

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMÍA**

**DISERTACIÓN DE GRADO
TRABAJO PRESENTADO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE
ECONOMISTA**

**EL MARCO DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR TEXTIL
“CONFECCIONES DE TEJIDOS DE PUNTO” EN LA PROVINCIA DE
TUNGURAHUA
DURANTE EL PERÍODO 2003 - 2009**

FRANCISCO HUMBERTO HOLGUÍN COLINA

Quito, 2010

AGRADECIMIENTO

A La Divina Providencia, suprema autoridad en el mundo, fuerza eficiente, sabiduría trascendente, por quien el mundo no es un caos sino el cosmos.

A mi Padre, con su presencia pienso me hubiera desarrollado de otra manera.

A mi Madre, ángel de Dios, presente en mi hogar, ejemplo de trabajo, fuente de amor

A mi Sarita, abuelita milagro que hacia pan de la nada.

A Ernesto Albornoz S. que me permitió compartir su vivienda durante mi etapa universitaria.

Todos ellos en la gloria del Padre Bendito.

Al Señor Doctor Marco Herdoíza, hermano político, por disposición de Dios llegó a nuestro hogar convirtiéndose, por su generosidad y ejemplo, en el ser que representó a mi Padre.

A mis cuatro hermanas: Fabiola, Ana Cecilia, Ximena, Maria Isabel que siempre estuvieron alentándome para que sea un hombre de servicio.

**A Alicia Guzmán, amiga y tutora de un pupilo inquieto a quién inculcó superación
Al Eco. Raúl Daza mentalizador del curso de actualización, permitiéndome a los 32 años de egresado optar por el título profesional de Economista de la Católica.**

Al Eco. Daniel Yépez por su tiempo y conocimientos transmitidos para poder realizar este trabajo.

A la Universidad Católica, Facultad de Economía que me preparó académicamente para desenvolverme en mis actividades.

DEDICATORIA

Post mortem a mi MADRE, Viejita linda discúlpeme por no haberle podido entregar mi título físicamente.

A mi gran amigo y compañero de estudios universitarios Ernesto Albornoz C.

Son muchas e inolvidables las vivencias contigo compartidas.

A mi esposa Mónica compañera en este transitar de la vida dentro de un ambiente hogareño de comprensión.

A mis tres hermosos y queridos hijos: Jorge Humberto, Adrián Francisco, y Daniel

Alejandro por quienes me he propuesto obtener el título de

Economista

Que me recuerden dándoles lo mejor de mi vida

PRÓLOGO

Este trabajo es un análisis del sector de confecciones de tejidos de punto en la provincia de Tungurahua desde el 15 de enero de 2003, hasta el 20 de abril de 2005 periodo que le tocó presidir el país al coronel Lucio Gutiérrez; desde el 20 de abril de 2005 hasta el 15 de enero de 2007 periodo de sucesión del mismo gobierno presidido por el Doctor Alfredo Palacio y desde el 15 de enero de 2007 hasta el mes de marzo de 2009 etapa del gobierno de la revolución ciudadana con el Economista Rafael Delgado a la cabeza.

Es importante destacar enfáticamente los dos últimos períodos presidenciales, por la aplicación de medidas totalmente contrarias que ha tenido que soportar la empresa privada, viéndose obligada a aceptar políticas de ajuste permanentes y drásticas para su desenvolvimiento, tanto en el mercado interno como la participación en el mercado internacional.

Como han podido mantenerse, algunas pequeñas empresas dentro de un ambiente político y económico tan inseguro, sin horizonte han puesto su capacidad, esfuerzo y dedicación arriesgando su poco capital con la esperanza de mejores días.

Este trabajo, dividido en 5 capítulos, da a conocer la realidad del sector de la confección de tejidos de punto en la provincia de Tungurahua, previo a una encuesta aprobada y obtenida con los artífices de la actividad.

En el capítulo I se presenta una idea de cómo viéndole al Ecuador como una tierra de oportunidades para la inversión, el sector político inestable y con esquemas diversos, no permiten desarrollar confianza al inversionista.

Los argumentos, las hipótesis, variables, objetivos, y metodología que se aplican en la presente disertación dan a conocer cuáles son las características de la industria de la confección en el Ecuador, las condiciones en las que se desenvuelve el sector para ser competitivo, cuáles son las fortalezas en este ambiente para la industria de la confección de Tungurahua y se establecen las preguntas de la investigación.

En el capítulo II, en el marco teórico, se analiza el pensamiento de Adam Smith, David Ricardo y la competitividad de Michael Porter, enfatizando dicho análisis en “El diamante de competitividad.”

En el capítulo III se relaciona las características generales de la industria textil en el país, comparando con el de la provincia de Tungurahua, para luego ver su entorno económico, productivo, laboral y gremial, definiendo la capacidad productiva y la oportunidad competitiva que tienen dentro del mercado nacional e internacional.

El capítulo IV refleja un trabajo de campo complejo, dadas las características del sector al ser muy cauteloso y reservado para dar información. Fue necesaria la intervención de los presidentes de los gremios para poder tener una restringida colaboración.

Sin embargo, se han obtenido de las encuestas y tabulación resultados interesantes que presentan una realidad de la incompetencia del sector, luego de haber atravesado dos sistemas de relaciones políticas económicas definidas por los períodos de los gobiernos en estudio

En el capítulo V se analiza al sector diagnosticado a través de la metodología del diamante de competitividad, de Michael Porter, considerando las variables socio económicas influyentes y definiendo la verdadera situación en la que se encuentra el sector de las confecciones de Tungurahua para ser competitivo y conseguir un crecimiento sostenido.

El capítulo VI informa sobre los resultados, conclusiones y recomendaciones que luego del estudio se han podido definir.

ÍNDICE

	Página
CAPÍTULO I	1
Introducción	
1.1 Antecedentes	1
1.2 Definición del problema	2
1.3 Preguntas de investigación	9
1.4 Delimitación	9
1.5 Justificación	10
1.6 Hipótesis de trabajo	10
1.6.1 Hipótesis # 1	10
1.6.2 Hipótesis # 2	11
1.6.3 Hipótesis # 3	11
1.7 Indicadores y variables	11
1.8 Objetivos	12
1.8.1 General	12
1.8.2 Específicos	12
1.9 Metodología	12
19.1 Tipo de investigación	12
19.2 Método de investigación	13
19.3 Procedimiento metodológico	13
CAPÍTULO II	14
MARCO TEÓRICO	
2.1 Pensamiento económico clásico de Adam Smith y David Ricardo	14
2.2 Teoría de competitividad de Michael Porter	15
2.2.1 Condiciones de los factores	15
2.2.2 Condiciones de la demanda	16
2.2.3 Industrias conexas y de sostén	18
2.2.4 Estrategia, estructura y rivalidad de las compañías	19
2.2.5 Casualidad	20
2.2.6 Gobierno	20
2.3 Las cinco fuerzas competitivas	22
2.4 Argumento	22

CAPÍTULO III	23
MARCO EMPÍRICO	
CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA INDUSTRIA TEXTIL	23
3.1 En el Ecuador	23
3.1.1 En la provincia del Tungurahua	24
3.2 Entorno económico comparativo	25
3.2.1 Producción	29
3.2.2 Personal ocupado	30
3.2.3 Número de establecimientos	32
3.2.4 Entorno empresarial y gremial	34
3.2.5 Mercado nacional e internacional	37
CAPÍTULO IV	44
ENCUESTA AL SECTOR DE CONFECCIONES DE TEJIDO DE PUNTO DE LA PROVINCIA DEL TUNGURAHUA	
4.1 Antecedentes históricos y socio –económicos de la provincia	44
4.1.1 Dinámica de la producción	47
4.2. Selección de la muestra	47
4.2.1 Análisis de la encuestas	49
4.2.2 Las encuestas y su aplicación metodológica	68
CAPÍTULO V	74
ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD EN LAS CONFECCIONES DE TEJIDO DE PUNTO DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA MEDIANTE LA APLICACIÓN DEL DIAMANTE DE COMPETITIVIDAD	
5.1 Condiciones de los factores	78
5.1.1 Recursos humanos	78
5.1.2 Los gremios	81
5.1.3 Materias primas	83
5.1.4 Financiamiento	85
5.1.5 Innovación tecnológica	87
5.1.6 Mercadeo	88
5.2 Condiciones de la demanda	89
5.3 Sectores conexos y de apoyo	90
5.4 Estrategia estructura y rivalidad	91
5.5 Casualidad	92
5.6 Gobierno	93
5.7 Esquemmatización gráfica de resumen	94

CAPÍTULO VI	95
6.1 Resultados	95
6.1.1 Resultado Hipótesis 1	95
6.1.2 Resultado Hipótesis 2	96
6.1.3 Resultado Hipótesis 3	97
6.2 Conclusiones	98
6.3 Recomendaciones	101
6.4 Anexos	104
6.5 Bibliografía	116

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico #		Página
1	Las 5 Fuerzas de las ventajas competitivas	22
2	La Producción textil cubre las necesidades del mercado	50
3	Capacidad instalada turnos diarios de producción	51
4	Razones de la subutilización de la capacidad instalada	52
5	Etapas en las que se realiza el control de calidad	53
6	Cuenta con construcciones específicas para fines industriales	54
7	Edad de los trabajadores	55
8	Fuentes de reclutamiento de personal	56
9	Métodos de selección de personal	57
10	Nivel de instrucción producción	58
11	Existe capacitación para los recursos humanos	59
12	Responsables del control de producción	59
13	Materias primas que utilizan en los tejidos	61
14	País de origen de las materias primas utilizadas	62
15	Requisitos exigidos a proveedores	62
16	Antigüedad de máquinas y equipos	64
17	Existe asociatividad empresarial dentro del “Cluster”	65
18	Grado de exigencia de los compradores	65
19	Concentración geográfica de los compradores	66
20	La producción está orientada hacia la moda del mercado	67
21	Razones de la no exportación	68
22	Gobierno populista	70
23	Gobierno Ideal	71
24	Número del personal con el que cuenta	79
25	Nivel de instrucción de gerencia	80
26	Nivel de instrucción administrativo	80
27	Proveedores de capacitación	82
28	Financiación para la capacitación	82
29	Participación de materias primas y materiales	83
30	Accesorios, suministros que utiliza y disponen la empresa	84
31	Accesos a créditos de instituciones financieras	85
32	Qué técnicas de investigación de mercado utiliza	88
33	Esquematización gráfica de resumen	94

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes

Al Ecuador visto por los países desarrollados, es una tierra de oportunidades, en el cual se podría desarrollar actividades de pequeña y gran inversión en los sectores: Industriales, agrícola, petrolero, minero, turístico.

