



Recepción: 15 / 04 / 2017

Aceptación: 01 / 05 / 2017

Publicación: 15 / 05 / 2017

Ciencias Administrativas

Artículo Científico

La producción artesanal del sector textil como fuente de desarrollo económico del cantón Milagro, periodo 2010-2014

Artistic production of the textile sector as a source of economic development in the canton Milagro, period 2010-2014

Produção artesanal no setor têxtil como uma fonte de desenvolvimento econômico do cantão Milagro, período 2010-2014

Roberth F. Ramirez-Granda ⁱ
roberth.ramirezgr@ug.edu.ec

Nick I. Balseca-Villavicencio ⁱⁱ
nick.balsecavi@ug.edu.ec

Ernesto J. Maldonado-Ojeda ⁱⁱⁱ
ernesto.maldonadoo@ug.edu.ec

Correspondencia: roberth.ramirezgr@ug.edu.ec

ⁱ. Economista, Magister en Administración de Empresas, Docente de la Universidad de Guayaquil, Ecuador.

ⁱⁱ. Ingeniero Comercial, Magister en Administración de Empresas, Docente de la Universidad de Guayaquil, Ecuador.

ⁱⁱⁱ. Ingeniero Comercial, Magister en Administración de Empresas, Docente de la Universidad de Guayaquil, Ecuador.

Resumen

La producción artesanal del sector textil del Ecuador en los últimos años se ha visto afectada por algunas variables que han impedido el desarrollo económico de este sector, entre ellas tenemos la competencia desleal que se considera el principal problema que tienen los artesanos de este sector, la implementación de elevados aranceles sobre la maquinaria y repuestos importados que ocasionan el encarecimiento del producto y esto a su vez ocasiona una rentabilidad relativamente baja.

Una falencia que poseen los artesanos del sector textil del cantón Milagro es que no cumplen con sus pedidos en el tiempo establecido lo que ocasiona que pierdan la fidelidad de los clientes y de esta manera opten por la competencia o a su vez por un producto ya terminado.

El actual trabajo de investigación reúne información acerca de la importancia de incrementar la producción artesanal y de esta manera se aumentara la rentabilidad de los artesanos y para esto se reconocerá la importancia de implementar las estrategias que les ayuden a aprovechar oportunidades de comercialización y de esta forma se mejorara el desarrollo económico del cantón Milagro.

Para determinar los objetivos y verificar las hipótesis se procederá a realizar encuestas a los artesanos del sector textil del cantón Milagro y entrevistas que se las realizara a la Junta Cantonal de Defensa del Artesano de Milagro, con la finalidad de aportar con recomendaciones y conclusiones que aporten soluciones al problema planteado.

Palabras clave: Rentabilidad; producción; competencia.

Abstract

Craft production of textile sector in recent years Ecuador has been affected by some variables that have impeded the economic development of the sector, among them are unfair competition which is considered the main problem with the artisans of this sector, implementation of high tariffs on imported machinery and spare parts that cause the increase of the product and this in turn causes a relatively low profitability.

A flaw that have the artisans of the textile sector of the canton Milagro is not complying with its orders on time causing them to lose customer loyalty and thus opt for competition or turn on a finished product.

The current research gathers information about the importance of increasing artisanal production and thus profitability increased craftsmen and for this the importance of implementing strategies to help them take advantage of market opportunities and thus be recognized economic development of the canton Milagro be improved.

To determine the objectives and test hypotheses proceed to conduct surveys textile artisans Canton Milagro and interviews that they had been made to the Cantonal Defense Board Artisan Milagro, in order to contribute to recommendations and conclusions provide solutions to the problem.

Key words: Performance; production; competition.

Resumo

Produção de artesanato do setor têxtil nos últimos anos O Equador tem sido afetado por algumas variáveis que têm impedido o desenvolvimento econômico do setor, entre eles estão a concorrência desleal que é considerada o principal problema com os artesãos deste setor, a implementação de tarifas elevadas sobre máquinas importadas E peças de reposição que causam o aumento do produto e, por sua vez, provoca uma rentabilidade relativamente baixa.

Uma falha que os artesãos do setor têxtil do cantão Milagro não está cumprindo com suas encomendas no tempo causando-lhes perder a lealdade do cliente e, assim, optar pela concorrência ou ligar um produto acabado.

A presente pesquisa reúne informações sobre a importância de aumentar a produção artesanal e, assim, a rentabilidade aumentou artesãos e para isso a importância da implementação de estratégias para ajudá-los a aproveitar as oportunidades de mercado e, assim, ser reconhecido o desenvolvimento econômico do cantão Milagro ser melhorado.

Para determinar os objetivos e hipóteses de teste proceder a realizar inquéritos artesãos têxteis Cantão Milagro e entrevistas que tinham sido feitas à Junta de Defesa Cantonal Artisan Milagro, a fim de contribuir para recomendações e conclusões fornecer soluções para o problema.

Palavras chave: Atuação; produção; concorrência.

Introducción.

El trabajo de investigación se enfoca en los artesanos del sector textil manufacturero del cantón Milagro donde se descubrió un problema al que se ha procedido a investigar, el problema radica en la baja rentabilidad en la producción artesanal ya que se ha visto afectada por la competencia ilegal y desleal y otras variables lo que ha impedido el desarrollo económico de este sector. (Rodríguez Monroy & Fernández Chalè, 2006) (Nájera Ochoa, 2015)

Se ha establecido una gran cantidad de inconvenientes en la producción de los artesanos del sector textil, lo que ha ocasionado su baja rentabilidad. Es por tal motivo que a través de este proyecto de investigación se espera analizar lo que las causas que están ocasionando este problema. (Merchand Rojas, 2006)

El proyecto de investigación está fundamentado en la teoría de la inversión de John Maynard Keynes donde se menciona que los ahorros llegan a ser invertidos para incrementar el nivel de producción y de esta forma se asegura el crecimiento económico. (García Castro, 2004)

Esta investigación es de tipo correlacional; exploratoria; no experimental: histórica y cualitativa.

La población objeto de estudio involucra dos grupos poblacionales, el primero que comprende a los Artesanos del Sector textil manufacturero del cantón Milagro. Y el otro grupo a las personas que conforman la Junta Cantonal de Defensa del Artesano de Milagro. (Sobrino, 2002)

En este estudio utilizaremos encuestas y entrevistas mediante la recopilación de datos adquiridos por la encuesta, se procederá a la tabulación y a la gráfica de los resultados alcanzados.

En esta investigación se empleara el programa SPSS ya que brinda mayor velocidad y ligereza en el momento que se tiene que pasar la información obtenida.

Materiales y métodos.

