuente: Elaboración propia.**

Anexo D. Promoción del sombrero de paja toquilla



**Alcalde de Montecristi promoviendo artesanías de paja toquilla de Pile.
Fuente: GAD Montecristi.**

Anexo E. Registro de Exportador Habitual del SRI



Portal del SRI para el registro de exportador habitual en Ecuador.
Fuente: Servicio de Rentas Internas (SRI).

Anexo F. Proceso de tejido artesanal

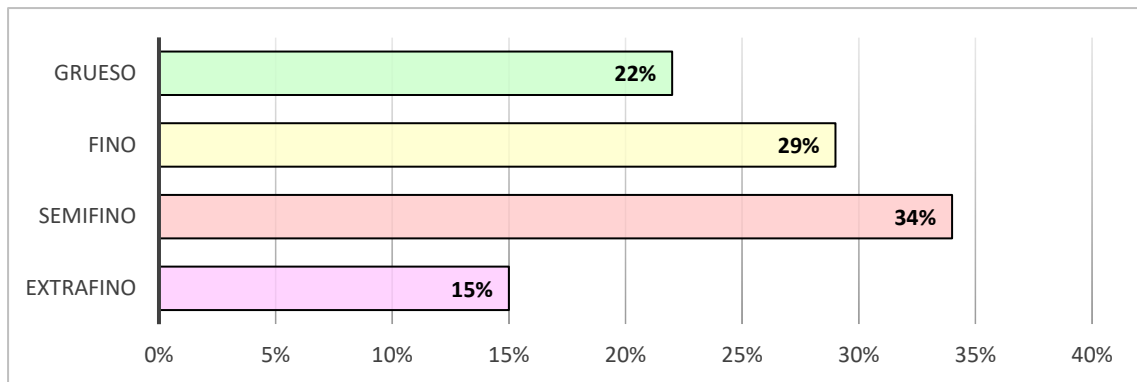


Tejido de sombrero extrafino por artesano de la comuna Pile.
Fuente: Elaboración propia.

Anexo G. Gráficos de resultados de la encuesta

Figura 1

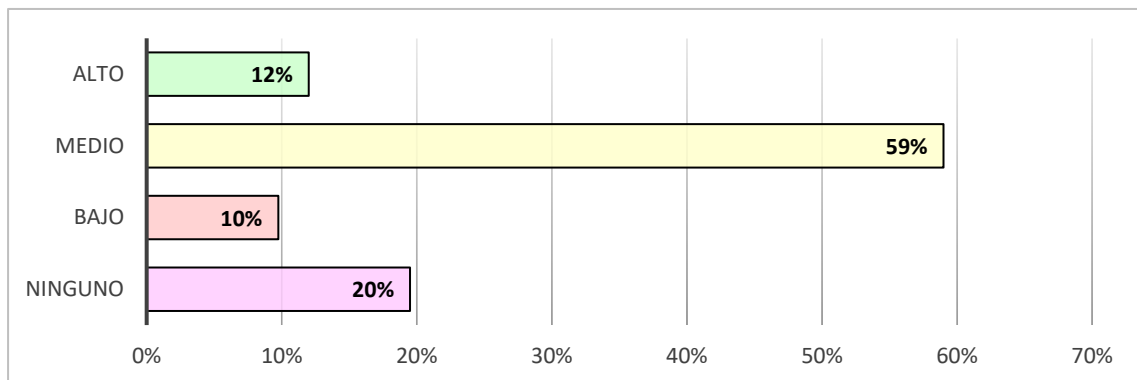
Tipo de tejido de los artesanos de Pile



Elaboración propia.

Figura 2

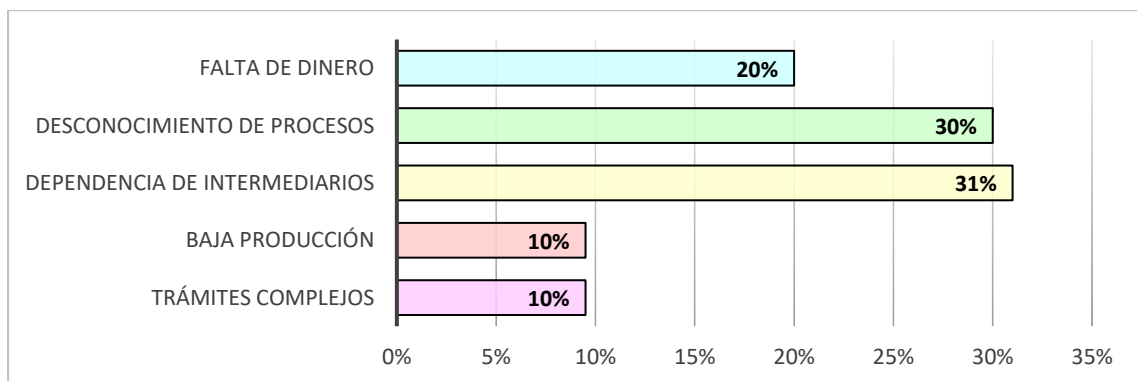
Nivel de conocimiento sobre los procesos de exportación



Elaboración propia.