La idiosincrasia de sectores políticos dan inseguridad a las inversiones externas, una mala actitud nacionalista defendida por sectores indígenas, que en vez de considerar la inversión privada externa como una fuente de generación de empleo, la consideran como una acción de explotación al ser humano y a los recursos no permite desarrollar confianza, y alianzas estratégicas para el desarrollo nacional.

El sector textil y su confección, actualmente enfrenta un reto a un cambio de política de comercio exterior contraria a la aplicada por el gobierno de hace dos años, el cual deseoso de una apertura comercial, permitió el ingreso de prendas confeccionadas producidas en los países asiáticos, lo que obligó al cierre de muchas empresas que no pudieron competir con los precios populares a los que se comercializan las prendas de baja calidad.

Sin embargo, ahora pretende a este sector activarle con una política proteccionista, en la que hay que empezar desde la capacitación de personal, fortalecimiento de unidades de producción, compra de maquinaria actualizada por no decir de punta, materia prima, diseños y confección con una tendencia actualizada que compita por lo menos con los países vecinos.

El interés de proteger la salida de dólares como parte de la política económica ecuatoriana, en esa época de crisis, ojalá permita que se fortalezcan con buenas bases a la industria de confecciones textiles de tejido de punto en la provincia de Tungurahua

como una alternativa de desarrollo, ocupando las fortalezas, habilidades y destrezas familiares que permitieron en años anteriores mantener índices de desocupación bajos.

No se debe descartar las dificultades por las que están pasando quienes emigraron del país y que en la búsqueda de mejor calidad de vida abandonaron sus trabajos en estas actividades para aportar con su contingente a otros países. Se espera que con la posibilidad del retorno, el fruto de su trabajo, que en un principio sirvió para la construcción de viviendas, ahora, con una nueva mentalidad, inviertan sus experiencias y ahorros en actividades productivas generando empleo a su familia y a la región.

1.2 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

El vestido, la alimentación, la vivienda, la salud y la educación son factores y necesidades básicas para la subsistencia de la humanidad. Las familias, tribus y demás agrupaciones humanas a través de la historia han desarrollado habilidades para conseguir y producir las satisfacciones primarias e inmediatas.

Esta evolución ha permitido llegar a organizaciones en donde se aplican las mejores estrategias para el aprovechamiento de los recursos produciendo más al menor costo, aplicando un equilibrio entre todas las variables económicas que participan en este objetivo.

En el Ecuador el sector textil tiene sus bases en la época pre-colonial, produciendo las etnias manualmente, y de forma rudimentaria, vestimentas para protegerse de los diferentes climas, aprovechando los recursos provistos de la flora y fauna.

La revolución industrial, iniciada en Inglaterra en el siglo XVIII, tiene como base la actividad textil artesanal, permitiendo luego la acumulación de capitales para fomentar la producción a grandes escalas.

Al ser una actividad realizada a partir de una producción casera representa, en los actuales momentos, un sector importante en todas las regiones del país, dando lugar al establecimiento de importantes empresas que partiendo de la importación de algodón y

fibras sintéticas, producen telas y confecciones para cubrir la demanda interna y, basándose en la moda, competir a nivel internacional.

En la generación de empleo, la actividad textil en el Ecuador representa uno de los sectores más importantes de la industria manufacturera nacional, teniendo serias dificultades porque los organismos pertinentes no han dado la importancia necesaria para capacitar a la población apta para este ejercicio laboral.

El sector ha desarrollado la producción textil de hilatura, tejido, tinturado y estampado, adquiriendo maquinaria de punta. Algunas industrias de la confección también han optado por esta alternativa, sin embargo la migración ha dejado un gran vacío de mano de obra calificada, por lo que obtener destrezas y habilidades competitivas en mano de obra para manejar máquinas con procesos electrónicos es una permanente dificultad.

Del total estimado de producción de hilados de fibras de algodón y sus mezclas en el país, un alto porcentaje se destina a la industria de la confección de tejidos de punto, especialmente en la confección de camisetas manga corta, ropa interior, prendas deportivas, de dormir¹.

TABLA 1

CONSUMO DE ALGODÓN Y POLIESTER AÑOS 2007 – 2008

Fibra	Producción Nacional 2008 TM	Importación 2008 TM	Variación producción nacional con 2007	Variación importación con el 2007	Variación precio 2007 c/libra
Algodón	396	19.371	- 80%	+ 4%	+ \$0,13
Poliéster		14.802		+10,43%	+ \$0,06

Fuente: Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, Dirección Comercio Exterior.
Elaborado por: Humberto Holguin Colina.

¹ Asociación de Industriales Textiles del Ecuador, Dirección Comercio Exterior.

² Ibíd.

En el año 2008 se importó el 98% de algodón procesado en las textileras del país y apenas un 2% fue producción nacional, mientras que las fibras sintéticas al ser derivados del petróleo la importación fue del 100%.²

Las políticas aplicadas en los últimos dos gobiernos con respecto a las importaciones y exportaciones, tanto de materias primas como de maquinaria para el sector textil, han mantenido al sector en una inestabilidad permanente.

La importación de textiles asiáticos de mala calidad a precios bajos, obligó a muchas empresas a cerrar sus puertas, con los consecuentes problemas económicos y sociales.

Sin embargo, luego de este panorama inestable producido en los gobiernos de Gutiérrez-Palacios, se presentan expectativas interesantes al sector de la confección al haber aplicado el gobierno de Rafael Correa una política proteccionista, al elevar los aranceles a la ropa importada.

Las empresas que se acoplen a estos cambios concientizando el riesgo, podrán subsistir, pero dedicando su producción al mercado nacional, el mismo que está cubriendo el 80% de las ventas en las cadenas de almacenes³.

Los gremios que asocian a los productores de confecciones en tejido de punto en varias ciudades del Ecuador no tienen información actualizada ni precisa de la capacidad instalada de producción, especialidad de prendas, número de prendas producidas, personal ocupado, maquinaria utilizada, mercados atendidos.

Este reto incentiva a desarrollar una potencial actividad manufacturera, que agrupada pueda solventar las debilidades, sean en procesos de confección, disponibilidad y capacitación de mano de obra, tecnología, productividad, métodos de comercialización, y la integración de una amplia generación de empleo de fácil capacitación, siempre y cuando se les ofrezca sueldos que aliente el desarrollo de iniciativas y habilidades.

³ EL COMERCIO, Quito-miércoles 11 de febrero 2009, pág. 6.

La motivación existente para consumir productos nacionales, el deseo de ahorrar divisas al establecer una política proteccionista al sector, aprovechar las inversiones realizadas en maquinaria, motivaron a realizar la investigación de este sector en la provincia del Tungurahua por la incidencia que tienen en la economía sectorial y nacional.

1.2.1 Las condiciones en las que se desenvuelve la industrialización flexible permite ser competitivo al sector “confección de tejidos de punto”

La producción de tejidos de punto en su variedad de prendas está clasificada con la partida arancelaria del capítulo 61 y su clasificación en la CIIU corresponde al 1730.1⁴. De más de treinta prendas de vestir que se encuentran especificadas se pondrá énfasis en los productos de mayor demanda, o comercializados en gran escala en el mercado nacional:⁵

- Calcetines,
- Camisetas T-Shirt,
- Pijamas,
- Ropa casual,
- Ropa deportiva,
- Ropa infantil,
- Ropa interior,
- Sweaters

La confección textil de “prendas en tejido de punto” en la provincia de Tungurahua se caracteriza por:

⁴ www.bce.fin.ec.

⁵ Cámara de Comercio de Antonio Ante, guía comercial expo Atuntaqui 2009.

- a) Las empresas existentes son de tipo familiar, artesanal o pequeña industria.
- b) La tercerización es una actividad que ha proliferado como alternativa de producción en las pequeñas y medianas empresas, dando lugar a la creación de talleres satélites denominados maquilas.
- c) Existen varios gremios que agrupan a los productores familiares, artesanos y pequeñas industrias, perteneciendo generalmente los mismos fabricantes a dos o más gremios, o asociaciones creadas de manera espontánea, improvisada y desorganizada, con el único afán de figurar los miembros de los directorios.
- d) La mano de obra capacitada a base de la experiencia es cotizada en el sector, habiendo la migración afectado severamente, igual que la rotación por conseguir mayor ingreso.