Esta investigación según su objetivo gnoseológico es correlacional debido a que establece el grado de correlación existente entre una o más variables, lo que indica que cuando una variable varía la otra variable también tiende a variar

Según su contexto es de campo exploratoria en la que se involucra el desarrollo metódico, implacable y racional de recolección de datos el cual se basa en la habilidad de recolectar la información necesaria de la realidad recopilando estudios que describan la situación³⁸. Por ejemplo en este estudio se investigara de qué manera influirá la detección de oportunidades de comercialización dentro del sector textil artesanal.

Según el control de las variables es no Experimental porque la investigación se efectúa sin emplear premeditadamente variables, lo que se realiza es identificar elementos para luego estudiarlos.³⁹ Por ejemplo en la presente información hemos observado el resultado en su rentabilidad que los artesanos del sector textil han tenido durante el periodo estudiado.

Según la orientación temporal es Histórica debido que considera acontecimientos del pasado y busca vincularlos con eventos actuales ⁴⁰. En esta investigación hemos considerado el análisis de varios años, el cual nos ha permitido identificar el nivel de rentabilidad obtenido por los artesanos del sector textil.

La investigación es cualitativa ya que se encarga de la compilación de datos estadísticos, al obtener la información se examina para luego ser interpretada. Por ejemplo, identificar en qué nivel se encuentra la rentabilidad de los artesanos del sector textil manufacturero.

Por consiguiente esta investigación es correlacional; exploratoria; no experimental: histórica y cualitativa.

Características de la población

La población objeto de este estudio involucra dos grupos. El primero que comprende a los Artesanos del Sector textil manufacturero del cantón Milagro, con un total de 52 personas. Y el otro grupo la directiva de la Junta Cantonal de Defensa del Artesano de Milagro.

El primer grupo poblacional que se mencionó anteriormente comprende 50 artesanos dedicados a la fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel, 1 artesano dedicado a la fabricación de otros productos textiles y 1 artesano dedicado a la hilatura, tejedura y acabados de productos textiles.

Métodos

Métodos teóricos

Histórico – Lógico: Por medio de este método, en lo histórico se examina el recorrido de la teoría, en las diversas fases de la historia y los métodos lógicos ponen claro la lógica del proceso profundizando en ella⁴¹. Mediante este método analizaremos como ha sido el proceso evolutivo de la producción artesanal su rentabilidad y competencia.

Hipotético – Deductivo: Consiste en el planteamiento del problema seguido de la creación de hipótesis a su vez la deducción de consecuencias de la hipótesis dando como resultado una hipótesis falsa o verificada. Este método es el camino, donde lo primero que se realizará es la formulación de hipótesis para posteriormente llegar a un análisis.

Métodos empíricos

Este modelo de investigación científica se fundamenta mediante el análisis de la observación lo que acarrea a la investigación, proporcionando así la verificación de teorías.

Técnicas e instrumentos

Las técnicas e instrumentos son mecanismos que nos permitirán obtener la información relevante para el tema de investigación. En este estudio utilizaremos encuestas y entrevistas.

Encuestas

Este método se ejecutará al grupo poblacional de los Artesanos del Sector textil manufacturero del cantón Milagro, con la finalidad de obtener datos viables para la investigación.

Entrevistas

Este método se aplicará al grupo poblacional de la Junta Cantonal de Defensa del Artesano de Milagro, con el propósito de conseguir información verídica para este proyecto.

Procesamiento estadístico de la información

El proceso estadístico de la investigación se la efectuará mediante la recopilación de datos adquiridos por la encuesta a través del procedimiento de tabulación, para luego acceder a graficar los resultados alcanzados.

En esta investigación se empleará el programa SPSS ya que brinda mayor velocidad y ligereza en el momento que se tiene que pasar la información obtenida.

Resultados.

PREGUNTA 1:

¿Cómo considera Ud. que ha sido la producción artesanal del sector textil como fuente en el desarrollo económico del cantón Milagro?

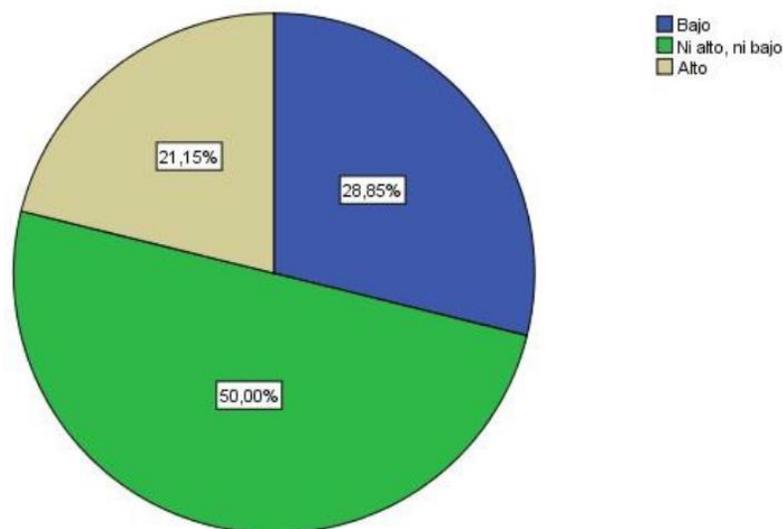


Figura N° 1.- Producción artesanal del sector textil como fuente en el desarrollo económico del cantón Milagro

De las encuestas realizadas a los artesanos del sector textil encuestados el 50% consideran que la producción artesanal del sector textil ha sido ni alta, ni baja seguida del 28.8% de artesanos que indican que ha sido baja.

Observando los resultados se puede determinar que la producción en este sector textil artesanal no ha sido muy favorable en estos años, donde consideraron como ni alta ni baja y otros artesanos dijeron que ha sido mala y no les genera muchos ingresos.

PREGUNTA 2:

¿Cómo considera Ud. que ha sido la rentabilidad obtenida de su negocio del periodo 2010-2014?