Figura 3

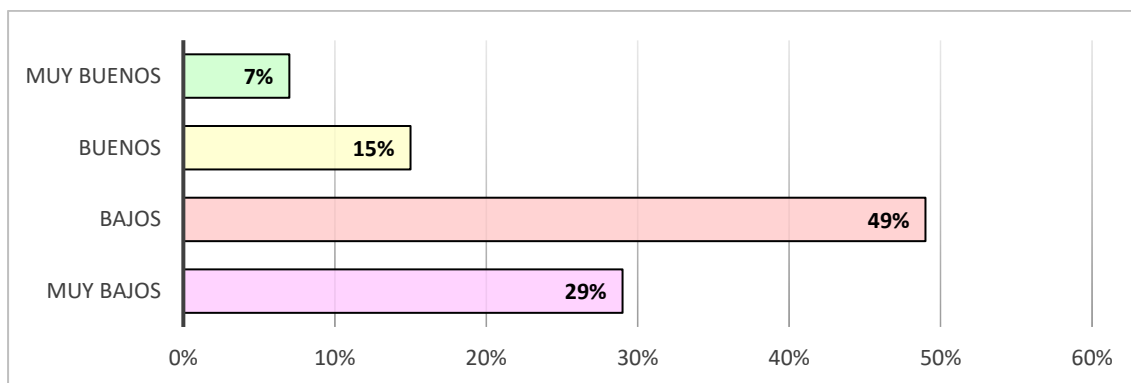
Principales barreras para la exportación



Elaboración propia.

Figura 4

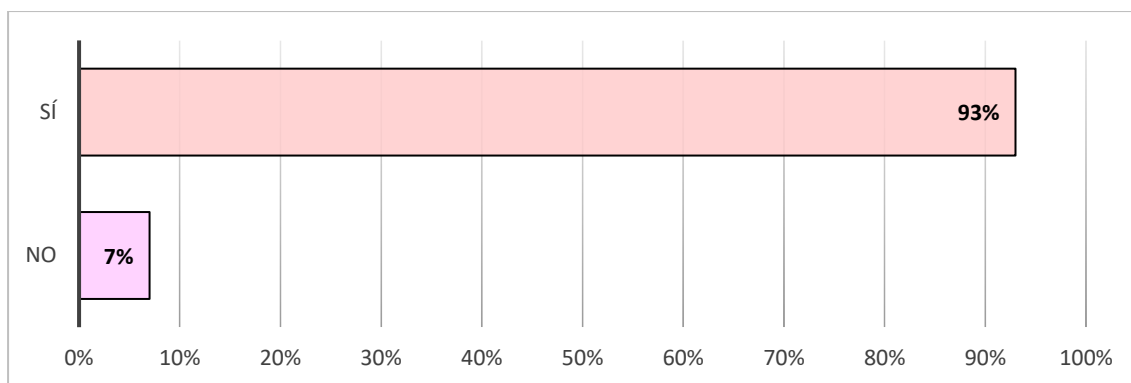
Percepción de los precios recibidos por los artesanos



Elaboración propia.

Figura 5

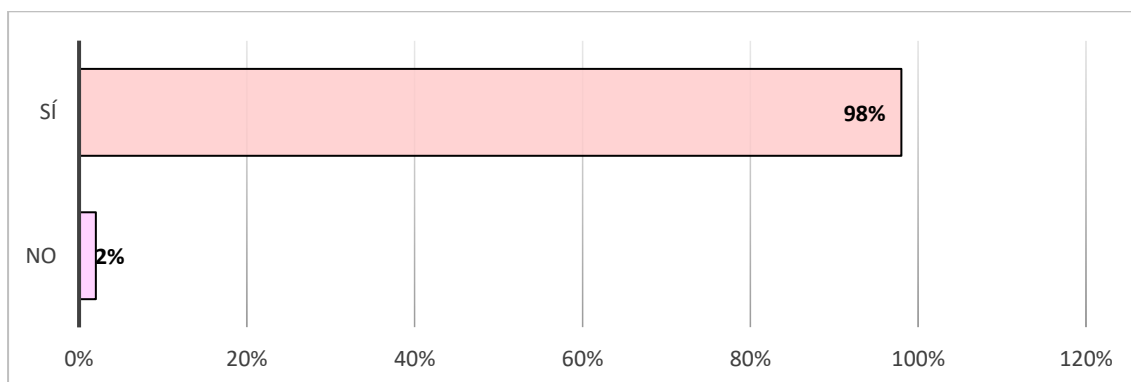
Percepción sobre las ganancias de los intermediarios



Elaboración propia.

Figura 6

Interés en exportar sin intermediarios



Elaboración propia.

Anexo H. Propuestas para fomentar la exportación directa

Tabla 1

Principales propuestas para fomentar la exportación directa

Categoría	Descripción	Frecuencia aproximada	Respuestas
Capacitación y conocimiento	Necesidad de formación en exportación, ventas y procesos comerciales	Alta	Tener conocimientos, capacitación, saber cómo exportar
Acceso a mercados directos	Búsqueda de compradores sin intermediarios	Alta	Vender directamente, buscar clientes, que vengan compradores a Pile
Uso de tecnología	Implementación de plataformas digitales o redes para vender	Media	Aplicaciones, plataformas digitales
Apoyo externo	Necesidad de ayuda de empresas, gobierno o instituciones	Media	Ayuda de empresarios, apoyo de autoridades
Financiamiento	Acceso a recursos económicos para exportar	Media	Más dinero, recursos para exportar
Promoción y reconocimiento	Difundir el origen y valor del producto	Media	Que el mundo conozca, dar a conocer el sombrero
Organización comunitaria	Trabajo en conjunto entre artesanos	Baja	Unirse, ser organizados

Elaboración propia.

Anexo I. Participación de jóvenes



Jóvenes de la comuna Pile en espacio de diálogo sobre el tejido.

Fuente: Elaboración propia.