La competitividad, descrita como: *“la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico”*⁶, lo aplican pocas empresas, habiendo una actitud manifiesta de alcanzar calificaciones ISO como una oportunidad de crecimiento y expansión del mercado, manteniendo una producción flexible, basándose en los siguientes procedimientos:

⁶ www.monografias.com/trabajos/competitividad/pag_1,31-03-2009.

- a) Las empresas aplican innovación tecnológica, adquiriendo la maquinaria asiática de precios bajos con procesos electrónicos ofrecida en el mercado.
- b) Con la capacidad instalada y equipos multiuso, se adapta fácilmente a una producción flexible ajustada a las demandas del mercado
- c) Existe interés de integrarse para incrementar su producción; sin embargo, no saben vivir en sociedades productivas, existiendo mucha rivalidad en las administraciones de las empresas y en los directores de los gremios.
- d) La materia prima nacional demora en actualizarse con la moda, por lo que los y las confeccionistas optan por importar de Colombia y Perú materias primas y materiales para captar un mercado con demanda variable.

La producción está orientada hacia el mercado interno por su competitividad débil en los mercados externos debido a:

- a) El mercado externo exige materia prima de otras composiciones que las comercializadas en el mercado nacional, los tintes deben ser ecológicos, y los acabados de las confecciones sujetos a controles de calidad internacionales con influencia de la moda en cada estación. Sin embargo, es preciso recalcar que el mercado nacional tiene el tamaño y demanda para obtener un crecimiento de la actividad, más aun al tener actualmente protección arancelaria.

- b) Por el desconocimiento de sistemas de mercadeo con importadores, descontento en políticas que aplican como cantidades, índices de calidad, métodos de confección, tallajes, precios, forma de pago, trámites legales.
- c) El uso de máquinas sin procesos automáticos y la falta de actualización de la mano de obra en el manejo de las mismas, no permiten que la actividad esté en capacidad de atender pedidos de volumen frecuentes, como también el servicio técnico es costoso e inestable.
- d) El sector es considerado en las instituciones financieras como de alto riesgo, por lo que se limita el crecimiento y generación de puestos de trabajo cumpliendo las disposiciones reglamentarias del Código de Trabajo.

1.2.2 Es competitiva a nivel nacional la industria textil “confección de tejidos de punto” de la provincia de Tungurahua

El cambio de políticas de los últimos dos gobiernos Gutiérrez – Palacios con una apertura de importaciones que afectó a la producción manufacturera textil, se revierten en poco tiempo a una política proteccionista al mismo sector con el gobierno de Correa. La provincia de Tungurahua ha tenido una representación importante en la fabricación de prendas textiles en tejido de punto.

¿Qué tan competitivas están las pequeñas industrias de Tungurahua en los actuales momentos? El sector durante estos últimos años se ha desenvuelto en una inseguridad e inestabilidad, por lo que sus productos han sido de baja calidad y muy diversificados, teniendo que confeccionar con la maquinaria existente prendas en tejido de punto, como en tela plana, lo que no ha permitido producciones en volumen.

La diversificación que tiene el sector por una demanda del mercado variable, le convertirá en más eficiente y competitivo al ampliar el mercado supliendo las prendas que no se importarán o tendrán precios no alcanzables para la mayoría de la población ecuatoriana. La protección realmente beneficiará, y estratégicamente deberán definir las otras variables económicas y productivas, que habrá que ajustar para explotar escenarios de competencia y de cooperación.

1.3 Preguntas de investigación

1.- ¿Cuál ha sido el nivel de la competitividad y estrategia empresarial del sector confecciones de tejidos de punto en la provincia de Tungurahua durante los gobiernos de Gutiérrez – Palacio y Rafael Correa (Enero 15 de 2003; abril 20 de 2005; - enero 15 de 2007 a marzo de 2009)?

2.- ¿Cuál es el volumen de producción y cuántas son las empresas de confección de tejidos de punto en la provincia de Tungurahua?

3.- ¿De qué manera se han aplicado los determinantes del diamante de competitividad de M. Porter en el sector confecciones de tejidos de punto en la provincia de Tungurahua durante los gobiernos Gutiérrez- Palacio y Rafael Correa (2003 – marzo 2009)?

4.- ¿Qué mercados son los destinos de la producción de confección de confecciones de tejidos de punto de la provincia de Tungurahua?

1.4 Delimitación

El estudio está basado en la Provincia de Tungurahua, por estar localizadas empresas importantes del sector de tejidos de punto, el período de análisis es desde 2003 – hasta marzo 2009.

1.5 JUSTIFICACIÓN

El realizar este estudio tiene como objetivo llegar a un diagnóstico de la industria textil “confecciones de tejidos de punto”, específicamente en la provincia del Tungurahua, porque su posición geográfica en el centro del país, teniendo óptimas carreteras que conectan a las otras ciudades de las regiones Sierra, Costa y Oriente ha permitido un desarrollo productivo y comercial importante para la economía ecuatoriana.

Esta rama ha tenido impulsos permanentes, habiéndose desarrollado la actividad casera, artesanal y de la pequeña industria. Soportando las dificultades del comercio exterior, por lo que un estudio de la realidad competitiva del sector y sus posibilidades de subsistencia en el mercado nacional, arrojó las variables económicas relacionadas a la capacidad instalada, producción, puestos de trabajo, recursos humanos, inversión, tecnología, financiamiento, marketing, maquinaria, materias primas, mercado y moda.

Según la teoría del desarrollo económico de Schumpeter, para ser competitivo en un mercado es necesario implantar las siguientes innovaciones:

- a) Introducción de nuevos métodos productivos
- b) Introducción de nuevos productos
- c) Apertura de nuevos mercados
- d) Aplicación de nuevos métodos organizativos
- e) Descubrimiento de nuevas fuentes de materia prima⁷

Procedimientos elementales de crecimiento, que permitirán definir la verdadera situación de la confección textil “prendas de tejido de punto” en la provincia de Tungurahua.

1.6 HIPÓTESIS DE TRABAJO

1.- El sector de confección textil de “prendas en tejido de punto” en la provincia del Tungurahua se caracteriza por contar con empresas de tipo familiar, artesanal o pequeña

⁷ Miriam Patricia Rodríguez Veloz, diagnóstico de la industria de la confección del cuero en la provincia del Tungurahua, pág. 26.

industria con mano de obra capacitada a base de la experiencia y sector al que la migración afectó severamente, al igual que la rotación por conseguir mayor ingreso.

2.- La producción está orientada hacia el mercado interno por su competitividad débil en los mercados externos, debido a que el mercado externo exige materia prima de otras composiciones que las comercializadas en el mercado nacional, los tintes deben ser ecológicos y los acabados de las confecciones sujetos a controles internacionales con influencia de la moda en cada estación.

3.- La actividad de confección textil se adapta fácilmente a una industrialización flexible, por la demanda variable, la existencia de maquinaria multiuso utilizada en procesos modulares y lineales no incentiva por acceder a una innovación tecnológica permanente, no existe especialización desarrollando la subcontratación de procesos en desmedro de la calidad.

1.7 Variables e indicadores

VARIABLES	INDICADORES
Producto Interno bruto nacional y manufacturero	Tasas de crecimiento 2003 – 2008 Participaciones relativas del sector confecciones textiles con respecto al PIB nacional Participación relativa de la producción confecciones de tejido de punto en la provincia de Tungurahua con relación a la producción sectorial nacional
El sector manufacturas de tejidos de punto en la provincia de Tungurahua	Personal ocupado y remuneraciones Coeficiente de productividad (producción/mano de obra) Materias primas requeridas Importaciones de materias primas Materiales utilizados Producción anual
Empresas existentes en el sector manufacturas de tejidos de punto en la provincia de Tungurahua	Número de empresas que fabrican prendas de tejido de punto Capacidad instalada Puestos de trabajo Rentabilidad Productos que elaboran Mercados que atienden a) Nacional b) Internacional

1.8 OBJETIVOS

1.8.1 Objetivo general

Analizar la competitividad del sector textil “confecciones de tejidos de punto” en la provincia de Tungurahua durante el período 2003 – marzo 2009

1.8.2 Objetivos específicos

- 1.- Determinar el volumen de producción de confecciones de tejidos de punto en la provincia de Tungurahua.
- 2.- Investigar sobre los determinantes del diamante de Porter en las empresas textiles fabricantes de tejidos de punto en la provincia de Tungurahua.
- 3.- Determinar los mercados a los que atiende el sector manufacturero de tejidos de punto a nivel nacional, como a nivel internacional.
- 4.- Recopilar, ordenar y procesar la información que se obtenga a través de los gremios sobre la cantidad de empresas, productos que fabrican, personal ocupado en la actividad de confección textil en la provincia de Tungurahua.
- 5.- Identificar las fortalezas y debilidades del sector textil “confecciones de tejidos de punto” en la provincia de Tungurahua para recomendar sistemas que mejoren la competitividad en el mercado.

19 METODOLOGÍA

19.1 Tipo de investigación

Se partió de la información proporcionada por los gremios de confección existentes, los mismos que han formado sus propias asociaciones, y tienen la información básica del número de socios, producción a la que se dedican, ubicación y perspectivas.

Estos datos fueron fundamentados por la investigación que se realizó a una muestra de por lo menos 25 manufacturas importantes de la provincia de Tungurahua, obteniendo la información que permitió dar los resultados de la importancia o no del sector en la participación productiva nacional.