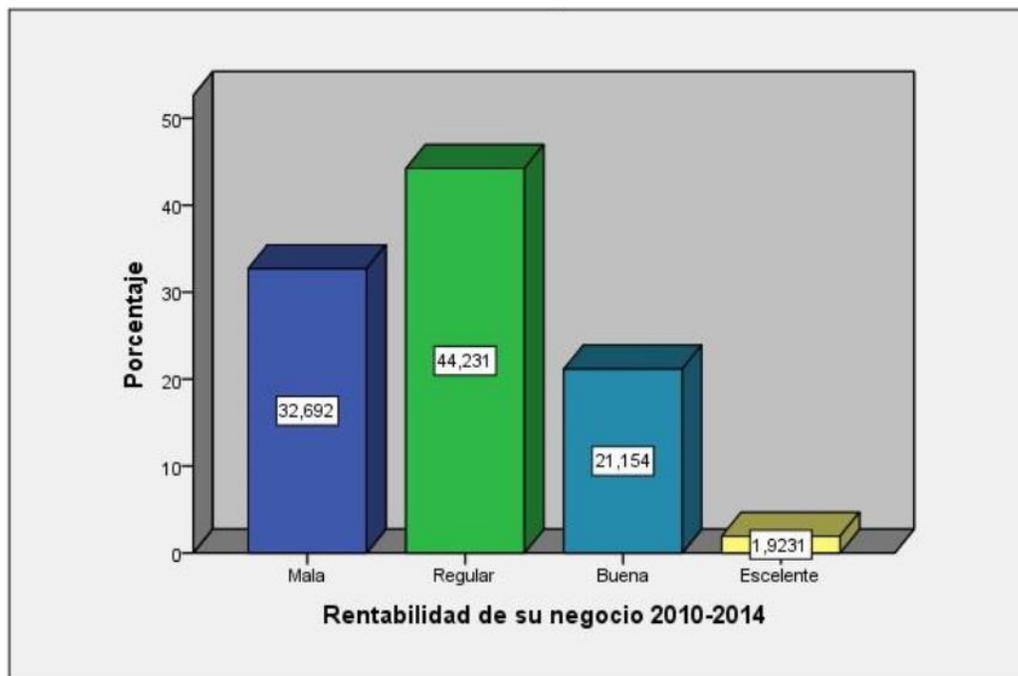


Figura N° 2.-Rentabilidad de los artesanos del sector textil.

En base a los resultados obtenidos en las encuestas realizadas el 76.9% sumando el 44.2% de los artesanos indican que la rentabilidad de su negocio ha sido regular y el 32.6% de artesanos

indican que la rentabilidad de su negocio ha sido mala, el 21 % indica que ha sido buena y el 1.9% que ha sido mala.

Llegando a la conclusión que durante el periodo 2010 al 2014 sus negocios no han sido tan rentables en comparación con años anteriores y muestran preocupación por que su rentabilidad no ha sido ni buena ni mala, deberían tomar medidas drásticas al respecto.

PREGUNTA 3:

¿Al formar parte de la Junta Cantonal de Defensa del Artesano de Milagro los beneficios que Ud. ha recibido han sido?

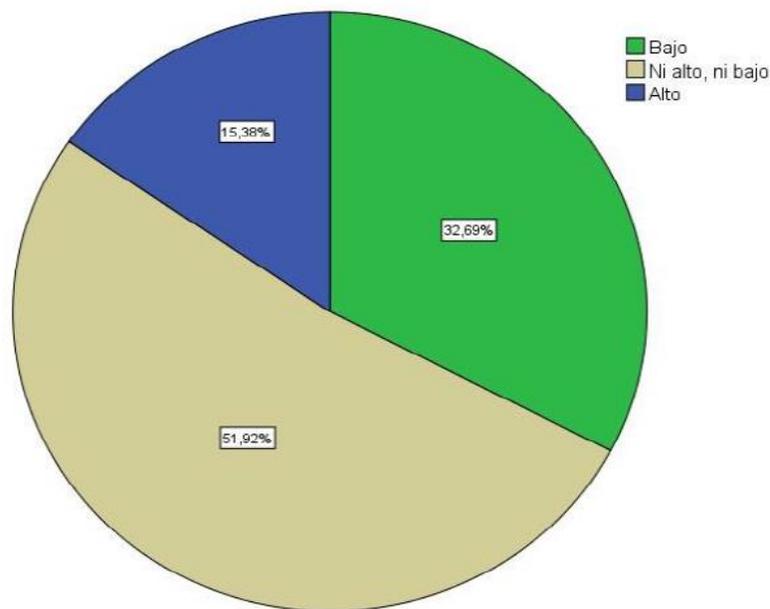


Figura N° 3.- Beneficios recibidos por la Junta Cantonal de Defensa del Artesano

De las encuestas realizadas el 51.9% representa a la alternativa ni alto, ni bajo, el 32.7% representa a la alternativa bajo y el 15.4% representa a la alternativa alto en relación a los beneficios recibidos por la Junta Cantonal de Defensa del Artesano de Milagro.

Al analizar los resultados de las encuestas se puede evidenciar que los artesanos del sector textil del cantón Milagro indicaron que los beneficios que obtienen por pertenecer a la Junta del artesano, no son tan visibles y no se sienten a gusto con pertenecer a la Junta.

PREGUNTA 4:

¿Posee Ud. un control de los ingresos y egresos obtenidos durante cada periodo?

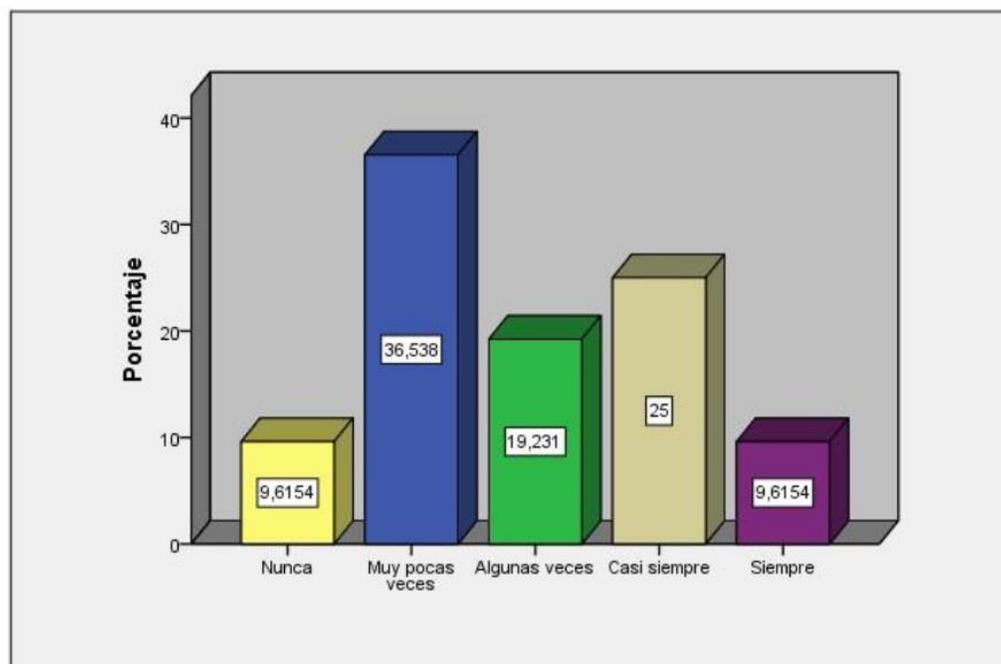


Figura N° 4.- Posee Ud. control de los ingresos y egresos obtenidos en cada periodo

Analizando el cuadro estadístico la alternativa más optada por los artesanos del sector textil fue Muy pocas veces representada por un 36.5% seguida por casi siempre con un 25 %.