El estudio descriptivo demuestra las propiedades importantes del sector manufacturero textil dentro del entorno nacional, midiendo los atributos de competitividad del sector y las fortalezas dentro del campo de las cinco emes.(M)

Dentro de la explicación se responde las causas sociales del porqué, y cuándo se presentan las relaciones del diamante de Porter,

19.2 Métodos de investigación

El objetivo específico de este trabajo es conocer que tan competitivo e importante es el sector de confección de tejidos de punto en la provincia del Tungurahua, y saber comparativamente que situación ocupa a nivel nacional.

Los datos históricos y la deducción han permitido tabular las encuestas realizadas son los fundamentos de la investigación.

La manufactura flexible con maquinas poli funcionales permitirá al sector de la confección ser competitiva, ofreciendo productos con calidad y precio como los demandados en estratos que adquieren productos importados

19.3 Procedimiento metodológico

El entorno del pensamiento de Michael Porter está concebido a utilizar de la mejor manera los recursos imputables en la producción para hacer de las inversiones más rentables que el común ofrecimiento de las instituciones financieras.

Las encuestas realizadas directamente a los mandos administrativos, inversionistas, directores de los gremios y a la mano de obra directa, arroja datos de primera mano que al tabularlos compaginan con el planteamiento del problema sostenido a base de requerimientos y necesidades del sector.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Pensamiento económico clásico de Adam Smith y David Ricardo

El pensamiento económico de estos economistas clásicos responde a preguntas tales como: ¿por qué en el mundo las industrias especializadas más prosperas se concentran en determinados lugares? ¿Por qué las naciones más poderosas generan prosperidad económica al tener industrias especializadas? ¿Por qué en el mercado internacional hay algunas naciones más exitosas que otras? Al entorno de estas incógnitas y muchas más corresponde la raíz del pensamiento económico en el tema de la competitividad.

El menor costo en la producción de bienes y servicios es la base para Smith, mientras que para Ricardo son las fuerzas del mercado las que asignan los recursos para que una nación sea más productiva.

Nuevas líneas de investigación sobre la competitividad han surgido demostrando que los países más desarrollados no son necesariamente los especializados como tradicionalmente se creía.

Los modelos de industrialización aplicados en Ecuador, con políticas proteccionistas suspendiendo las importaciones, para luego adoptar tratados y convenios de intercambio comercial con diferentes países sin mantener la protección a sectores manufactureros, ha obligado que tengamos una producción inestable y flexible.

Los primeros investigadores en identificar el sistema de industrialización flexible fueron Pioré y Sabel. A estos sistemas de producción con resultados exitosos se habían acogido actividades productivas de japoneses e italianos, con sistemas de producción de rápida adaptabilidad.⁸

⁸.- Ibíd.

La innovación tecnológica y la flexibilidad de unidades de producción son las características para adaptarse sin pérdidas de tiempo a la producción de nuevos artículos con variedad de diseño y materiales.

2.2 Teoría de la competitividad de Michael Porter⁹

2.2.1 Condiciones de los factores

Cada nación posee en mayor o menor grado factores de la producción.

Recursos humanos: Cantidad, calificación y costo del personal, horas normales de trabajo y la ética de trabajo imperante.

Recursos físicos: Abundancia, calidad, accesibilidad, coste de la tierra, agua, yacimientos minerales, reservas madereras, fuentes de energía hidroeléctrica, zonas pesqueras y otros recursos materiales. Condiciones climatológicas, localización geográfica y tamaño.

Recursos de conocimiento: Dotación de conocimientos científicos, técnicos y de mercado. Fuentes en universidades, organismos estatales de investigación, entidades privadas, obras científicas y empresariales, informes y base de datos sobre investigaciones de mercado, asociaciones gremiales, etc.

Recursos de capital: Cuantía y costo del capital disponible para financiar la industria.

Infraestructura: Tipo, calidad y costo para los usuarios de la infraestructura disponible y que afecte a la competencia. Transporte, comunicaciones, servicios postales, mensajería, métodos de pago, transferencia de fondos, asistencia sanitaria, etc.

Se requiere bajo costo o calidad elevada, pero la ventaja competitiva depende del grado de eficiencia y efectividad con que se desplieguen los factores.

⁹.- Michael Porter, Estrategia competitiva, México, Editorial Continental, 2001.

Luis Fernando Restrepo Puerta, Interpretando a Porter, Bogotá, editorial Universidad del Rosario, 2004.

a) Jerarquías entre factores:

a.1) Básicos: Recursos naturales, clima, ubicación, mano de obra no especializada y recursos ajenos a largo plazo.

- Se heredan de forma pasiva
- Requieren inversión modesta o carente de complicaciones
- La ventaja que aportan no es sostenible
- Sectores extractivos o basados en la agricultura

a.2) Avanzados: Infraestructura digital de comunicación, personal especializado, institutos universitarios de investigación.

- Necesarios para conseguir ventajas de orden superior
- Son escasos pues requieren cuantiosas inversiones de capital y recursos humanos.
- Son más difíciles de aprovechar en mercados mundiales o de aprovechar en ultramar por filiales extranjeras.
- Parte integrante del diseño y desarrollo productos y procesos de la empresa

b.1) Generalizados: Red de carreteras, provisión de recursos ajenos, dotación de personal motivados con formación universitaria

b.2) Especializados: Personal con formación muy específica, infraestructura con propiedades particulares, bases de conocimiento en campos en particular.

c.1) Heredados: Recursos naturales, posición geográfica

c.2) Creados: Red de telecomunicaciones, dotación de expertos en microbiología

2.2.2 Condiciones de la demanda

Conforma el ritmo y carácter de la mejora y la innovación por parte de las empresas de una nación. Tres atributos genéricos de la demanda interior son especialmente importantes para conseguir ventaja competitiva:

Composición de la demanda interior

- La composición de la demanda interior conforma el modo en que las empresas, perciben interpretan y dan respuesta a las necesidades del comprador
- Las naciones consiguen ventaja en sectores donde la demanda interior brinda a las empresas locales una imagen más clara y temprana que sus competidores..
- Compradores locales presionan a las empresas locales para que innoven más de prisa y alcancen ventajas competitivas más refinadas.

La demanda interior tiene una influencia amplia sobre la capacidad de la empresa para interpretar las necesidades del comprador:

- Atención de las necesidades próximas es más sensible, y menos costosa
- Los equipos de desarrollo del producto, directivos que seleccionan productos, tienen su centro de operaciones en el mercado doméstico
- Orgullo y satisfacción personal centran atención en satisfacer mercado doméstico
- Presiones de los compradores para mejorar productos se siente más vivamente

Características de la composición de demanda interior para conseguir ventaja:

- Estructura segmentada de la demanda
- Compradores entendidos y exigentes
- Necesidades precursoras de los compradores

Magnitud y pautas del crecimiento de la demanda interior

- Tamaño de la demanda interior:
- Ventajas en economías de escala o de aprendizaje. Inducen a invertir agresivamente en instalaciones grandes, desarrollo de tecnología y mejoras de productividad.
- Una gran demanda interior no es ventaja a menos que produzca para segmentos que también tengan demanda en otras naciones.

- El tamaño del mercado es una ventaja si fomenta la inversión, reinversión o dinamismo.
- Número de compradores independientes
- Tasa de crecimiento de la demanda interior
- Temprana demanda interior
- Temprana saturación

Internacionalización de la demanda interior

- Compradores locales más móviles o multinacionales
- Influencias sobre las necesidades extranjeras

2.2.3 Industrias conexas y de sostén

- Producen insumos que se emplean mucho y que tienen gran importancia para la innovación e internacionalización
- Acceso eficaz, pronto, rápido y a veces preferencial a los insumos más rentables en relación a su costo.-
- En la competencia mundial, los componentes, maquinaria y otros insumos están a la disposición de los diferentes competidores, es más importante como se empleen esos insumos.
- Los proveedores establecidos en el propio país pueden aportar ventaja en función de una coordinación continuada.
- El beneficio más importante de los proveedores establecidos en el propio país es el proceso de innovación y perfeccionamiento.
- Los proveedores ayudan a las empresas a detectar nuevos métodos y oportunidades de aplicación de tecnología más avanzada.
- Intercambio de I&D y resolución conjunta de problemas, resultados eficaces
- Canal para la transmisión de información e innovación entre empresas.
- Una nación no necesita contar con ventaja nacional en todos los sectores proveedores para conseguir ventaja competitiva.
- Éxito internacional en un sector puede generar demanda para productos o servicios complementarios.

- Los beneficios de contar con proveedores y sectores conexos establecidos en el propio país, depende del resto del diamante.

2.2.4 Estrategia, estructura y rivalidad de las compañías

- El buen acoplamiento de las metas, estrategias y formas de organizar las empresas así como las fuentes de ventaja derivan la ventaja nacional.
- Actitud de los trabajadores hacia la dirección, normas sociales de conducta individualista o de grupo, normas profesionales.
- Las naciones alcanzan éxito en sectores donde las metas y fuentes de ventaja competitiva se encuentran en línea.
- Metas de la compañía: estructura de la propiedad, motivación de los propietarios, naturaleza de la gestión societaria, procesos de incentivos.
- Metas del personal: motivaciones de las personas que dirigen o trabajan en las empresas. (capacitación, retribuciones)

Rivalidad doméstica

- En competencia mundial las empresas de éxito compiten vigorosamente en sus mercados de origen y se presionan unas a otras para mejorar e innovar.
- La competencia local presiona a las empresas domésticas para que vendan en el extranjero con el objeto de crecer.
- Obliga a las empresas a buscar fuentes de ventaja competitiva de orden superior y más sustentable.
- Competidores locales imitan las buenas ideas, por lo que se acelera el ritmo de innovación de los sectores.
- Ayuda a evitar algunas desventajas (formas de intervención gubernamental)
- La intensa rivalidad doméstica depende de la formación de nuevas empresas para crear nuevos competidores.
- Un rival local da lugar a la aparición de otro mediante el mecanismo de derivaciones.