Lo que representa es que en su gran mayoría las personas llevan un control de sus ingresos y egresos muy pocas veces y otro grupo numeroso también respondió que siempre llevan un control. Por lo que se aconseja que se lleve un control de todos los ingresos y egresos y de esta manera ver que tan rentable es el negocio.

PREGUNTA 5

¿Considera Ud. Que el impacto de la competencia es el principal problema en el desarrollo económico del sector textil manufacturero?

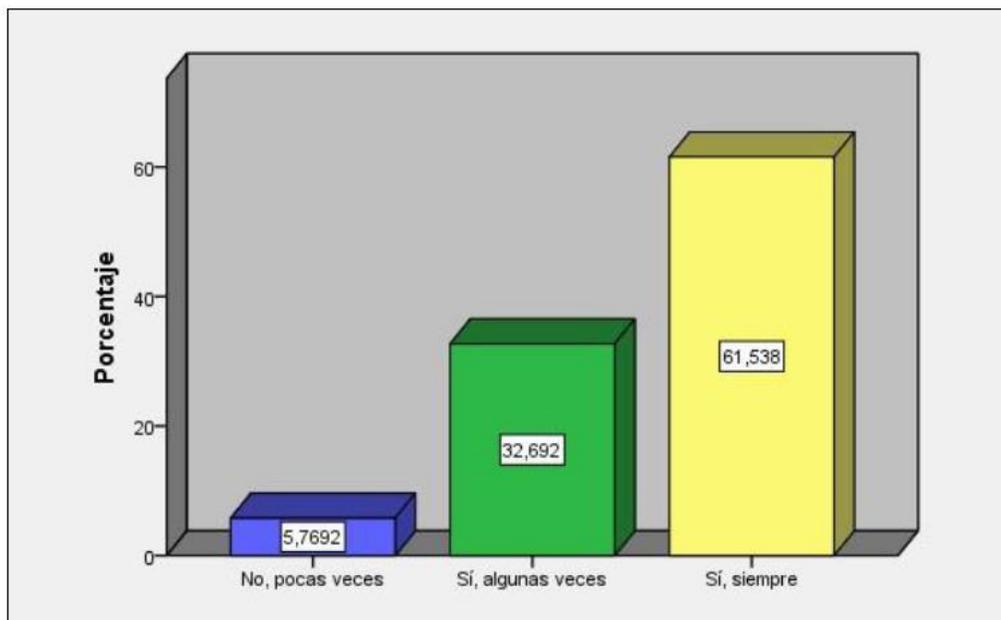


Figura N° 5.- Impacto de la competencia el principal problema en el desarrollo económico del sector textil

Analizando los resultados se obtiene que el 61.5% con la alternativa de sí, siempre seguido de la alternativa si algunas veces con un 32.7% representando a la alternativa sí, algunas veces.

Con estas afirmaciones arrojadas por esta pregunta se concluye que el impacto de la competencia desleal es el principal problema en el desarrollo económico de los artesanos del Sector textil, por esto se ha visto la deficiencia de su economía.

PREGUNTA 6:

¿Considera Ud. Que los precios de los productos establecidos por la competencia influyen en la preferencia de los clientes?

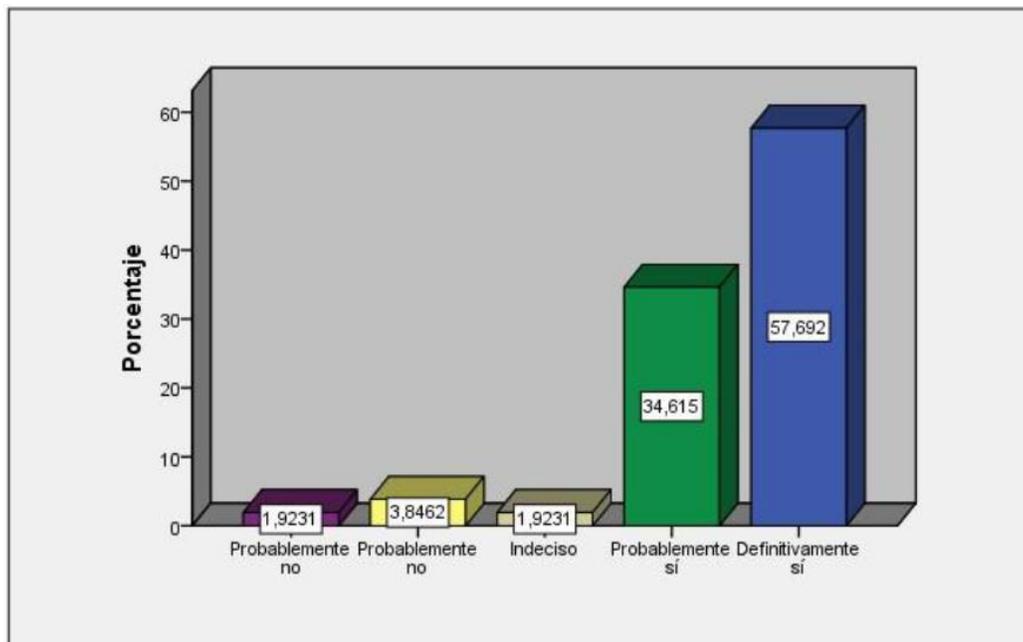


Figura N° 6.- Los precios establecidos por la competencia influyen en la preferencia de los clientes.

De los resultados de la encuesta realizada se ha obtenido como alternativa mayoritaria definitivamente si con un porcentaje del 57.7%, seguida por la alternativa probablemente si con un 34.6%.

Lo que indica que las alternativas más optadas fueron definitivamente si y probablemente si representando esto que los precios establecidos por la competencia sobre los productos afecta a la producción de los artesanos influyendo en la preferencia de los clientes.

PREGUNTA 7:

¿Existe dificultad al momento que Ud. establece el costo de elaboración del producto?