2.2.5 Casualidad

- Actos de pura invención.
- Discontinuidades tecnológicas.
- Discontinuidades en los costos de los insumos.
- Cambios significativos en mercados financieros mundiales o en el tipo de cambio.
- Alzas insospechadas de la demanda mundial o regional.
- Decisiones políticas de gobiernos extranjeros.
- Guerras.
- Los acontecimientos casuales crean discontinuidades que propician algunos cambios en la posición competitiva.
- Pueden anular ventajas de competidores consolidados.
- Acontecimientos casuales producen impactos asimétricos en diferentes países.

2.2.6 Gobierno

El auténtico papel del gobierno es influir en cada uno de los determinantes.

- Las condiciones de los factores se ven afectadas por las subvenciones, políticas de mercados de capitales, políticas educativas, etc.
- Establece normas y reglamentos concernientes al producto que delimitan las necesidades de compradores o influyen en ellas.
- Moldea las circunstancias de sectores conexos y de apoyo a través del control de medios publicitarios o establecimiento de normativas de servicios de apoyo.
- Influye en la estrategia, estructura y rivalidad a través de mecanismos de regulación de capitales, política fiscal, legislaciones antimonopolio, etc.

El conjunto de variables económicas e institucionales que participan en las economías empresariales e institucionales, estimulan o no la competitividad.

De la Universidad de Harvard, el profesor Michael Porter ha presentado muchos enfoques sobre la competitividad, manifiesta que la posición geográfica tiene importancia para estrechar vínculos de comercio y de cooperación.

La microeconomía y macroeconomía son complementarias para crear una competitividad, las exitosas decisiones gerenciales, dentro de la estructura productiva nacional.

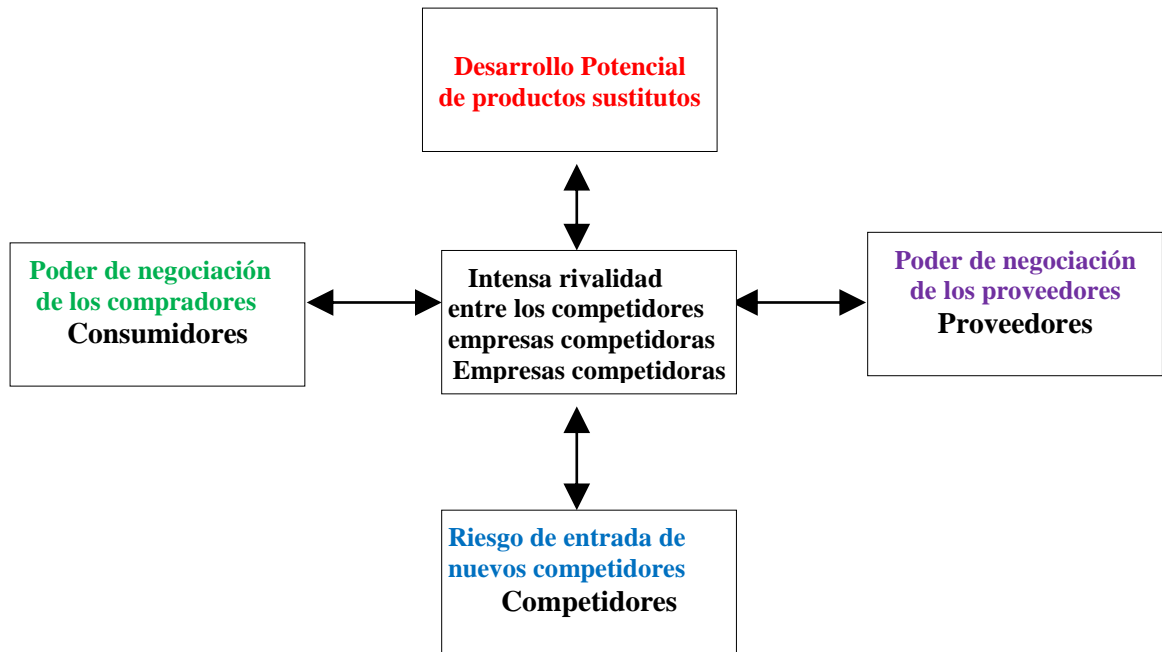
Define Michael Porter al espacio competitivo como el conjunto de arenas en las cuales una persona u organización compite (La ventaja competitiva de las naciones). La competitividad se mide por las habilidades que las empresas tienen como fortalezas comparadas con sus competidores.

El rendimiento del capital invertido en una empresa debe ser superior, al rendimiento que ofrece el libre mercado (inversiones en papeles), solo así ingresarían nuevos capitales a la industria.

En una industria la fuerza competitiva, determina el nivel de inversión que pueda captar del mercado libre, y sostener rendimientos superiores al promedio ofrecidos en otras aéreas de la actividad financiera o comercial.

Las cinco fuerzas competitivas que relaciona Michael Porter están relacionadas entre sí consiguiendo la fortaleza a la competencia y rentabilidad en la industria, las mismas que se analizarán por separado, aplicándose en la confección de prendas de tejidos de punto en la provincia del Tungurahua.

2.3 Las Cinco Fuerzas de las ventajas competitivas



Fuente: Michael Porter, la ventaja comparativa de las naciones

Elaborado por: Humberto Holguín Colina

2.4 Argumento

La elección por el modelo de competitividad de Michael Porter es lógica por la afinidad al tema; su línea de pensamiento está relacionada con la realidad que vive la actividad industrial del mundo globalizado, en donde los logros son calificados por los beneficios.

Las variables medibles de la competitividad y desarrollo de las manufacturas se encuentran en el modelo, acogiendo las cinco M aplicadas en la producción, como son: mano de obra, maquinaria, método, materia prima y marketing.

El mejor aprovechamiento de estos recursos en la producción indudablemente que le harán al producto elaborado más competitivo en el mercado donde se presente, la fortaleza a su vez permitirá mejores rendimientos económicos principio básico que conduce a la captación de mayores capitales para lograr un crecimiento armónico.

MARCO EMPÍRICO

CAPÍTULO III

CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA INDUSTRIA TEXTIL

3.1 En el Ecuador

En la época de la Colonia los obrajes fueron las primeras manifestaciones del sector textil en el Ecuador, la crianza de ovejas, el esquilado, lavado de lana, fueron trabajos propios de las haciendas en la serranía, a nivel industrial el procesamiento de la lana se realiza a partir de los años 1900, llegando a una consolidación en la década de los 50.¹⁰

La industria textil desde sus inicios se desarrolla con mayor fortaleza en las provincias de Pichincha, Imbabura, Guayas, Azuay y Tungurahua.¹¹

El hilado y los textiles se han desarrollado como bases productivas de la confección de toda clase de prendas de vestir, permitiendo que sea este sector manufacturero el segundo en importancia a nivel de país por la cantidad de mano de obra que ocupa, tanto directa como indirectamente.

Las políticas económicas de nuestro país se han modificado permanentemente, donde la única certeza ha sido la incertidumbre, los modelos económicos aplicados en cada uno de los gobiernos no han permitido un crecimiento sostenible.

El sector textilero y confección se ha mantenido con políticas de exportación de productos no tradicionales y la descentralización de los polos de desarrollo manufacturero e industrial, en algunas etapas, para luego ser afectada por la apertura de fronteras a la importación de productos confeccionados incluso usados.

La confección es un sector fragmentado, con manufacturas familiares que han venido creciendo desde las décadas de los años 60 y 70 convirtiéndose en pequeñas industrias,

¹⁰ MICIP/BANCO MUNDIAL 4346 – *Ec. Sector textiles y confecciones* pág. 58.

¹¹ AITE *historia y actualidad*.www.aite.com.ec.21, mayo, 2009,17:54.

con una ocupación de hasta 50 personas al haber aplicado una producción flexible, con poca especialización.

La mayoría de las empresas productoras de textiles teniendo el interés de exportar productos confeccionados han instalado medianas y grandes industrias de prendas de vestir, las mismas que han tenido que dedicar su producción al consumo nacional por la falta de competitividad. A partir de los años 90 esta estrategia mejoró su participación en el mercado internacional al aplicar métodos de producción, sistemas de comercialización y ajustes progresivos en calidad y precios para competir en el mercado americano.

3.1.1 En la Provincia de Tungurahua

La provincia de Tungurahua es la más pequeña del país con una extensión de 3.334,8 km². Privilegiada por la situación geográfica y vial dentro del país, desde épocas de la colonia se convirtió en el paso obligado de comerciantes y viajeros con las provincias de la costa, el oriente, la cercanía a los organismos gubernamentales centralizados en Quito con una distancia desde su capital Ambato de 145 km. también favoreció al desarrollo de un comercio permanente y progresista.

El año 1.870 se culmina la carretera nacional Quito-Ambato, también se determina al lunes como el día más propicio para la feria lográndose gran concurrencia de productores, intermediarios de las ciudades vecinas y del país entero, participando en sus ferias agrícolas, ganaderas, confección especialmente zapatos.¹²

Es importante destacar que los viajes interprovinciales en coches pequeños entre Ambato- Quito se inicio con la construcción de la carretera con una frecuencia de dos días a la semana lunes y jueves, cuatro años más tarde se realizan en vehículos de mayor capacidad.