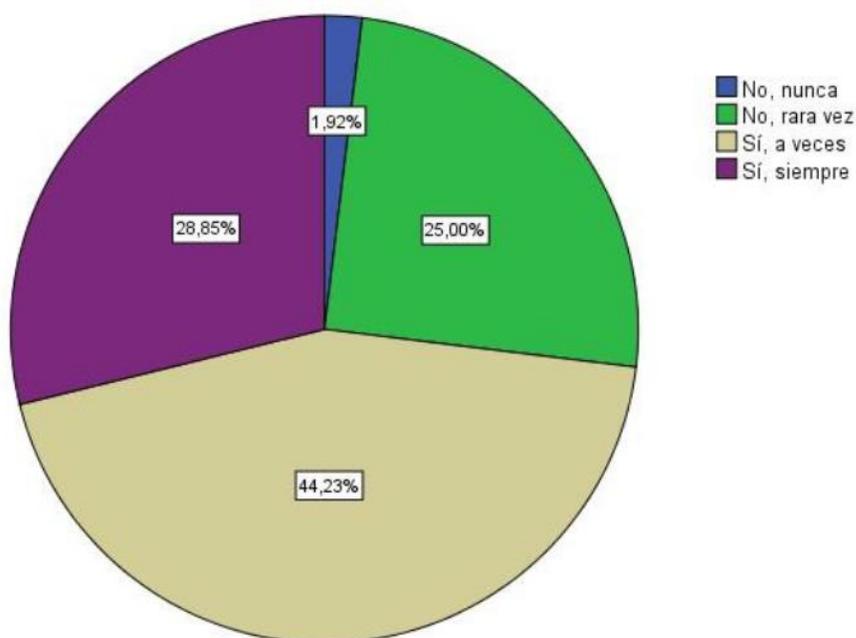


Figura N° 7.- Existe dificultad al momento que establece el costo de elaboración del producto.

Según los datos arrojados por las encuestas tenemos que la alternativa más optada por los artesanos fue la de sí, a veces con un 44.2% seguida de la alternativa sí rara vez con un 28.8% y la alternativa no, rara vez con un 25%.

Se puede establecer que si existe dificultad por parte de los artesanos del sector textil al establecer precios sobre sus prendas debido a la competencia que por ganar clientela no les interesa

bajar el precio de sus productos con tal de acaparar los clientes y de esta manera los demás artesanos se ven afectados

PREGUNTA 8:

¿Cree Ud. que la implementación de los elevados aranceles sobre maquinaria y repuestos importados afecta en su negocio?

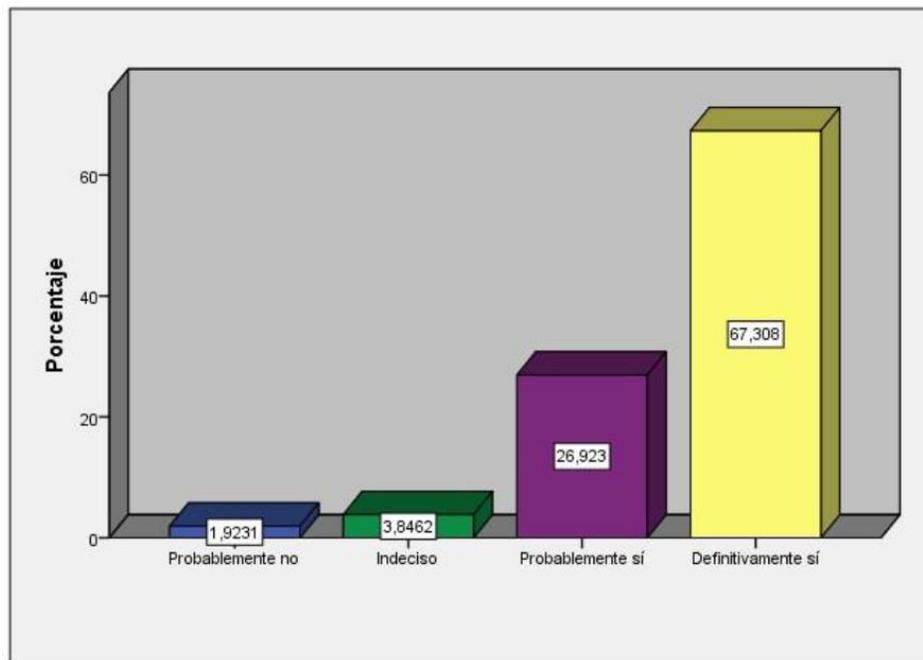


Figura N° 8.- La implementación de los elevados aranceles sobre maquinaria y repuestos importados.

Analizando la tabla de los datos estadísticos se evidencia que de las personas encuestadas el 67.3% respondió la alternativa definitivamente si, el 27% respondió la alternativa probablemente sí, el 3.8% respondió que se sienten indecisos y el 12% respondió probablemente.

Se observa según los resultados obtenidos que definitivamente si la implementación de los elevados aranceles que impuso el gobierno sobre la maquinaria y repuestos importados ha afectado en gran magnitud a la economía de los artesanos debido a que acceder a esta maquinaria o algún tipo de repuesto le es dificultoso por el costo que tiene actualmente.

PREGUNTA 9:

¿Considera Ud. Que el tipo de tecnología que posee ha impedido el nivel de competitividad en el mercado?

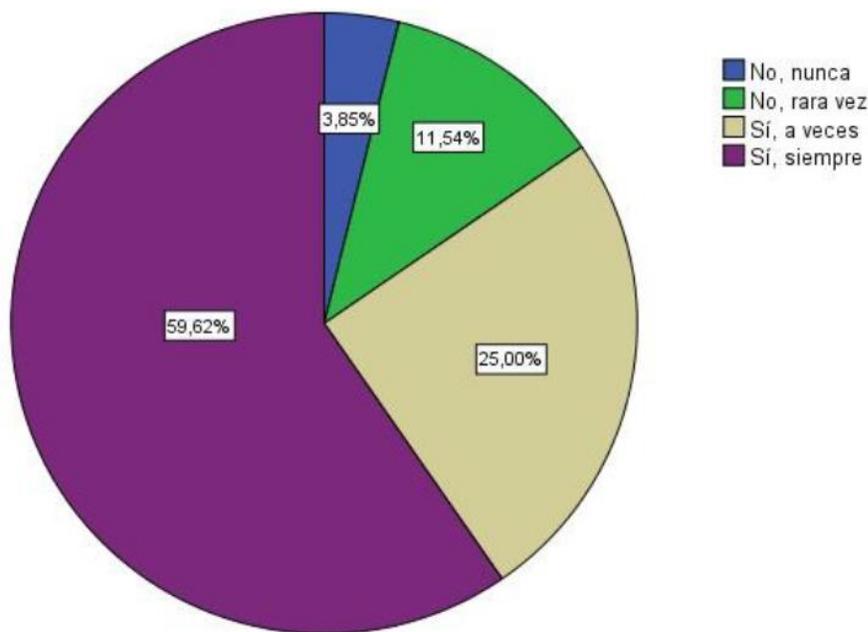


Figura N° 9.- Nivel de competitividad en el mercado.

Observando el cuadro estadístico las alternativa más elegida por mayoría fue sí, siempre representada por un 59.6% por consiguiente la alternativa si a veces representada por un 25%.

Estableciendo así que el tipo de tecnología desactualizada ha impedido el nivel de rentabilidad debido a que varios artesanos poseen tecnología obsoleta que en vez de acelerar la producción la retrasan, de esta manera no distribuyen bien el tiempo que se van a demorar en la confección de una prenda quedando mal con los clientes.

PREGUNTA 10:

¿Ha realizado Ud. Algún tipo de préstamos para incrementar su negocio?

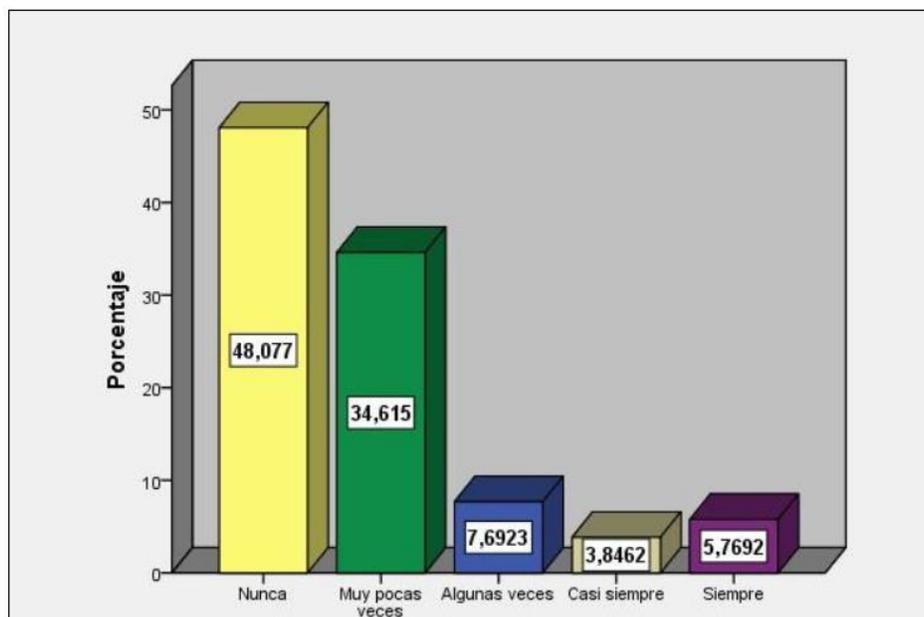


Figura N° 10.- Ha realizado préstamos para incrementar su negocio.

De los artesanos encuestados podemos ver en la tabla de datos estadísticos la alternativa Nunca representa un 48%, seguida de la alternativa Muy pocas veces con un 34.62%, la alternativa algunas veces el 7.7% y la alternativa siempre está representada por un 5.77%.

Según los datos arrojados indica que los artesanos en su gran mayoría respondieron nunca han realizado un préstamo, lo que indica que estas personas no se han atrevido a realizar préstamos

algunos de los encuestados indicaron que se debía al desconocimiento acerca de los diferentes tipos de préstamos en beneficio de los artesanos, también se debe al temor que les ocasiona el endeudamiento y por último a que no les interesa realizar préstamo alguno que les ayuden a poder incrementar su negocio y de esta manera mejorar su economía.

PREGUNTA No. 11

¿Ha obtenido Ud. información sobre los diferentes tipos de préstamos que brindan las Instituciones en beneficio de los artesanos?

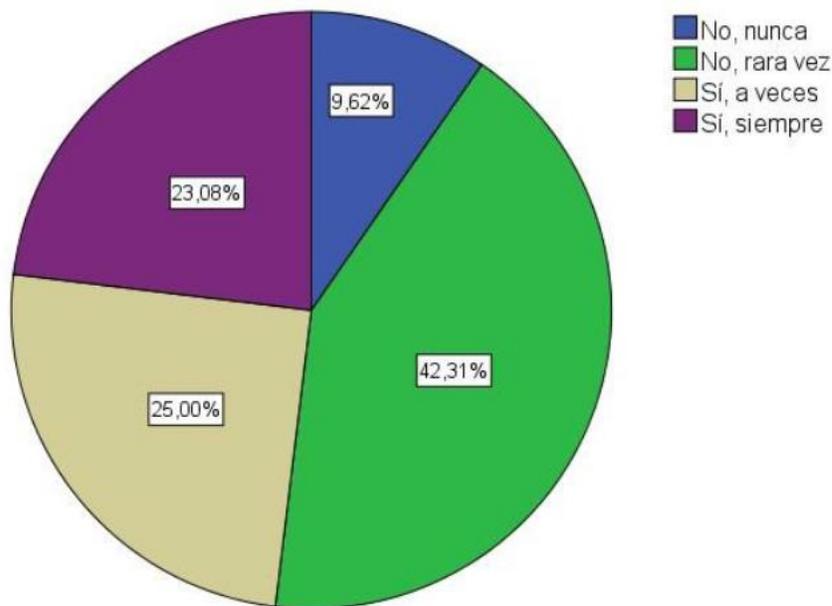


Figura N° 11.- Información de los diferentes tipos de préstamos.

Observando la tabla de datos estadísticos se nota que el porcentaje más alto equivale al 42.3% que pertenece a la alternativa no, rara vez, seguido de la alternativa si, a veces con un 25%.

Lo que indica que muy pocas veces ha recibido información clara y concisa acerca de los diferentes tipos de financiamiento que se le puede otorgar un artesano del sector textil en beneficio a él.

PREGUNTA 12

¿Cumple Ud. con la entrega de sus productos en la fecha establecida?