¹² Miriam Patricia Rodríguez Veloz. *Diagnostico de la industria de la confección del cuero y calzado en la provincia de Tungurahua*, pág. 42.

Se vincula al comercio de Quito no solamente con los productos de la provincia sino también como redistribuidor de los productos de la costa que se consolidaba como una economía exportadora.

En 1906 llegó el ferrocarril, convirtiéndole en un centro de almacenamiento y abasto de productos procedentes de todo el país, consiguiendo un flujo monetario importantísimo que permitió desarrollar la artesanía, industria y el sector financiero.

El primer banco se funda en 1920 y los comerciantes se agrupan en la Cámara de comercio, agricultura e industrias de Ambato, organizando en 1935 el primer congreso de industriales del país.¹³

El desarrollo de una clase comercial fortalecida, distinguió al Ambateño desde aquellas épocas, sin embargo en 1949 el terremoto ocurrido en el mes de Agosto, si bien destruyó viviendas y cobros muchas vidas, fue el apoyo internacional el que permitió rápidamente recobrar el sitio económico y comercial alcanzado.

La creación de la fiesta de la fruta y de las flores permitió en la época de producción frutícola concentrar a la población con turistas de todo el país, exponiéndose productos artesanales de cuero y confección realizados en los propios hogares de los campesinos que sin descuidar sus cultivos empezaron a ejercer estas habilidades.

Un verdadero centro de acopio nacional, con una tierra generosa, productiva y gente que ha sabido aprovechar las oportunidades para su desarrollo económico y social.

3.2.- Entorno económico comparativo

El Ecuador por su localización geográfica a pesar de su pequeña extensión territorial 256.370 kilómetros cuadrados tiene tres regiones perfectamente definidas por la cordillera de los andes con diferentes climas, alturas en relación al nivel del mar, culturas, tradiciones, recursos, habilidades de sus habitantes, actividades productivas y económicas.

¹³ *Ibíd. Pág. 44.*

La agricultura es la actividad con mayor demanda de mano de obra en el sector rural, con un conocimiento empírico tiene que acoplarse a los periodos de siembra y cosecha de productos de temporada y también de aquellos productos que se consideran tienen expectativas de exportación y mayor consumo.

En la Sierra a tenido incidencia las siembras de flores, espárragos, brócoli, crianza de caracoles, avestruces, conejos, cuyes, tilapia, truchas. En la costa en cambio ha mantenido la tradición con maíz, soya, arroz, camarón, pescado caña de azúcar, y en el oriente a más de la producción petrolera, se ha desarrollado el turismo.

La construcción es otro de los sectores que ha mantenido una ocupación de mano de obra importante en el sector Urbano y Rural, en razón del envío de las remesas por parte de los migrantes que por más de un millón salieron del país a los Estados Unidos, Canadá, España en busca de mejores oportunidades de vida, teniendo como objetivo primordial el tener su vivienda para apoyar a los familiares que quedaron y asegurar su regreso.

Se ha presentado también la migración interna, muchas personas han dejado el campo tratando de buscar en la ciudad oportunidades de trabajo al no obtenerlo, el trabajo informal, de ventas callejeras ha crecido notablemente, a más de la miseria y la delincuencia.

La visión empresarial en esta temporada también a permitido desarrollar una cantidad de escuelas, colegios y universidades que sin importar el nivel académico de los estudiantes han entregado al país profesionales con bajos conocimientos perdiendo las esperanzas de conseguir trabajos acordes a sus títulos profesionales.

La inseguridad política y una falta de coherencia económica a mediano plazo ha obligado a realizar cambios de los ministros encargados de las áreas más sensibles para obtener inversión extranjera y confianza en el país por parte de los organismos internacionales económicos y de desarrollo.

En lo que concierne al tema propio de estudio que es la confección textil de tejidos de punto, puedo manifestar que a más de las empresas existentes en Pichincha, Guayas, Azuay, y Tungurahua las cuales han tenido sus altibajos para mantenerse dentro del mercado, se han desarrollado otras regiones que han igualado o superado las existentes así por ejemplo Imbabura con las ciudades de Atuntaqui y Otavalo, en la provincia del Chimborazo la ciudad de Guano las que a más de la confección en tejidos planos han incursionado en tejido de punto.

De las ciudades mencionadas la de mayor importancia en tejidos de punto es la ciudad de Atuntaqui en donde realizan ferias continuas aprovechando los puentes feriados, estos eventos realizan cerrando las calles centrales en donde se encuentran ubicados los almacenes, sin necesitar un recinto ferial determinado calculan que más de 100.000 personas visitan la feria en 4 o 5 días del carnaval, en este evento organizado por la Cámara de Comercio de Antonio Ante que promociona a más de 150 almacenes y talleres de confección.

El sector de la confección en el país se ha desarrollado en todas las regiones por lo que podemos manifestar que está totalmente fragmentado, tenemos un gran porcentaje de empresas de tipo familiar y artesanal lo que no ha permitido ser competitivos en los mercados internacionales.

A partir de los años 90¹⁴, las empresas fabricantes de telas, empezaron a instalar sus propias líneas de confección desarrollando nuevas estrategias de administración, fabricación y comercialización, sin embargo la actitud poco ética del obrero ecuatoriano ha creado ambientes inciertos en los inversionistas que lideraron la confección en producciones industriales por la alta rotación de sus puestos de trabajo y por una competencia desleal al ponerse talleres pequeños protegidos por leyes artesanales y ofreciendo los productos a los mismos clientes del patrono a menores precios.

¹⁴ MICIP/BANCO MUNDIAL.-Estudio de competitividad del sector, “Textil y confecciones” pág. 58.

Este panorama socio-económico se ha presentado en el país los últimos años durante los periodos presidenciales que vamos a realizar el estudio de la confección textil de tejidos de punto.

A más de lo anteriormente anotado debemos resaltar las políticas de comercio exterior totalmente contrarias aplicadas por los dos últimos gobiernos, desde el año 2003 en el que asumió la presidencia el Coronel Lucio Gutiérrez se realizaron tratados comerciales con los países asiáticos, especialmente china país del que se empezó a importar todo tipo de confección textil a precios que no pudieron competir los productores nacionales, sufriendo los confeccionistas una desmotivación para invertir, incrementar y modernizar sus procesos productivos.

Encontrándose la confección como una actividad en crisis, el gobierno del Economista Rafael Correa para corregir la balanza comercial crea salva guardias a favor de la industria textil y de calzado, pretendiendo fortalecer la producción nacional, creando un ambiente favorable, sin embargo el sector se encuentra sin mano de obra calificada, incapaz de reaccionar de forma inmediata para aprovechar los beneficios, al no tener tecnología, materias primas, moda y recursos que permitan atender la demanda del mercado a corto y mediano plazo, por lo que se produce un incremento del contrabando por las fronteras Norte y Sur.

Las medidas que favorecen a este sector sin duda van a dar resultados positivos pero se necesita de un plazo no menor a 24 meses tiempo en el cual se capacite personal, se ajuste la producción a estándares internacionales, se adquiera maquinaria con tecnología de punta, obtenga credibilidad el sector en el mercado financiero, se actualice las practicas de mercadeo, se obtenga el registro de marcas propias dejando la producción de marcas falsificadas.

Este es el entorno a marzo de 2009 en el que se encuentra el sector de la confección a nivel nacional, Tungurahua no es la excepción de todos los factores que han dificultado el desarrollo permanente del sector de confecciones.

En la cámara de la pequeña industria 74 fabricantes de prendas textiles han decidido formar una asociación denominada ACONTEX en la que contratando personal

calificado desean orientación para participar en programas de capacitación, compra de materias primas, atención a clientes especialmente de las cadenas de almacenes existentes en el país, a los cuales podrían atender repartiendo la demanda entre dos o tres confeccionistas dentro de su especialidad, que acepten las condiciones y términos de calidad exigidos.

3.2.1.- Producción

El Ecuador no es considerado como un gran productor en el área de textiles si se lo compara a nivel mundial, o a nivel regional, apenas produce 400 millones de dólares anuales, comparada con 2 millones setecientos mil dólares que produce Colombia o la mexicana que alcanza a 5 millones quinientos mil dólares americanos.¹⁵

Los principales productos textiles que exporta Ecuador son hilados y tejidos, a los países vecinos y Estados Unidos, entre los confeccionados están camisetas. Jeans y una variedad de artesanías.

La producción de confecciones en la industria Ecuatoriana tiene un perfil variable a no ser que exista un cambio total en las políticas y condiciones que superen la inestabilidad que se vive en este sector.

La innovación permanente de las industrias ha sido considerada como la mejor alternativa para mantenerse con valores e índices de aportación en la confección de prendas textiles tanto en el mercado interno como en el de exportación.

Con pocas excepciones se le considera a la confección de mediana y baja calidad, por lo que son los mercados centro y sur americanos a los que se llega teniendo como una alternativa importante el mercado del Norte y europeo siempre y cuando se invierta en tecnología, mercadeo y capacitación buscando una fortaleza en los colaboradores manuales concientizando normas de producción aceptadas internacionalmente como son los tiempos de prendas cuyo minuto de producción está en los 5 centavos de dólar.