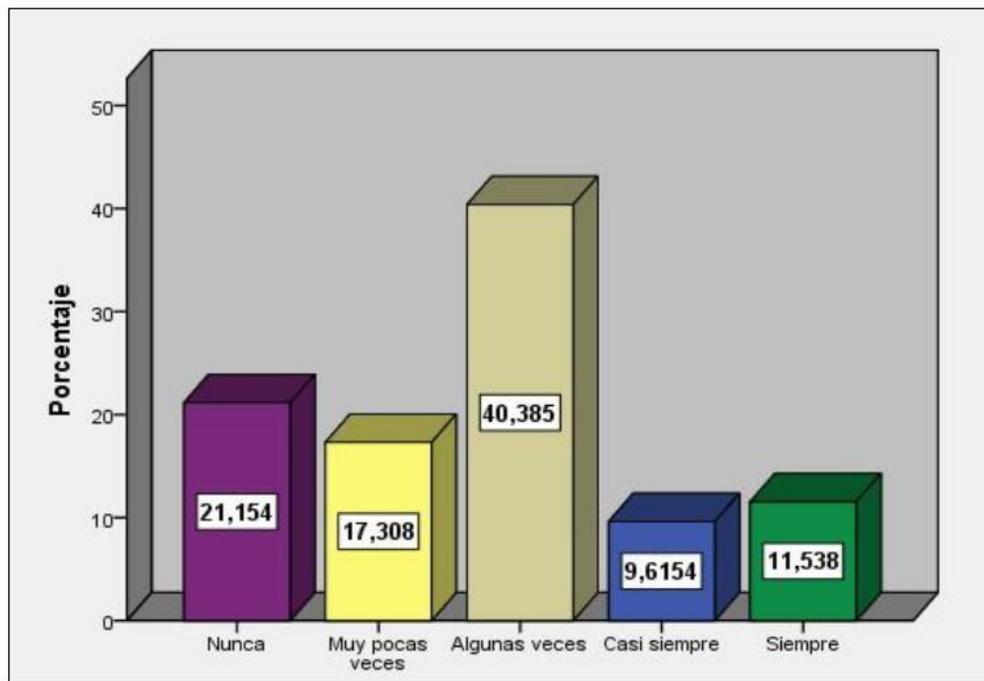


Figura N° 12.- Entrega productos en la fecha establecida

Como se puede observar en la pregunta de la encuesta sobre el cumplimiento con la entrega de sus productos en la fecha establecida los artesanos del sector textil el 40.39% afirmaron algunas veces cumplen con la entrega del pedido mientras que el 21.15% nunca lo hace, el 17.31% muy pocas veces el 11.54% siempre y el 9.62% casi siempre el 63,5%.

Lo que representa es que la mayor parte de los artesanos textiles no cumplen con la entrega de sus productos en la fecha establecida, indicaron que las razones por la que no lo hacen son por la mala distribución del tiempo e incumplimiento de retiro por parte de los clientes.

Es recomendable que los artesanos se fijen un plazo en el cual ellos puedan cumplir con la obra, ya que de esto depende que los clientes puedan dar credibilidad de su trabajo a otras personas y este a su vez sea reconocido como un artesano magnifico.

PREGUNTA 13:

Al momento de no entregar un pedido en la fecha establecida, ¿Que decisiones tomarían los clientes?

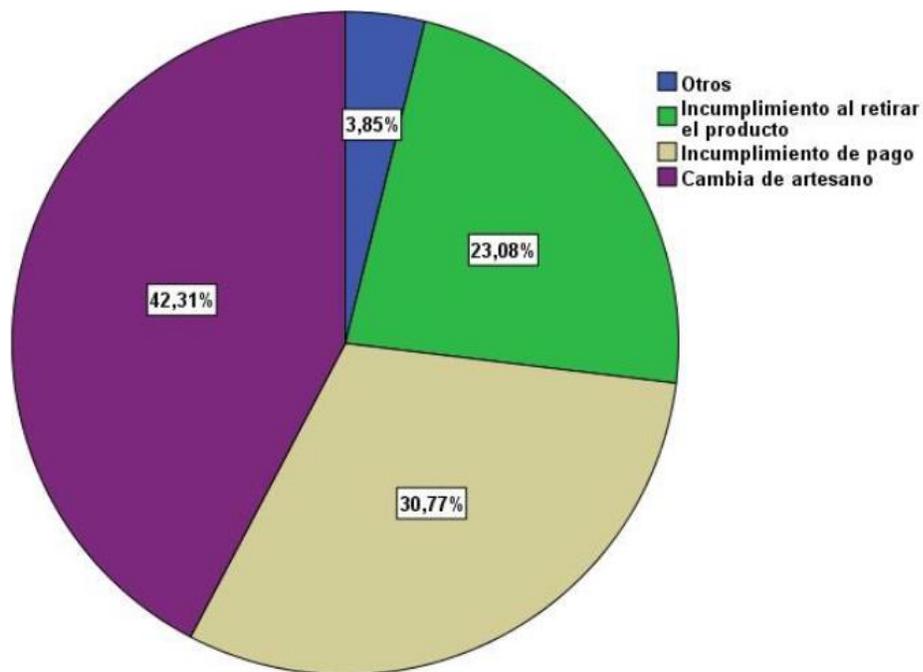


Figura N° 13.- Decisiones que tomarían los clientes.

Observando el cuadro estadístico se puede evidenciar las decisiones que tomarían los clientes cuando exista incumplimiento de retiro, indicaron los artesanos la mayoría que cambiaría de artesanos representado con un 42.31%, la alternativa incumplimiento de pago obtuvo el 30.77%, incumplimiento al retirar el producto con un 23.08% y por último la alternativa otros con un 3.85%.

En el momento que el artesano incumple con el pedido puede conllevar a que pierda prestigio y a su vez la credibilidad por parte de los clientes siendo esta parte fundamental para que el negocio no crezca de la manera correcta ya que sus obras carecerán por parte del mal renombre que se le podría catalogar.

PREGUNTA 14:

¿Cree Ud. Que las oportunidades de comercialización de sus productos son por temporadas?

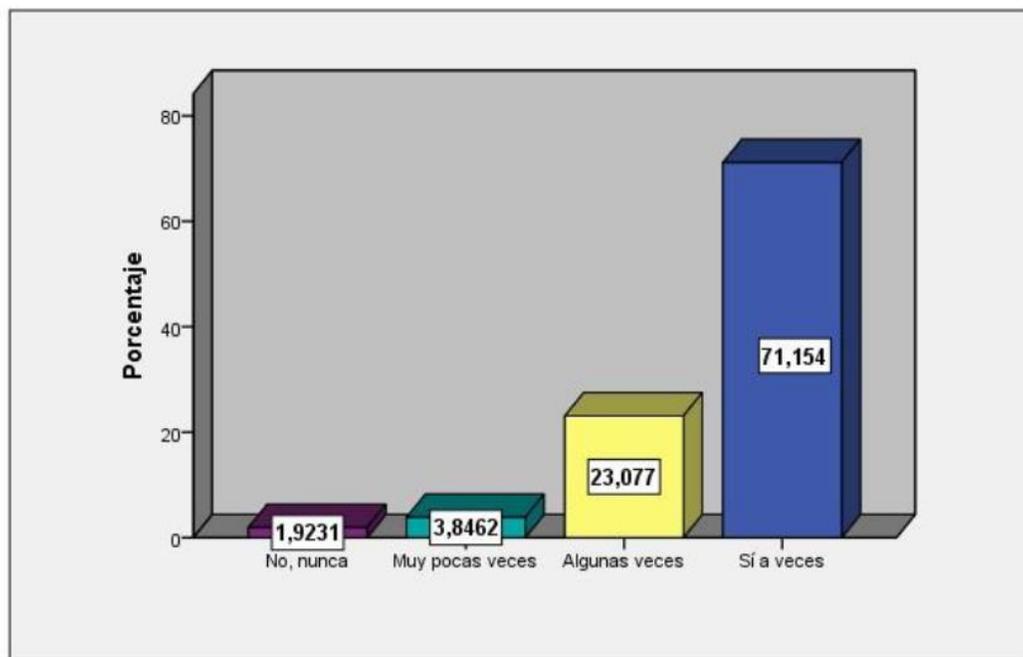


Figura N° 14.- Oportunidades de comercialización de los productos.

Desarrollando el análisis de la pregunta sobre las oportunidades de comercialización de los productos si estas son por temporada los encuestados consideran que si a veces representado por un 71,15%, algunas veces con un 23,08%, muy pocas veces con un 3,8462% y el 1,9231% no nunca.

Es recomendable que estos artesanos implementen planes estratégicos que los clientes busquen constantemente los servicios ofrecidos por estos artesanos del sector textil, y no se los considere solo por temporadas.

PREGUNTA 15:

¿Con que frecuencia Ud. identifica oportunidades en la comercialización de sus productos?

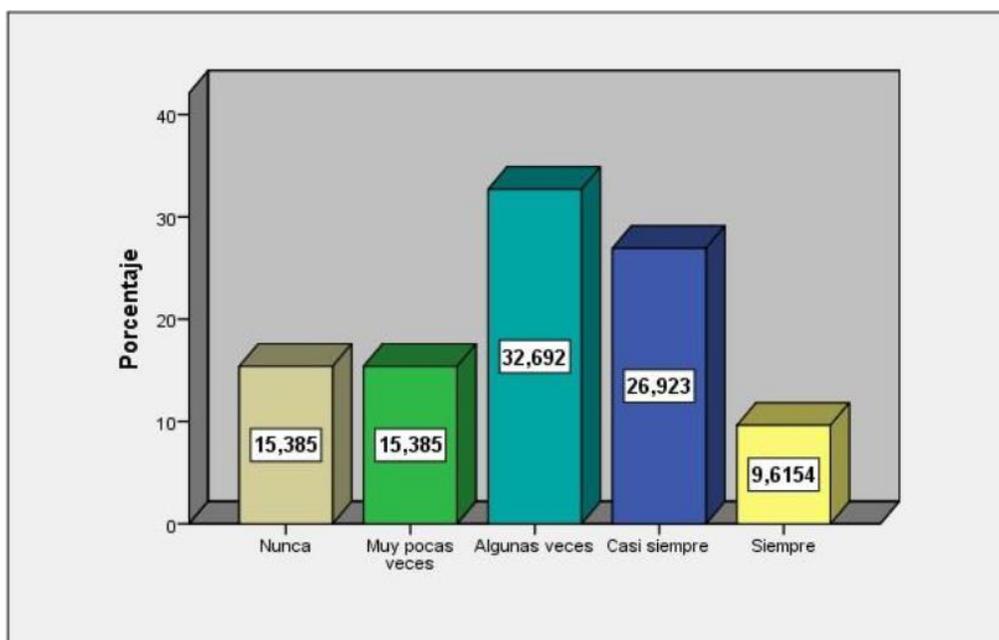


Figura N° 15.- Frecuencia con que identifica oportunidades de comercialización.

Analizando la tabla estadística de la encuesta sobre las oportunidades de comercialización de los productos se determina que los artesanos algunas veces o casi siempre identifican éstas oportunidades con un 32,692%, el 26,923% casi siempre, el 15,385% pertenecen a nunca o muy pocas veces y el 9,6154% representa a la alternativa siempre.

Es recomendable que los artesanos identifiquen constantemente las oportunidades de comercialización ya que permitirían desarrollarse notablemente y sobresalir ante la competencia siendo estas necesarias para su desarrollo y obtener el éxito en su negocio.

Conclusiones.

La producción artesanal del sector textil del cantón Milagro durante los últimos periodos ha tenido una baja rentabilidad ocasionada por la competencia ilegal y desleal que abunda en el cantón, debido a los precios relativamente bajos que establece la competencia lo que atrae la atención de los clientes los mismos que adquieren el producto a un precio más económico sin importar la calidad.

Se constató que los problemas que tienen los artesanos en su crecimiento económico se debe a que en su mayoría no llevan un control de sus ingresos y egresos que les permita identificar como va en marcha su negocio lo que les permita saber que tan rentable es su negocio, lo que ocasiona frecuentemente desventajas.

Los elevados aranceles que impuso el gobierno sobre maquinarias y repuestos importados les ha afectado en gran manera dentro de su economía, esto es debido a que no pueden acceder a comprar una nueva maquinaria con facilidad ya que el costo es relativamente elevado en la actualidad.

Durante la investigación se constató que la mayor parte de los artesanos no realizan préstamos, debido al desconocimiento que tienen acerca de los diferentes tipos de financiamiento que existen en beneficio de los artesanos que les permita mejorar su rentabilidad.

Los artesanos del sector textiles en su mayoría no cumplen con la entrega de sus pedidos en la fecha establecida por mal distribución de tiempo en la elaboración de los productos, deberían distribuir bien el tiempo y de esta forma evitarían quedar mal con los clientes.

La falta de estrategias para incrementar la productividad ha ocasionado relativamente que los artesanos no obtengan beneficios que cubran las necesidades que se les presenten en el momento de comercialización.

Bibliografía.

- García Castro, B. (2004). Debilidades del sector manufacturero mexicano. *El Cotidiano*, 19(123), 8-18.
- Merchand Rojas, M. (2006). El comercio exterior manufacturero y los procesos de producción internacionalizados de México. *Análisis Económico*, 11(47), 179-207.
- Nájera Ochoa, J. (2015). Modelo de competitividad para la industria textil del vestido en México. *Universidad & Empresa*, 17(28), 37-68.
- Rodríguez Monroy, C., & Fernández Chalè, L. (2006). Manufactura textil en México: Un enfoque sistémico. *Revista Venezolana de Gerencia*, 35(jul), 335-351.
- Sobrino, L. (2002). Globalización, crecimiento manufacturero y cambio en la localización industrial en México. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 49(ene), 5-38.