¹⁵ MICIP/BANCO MUNDIAL.- *pág. 173.*

La producción Ecuatoriana puede ingresar a mercados internacionales dependiendo de la prioridad que den las gerencias al comercio de exportación, buscando los de menor riesgo teniendo en cuenta que:

Primero deben fortalecer su posición en los actuales mercados nacionales y extranjeros en caso de estar exportando, minimizando el ingreso de la competencia.

Segundo diversificar sus productos y ofrecer los productos de demanda actualizada.

Tercero seleccionar mercados con tendencias similares a las existentes en el mercado interno, y

Cuarto atacar estos mercados con alianzas estratégicas entre los empresarios y el apoyo de talleres pequeños a los cuales se les transfiera los conocimientos de producción con normas sostenibles de calidad y eficiencia.

La producción deberá competir en un entorno global si desean sobrevivir, desarrollándose en una economía de mercado abierta, sin barreras comerciales que a corto plazo nos vuelven ineficientes e incompetentes. La producción en alianza ofrecerá mayor variedad, y volumen de productos fortaleciendo el conocimiento de los procesos productivos incrementando la producción de las empresas y los mercados.

La provincia de Tungurahua dentro de este panorama nacional, según la Asociación de Confeccionistas Textiles (ACONTEX) considera que participa con el 30% de la producción nacional ¹⁶ teniendo como objetivos mejorar la productividad y calidad con programas de producción usando y aplicando tecnología.

3.2.2 Personal ocupado

Una de las mayores fortalezas del sector es el capital humano, especialmente a nivel operativo, las habilidades y destrezas aprendidas y desarrolladas a nivel familiar han aplicado en los talleres y empresas donde han recibido una escasa capacitación, pero la

¹⁶ El Heraldo, sábado 20 de Junio de 2009.- *pág. 3-A*.

práctica ha permitido convertirlos en mano de obra calificada que deseando mejor calidad de vida han sido los primeros en emigrar a España, Italia, y los Estados Unidos a trabajar en las mismas o actividades alternas.

Cabe destacar también la constancia del sector gerencial que ha soportado las permanentes etapas periódicas de inestabilidad presentadas por las decisiones políticas de los gobiernos de turno.

La carencia de buenos centros de formación y entrenamiento para personal de planta y operaciones ha influido en el escaso desarrollo tecnológico, por lo que ha sido procedente ocupar mano de obra colombiana que emigrando del país vecino se ha establecido en Ecuador.

Las estrategias de seguimiento al líder ha permitido que muchas empresas de menor capacidad se hayan mantenido superando problemas de personal especialmente ofreciéndoles realizar alianzas que en una comunidad que no sabe vivir en sociedad ha sido un fracaso.

Las empresas pequeñas y familiares también han optado por afiliarse a gremios y recibir capacitación como alternativa para mejorar la competitividad y presencia en el mercado.

Se desarrolló un sistema de remuneración excesivamente complicado basándose en salarios mínimos pero complementando los valores de una canasta básica con rubros que producían inestabilidad entre los trabajadores de la industria y la artesanal, y porque no decirlo convirtiendo a la pequeña industria en centros de capacitación de personal que luego se inclinaba a trabajar en la industria grande que tenía mejores controles remunerativos, incluso por las clasificaciones sectoriales.

El sector textil de confecciones a pesar de la tecnificación de ciertos procesos con máquinas automáticas, se requiere un gran porcentaje de mano de obra, convirtiéndose el sector uno de alta generación de empleo.

Datos estadísticos demuestran que antes del periodo del gobierno del Coronel Gutiérrez el sector tenía un crecimiento de empleo constante, y según la Corpei ¹⁷ 25.000 personas tenían puestos de trabajo directo y cerca de 100.000 en indirectos ubicándose Tungurahua en el segundo lugar luego de Pichincha.

El empleo manufacturero en el sector confecciones en la provincia de Tungurahua represento un 17,8% de la PEA observándose un crecimiento importante en las zonas rurales, debido a que los obreros abrieron sus propios talleres artesanales en el campo, permitiéndoles realizar tres funciones la de confección, la agrícola y la del cuidado del hogar.

La habilidad de los artesanos de la provincia, ha permitido también que se desarrolle una cantidad de talleres de costura (maquilas), que atienden en varios procesos a industrias establecidas en otras provincias. Siendo el principio para la formación de nuevos talleres con producción propia.

3.2.3. Número de establecimientos

En los diferentes estratos empresariales se registra crecimiento tanto en número de empresas como en obreros, dentro de una apreciación no censada sino más bien por información de los vendedores de telas y maquinaria para confección.

Antes del periodo motivo de análisis de este estudio el incremento del número de establecimientos fue tan alta que se llego a un 65% considerando el auge del sector de confección de tejido plano (jeans) con centros de producción flexibles por requerimiento del mercado invadieron sectores geográficos como Pelileo, Quisapincha, Salasaca.

El promedio de ocupación de las empresas de confección urbanas esta en 40 obreros considerando procesos que se envía a realizar en talleres externos siendo un promedio bajo comparado a nivel nacional, que está aproximadamente en 70 personas por centro productivo este índice es resaltado en razón de que en la provincia el sector curtiembre,

¹⁷ CORPEI, Textiles y Confecciones, www.corpei.org 23/07/2009.

calzado y metalmecánica están sobre la confección en número de empresas y empleados.

Los establecimientos dentro del área textil asentados en la provincia durante la década del 1990 representaron el 12 % de la producción total en la producción manufacturera.¹⁸ En la clasificación CIIU (clasificación internacional industrial uniforme) signada con el número 32 congrega a textiles, prendas de vestir e industrias del cuero razón por la cual debo en este capítulo de generalidades basarme en informes históricos ocupados en trabajos que analicen la rama como una actividad agrupada.

A fines del año 2006 periodo que concluyo con el gobierno Gutiérrez – Palacios, según el Inec se registran 98 establecimientos brindando una ocupación a 8.546 datos que considero totalmente fuera de la realidad del sector confección textil en la provincia, dado a que se toma en cuenta solamente a empresas registradas en los organismos de control societario.

La PEA en las actividades agrícolas de la provincia sufre una disminución considerable para dedicarse a las actividades de manufactura, comercio y servicios, razón por la cual el sector agrícola opta por introducir mecanismos tecnológicos que suplan el déficit de mano de obra y el cambio de productos cultivados tales como el brócoli, espárrago, flores, perdiendo la tradición de la producción frutícola de la provincia.

La provincia de Tungurahua por su estratégica ubicación ofrece oportunidades a inversionistas costeños lo que permite con el comercio que realiza con ciudades de la sierra y oriente acumular excedentes financieros que se han invertido en el área agrícola, ganadera, industrial y artesanal.

Los canales de riego provenientes de varias fuentes que fluyen por toda la hoya, influye en la conservación de cultivos de legumbres y tubérculos que alimentan al país.

La actividad de tipo artesanal que ocupa una importancia preponderante, en razón de que cada cantón se ha especializado en textiles, calzado, los que a mas ofrecen actividad

¹⁸ Miriam Patricia Rodríguez Veloz. *Facultad de Economía, diagnóstico de la industria de la confección del cuero y calzado en la provincia del Tungurahua* pág. 65.

turística están ahora fortalecidos por el desarrollo vial y eléctrico de la provincia incorporando cada vez mas mano de obra en estas actividades.

Es la diversificación de la Industria en base a parámetros de inversión los que no han desarrollado, se refleja que la última gran industria de capital abierto se estableció hace unos doce años, considerándose importante el mantenimiento sustentable de las actividades metalmecánica, panificación, alimenticia, etc.

En la ciudad de Ambato antes de la crisis bancaria del año 2002 existía el mayor numero de instituciones financieras per cápita del país una población de aproximadamente 300.000 habitantes tenía 20 bancos y financieras sin contar con la inicial presencia de las cooperativas. Lo que significa 1 institución cada 15.000 habitantes de los cuales el 70% no estaba vinculado en actividades comerciales ni requerían los servicios de estas instituciones.

3.2.4. Entorno empresarial y gremial

A pesar los esfuerzos que han realizado los gobiernos de turno para descentralizar la instalación de las actividades productivas en Pichincha y Guayas estas siguen siendo las plazas con mayor infraestructura que promueve el desarrollo de las mismas.

Sin embargo cabe mencionar que en las provincias de Azuay, Manabí, Cotopaxi, Imbabura, se han desarrollado importantes empresas especializadas gracias a la infraestructura aéreo portuaria, y marítima.

En Cotopaxi e Imbabura por la cercanía a Pichincha se han desarrollado actividades florícolas, lácteas, confecciones, artesanías mientras que en Manabí la industria pesquera y metalmecánica ocupa un sitio importante.

En Pichincha la industria textil ocupa el liderazgo con un 50%, seguida por Tungurahua con un 15%, Azuay con un 13%, Guayas con un 10% e Imbabura con un 7% y el saldo entre las otras provincias¹⁹

¹⁹ CORPEI- *boletín informativo* Diciembre 2008.

La inversión en activos fijos que se realizó en el año 2006 es de 6'496.102 equipos nuevos y 544.472 en equipos usados habiendo producido 82'404.215 dólares en producto terminado de consumo interno con un consumo de 38'205.000 dólares en materias primas.

Las capitales de provincia ofrecen la producción de textiles, sin embargo son las ciudades adyacentes las que se han destacado en la confección, así en Imbabura tenemos a Atuntaqui y Otavalo, en Tungurahua a Pelileo, Salasaca, y Quisapincha.

Existen varios gremios totalmente fragmentados que reúnen a los confeccionistas en cada una de las provincias, creándose los mismos solamente por intereses de los directivos con la finalidad de sacar provecho individual, en el caso de Tungurahua y la ciudad de Ambato existe la Cámara de Industrias con 96 socios en la rama de confección participan 9 empresas de las cuales 7 producen telas y dos también confección, actividad que es mal vista por los confeccionistas en razón de que los mismos productores de tela empiezan por ser competidores.²⁰

En la Cámara de la Pequeña Industria están afiliadas 20 empresas de las cuales 2 constan en la cámara de Industrias, en este gremio de 131 socios se ha formado una división especializada en confección textil denominada Acontex (Asociación de confeccionistas textiles) la cual funcionando dentro de las instalaciones de la pequeña Industria agrupa a 74 confeccionistas.

Esta asociación con sus falencias es la que más interés ha demostrado en capacitar y agrupar a los confeccionistas, realizando alianzas especialmente con el gobierno seccional para formar:

1.- La escuela de confección industrial cuya misión y visión se resume en desarrollar la industria de la confección a través de la capacitación e investigación alcanzando niveles de productividad en el sector textil, fortaleciendo la confección mediante el desarrollo del recurso humano que permita ser competitivo en una economía abierta.

²⁰ Cámara de Industrias de Tungurahua, *listado de socios 2009*.

Los objetivos son de mejorar la mano de obra, elevando los niveles de productividad, brindar asesoría técnica para mejorar los procesos productivos, generar alianzas estratégicas con entidades nacionales e internacionales, integrar cadenas productivas que permitan abaratar los costos de los insumos fabricando una confección a precios, calidad y tiempos internacionales.

2.- Para fortalecer el desarrollo de las comunidades indígenas de Pasa y San Fernando se han realizado programas de capacitación en la confección textil en planes pilotos como retos rurales orientados a mejorar la autoestima, los talentos, las capacidades y las competencias de las poblaciones rurales de las provincias de la sierra central, para que mejoren su calidad de vida, encontrando trabajo estable, bien remunerado y lo principal para que construyan soluciones de trabajo al instalar sus propios talleres familiares y comunitarios.

3.- Han desarrollado un proyecto asociativo de competitividad en el mercado nacional de confecciones textiles, programa que en un inicio unió a 8 empresas con productos confeccionados especialmente en tejido de punto y al fortalecerse ofreciendo prendas para todas las edades tanto masculinas como femeninas.

Estas actividades divididas en unidades, programas y módulos están permitiendo aplicar conocimientos aplicados en el diamante de Porter, con un léxico propio para el medio en el que están asesorando.

La cámara de comercio de Ambato acoge a 1.300 afiliados gremio en el que participan importadores, comerciantes y productores de confecciones en un número de 95 teniendo afiliados en esta cámara a 12 empresas productoras de tela y confección que no constan en las cámaras de producción.

A más de la incongruencia al pertenecer a gremios no acordes con la actividad que desempeñan es irreal el capital declarado con el que funcionan, y que con sujeción a las disposiciones de la Superintendencia de Compañías se convierten en cómplices para encubrir el movimiento real de los negocios. Existen empresas con capital desde \$ 40 dólares americanos.

Los artesanos es un gremio con una directiva permanente en donde no han recurrido ni siquiera a una actualización de los asociados, direcciones, actividades.

Es un grupo numeroso forman más de 4.000 personas un gran porcentaje afiliada a los otros gremios que se han inscrito únicamente por los beneficios que se tiene dentro de la ley laboral y del seguro social, creando cámaras por cada sector productivo

Existen además otros gremios que con fines proselitistas y sociales han distorsionado el afán de trabajar en beneficio de la producción, utilizando nombres de asociación de pequeños artesanos, pequeños comerciantes, etc.

Todos los gremios tienen por objetivo acaparar el mayor número de socios sin importar la actividad acorde o no al objetivo del mismo, es importante la cuota mensual que aporte para cumplir con los gastos corrientes.

Observando la poca o nada actividad constructiva de los gremios, es importante destacar a nivel nacional la presencia de la AITE (asociación de Industriales textiles del Ecuador) con su sede en Quito acoge a las 20 más importantes industrias textiles y de confecciones del país, dando un información veraz y un apoyo permanente para el desarrollo de alianzas con el objetivo de hacer presencia en los mercados internacionales a sus afiliados.

3.2.5.- Mercado nacional e internacional

Las expectativas de abrir mercados internacionales han estado durante muchos años en manos de los ministerios de Industrias y comercio, de la Cancillería, Fopex y departamentos adscritos de los consulados y agregados comerciales en todo el mundo sin que hayan podido fortalecer al sector exportador textilero con ningún país para obtener una balanza comercial positiva sectorial.

Ante esta ineficacia hace algunos años atrás se creó la CORPEI (Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones) esta institución ofrece servicios para la

promoción de los productos y sectores tradicionales que exportan en el país y muy poca es la oferta de productos nuevos y no tradicionales.

Desarrolla programas de capacitación, estrategias comerciales según los planes sectoriales y asocia a grupos de posibles exportadores en alianzas estratégicas que permitan cumplir los requerimientos del mercado internacional.

Realizan el contacto entre los posibles interesados sin responsabilizarse por la seguridad del negocio dejando muchas veces al exportador sin el apoyo requerido en la continuación de los tramites de exportación y de la cobranza por eso hay muchísimas empresas en varios sectores que con la finalidad de exportar han aceptado cartas de crédito no confirmadas e irrevocables siendo objeto de perjuicios permanentes con la mala experiencia de los mercados internacionales.

El COMEXI (Consejo de comercio exterior e inversiones) permite un uso adecuado de los recursos humanos, técnicos y económicos disponibles en la tarea de venta de la imagen del Ecuador en el exterior y sobre todo un desarrollo eficiente de las actividades de fomento y diversificación de las exportaciones y atracción de inversión extranjera directa hacia los sectores productivos.

Su misión es mantener un nexo constante entre el sector público y privado para establecer de forma conjunta los lineamientos de corto, mediano y largo plazo que impulsen las relaciones comerciales del país con el exterior.

Con estos organismos cuenta actualmente el país como apoyo gubernamental a las exportaciones. Otras eran las instituciones que en años anteriores se dedicaban a la promoción de las mismas.

En el sector publico se contaba con el MICIP donde funcionaba la DNPE (Dirección Nacional de Promoción de las Exportaciones), El Ministerio de Relaciones Exteriores a través de la Dirección Nacional de Promoción Económica, organismos que tenían actividades similares como dar información comercial con misiones en el exterior, participar en ferias, capacitar mediante seminarios, ferias, exposiciones, trabajos que han sido inútiles si no se fortalecía la producción con normas internacionales

En el ámbito de créditos y financiamiento de las exportaciones se contaba con el programa del FOPEX (Fondo de Promoción de Exportaciones) a través de la CFN, y el Banco central como órgano controlador de los trámites administrativos y políticas de comercio exterior conjuntamente con el Ministerio de Finanzas.

Entre las Instituciones del sector privado ligadas a la exportación contábamos con FEDEXPOR (Federación Ecuatoriana de Exportadores), ANDE (Asociación Nacional de Empresarios), más todas aquellas instituciones sectoriales como Expoflores, AIMA (Asociación de Industriales madereros)

Todas estos organismos han seguido desapareciendo y remplazándose con otros que teniendo las mismas actividades en nada han ayudado al fortalecimiento de las exportaciones de productos no tradicionales o la ampliación de mercados para aquellos que por la nobleza del clima Ecuatorial tuvieron aceptación mundial, permitiendo crear monopolios que han afectado al pequeño y mediano productor.

De la Aite como organismo privado obtendremos la información actualizada de las exportaciones, en razón de que al visitar la página web de la CORPEI nos indica las exportaciones del 2007 que fueron de 81'760.000 dólares en un total de 26.000 toneladas lo que significa un crecimiento del 1,5% en valores y - 5% en toneladas entre los años 2002 y 2007.²¹

La industria de la confección a mas de no ser competitivo en el exterior, ha sido afectada con la apertura de tratados comerciales especialmente con países asiáticos que han invadido con ropa de mala calidad a precios bajos, por lo que el mercado interno también la afectado creando siempre estados de incertidumbre.

Tomando en cuenta que en este trabajo se analizan dos periodos presidenciales con diferentes políticas de comercio exterior, y de apoyo a los estratos de producción, realizare un cuadro analítico con las variables ya analizadas, tomando en cuenta las estadísticas encuestas del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

²¹ CORPEI www.ecuadorexporta 28-07-2009.

La CIIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme) analizada consta con la clasificación numérica 17 fabricación de productos textiles con la sub clase 1730 designada a la fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo.

El INEC pone a disposición anualmente, la información estadística productiva del país, solamente con datos proporcionados por la Superintendencia de Compañías, y encuestas aleatorias a empresas registradas en los gremios, no toma en cuenta el sector de producción y comercialización informal, por lo tanto los datos no reflejan en números la fortaleza o debilidad del sector.

De los resultados obtenidos en los años 2002 a 2008 realizo un análisis comparativo de las variables desarrolladas en este capítulo, dentro del contexto provincial y nacional, la producción total nacional, los tramos de producción nacional en valores, los tramos de número de empleados, el número de establecimientos, el personal ocupado y las provincias con mayor fortaleza en la producción textil de tejidos de punto.

La Corpei en uno de sus informativos manifiesta que en el año 2007 en textiles y confecciones se exportaron 81.76 millones de dólares correspondientes a 26.000 toneladas, obteniéndose un crecimiento del 1,5% en valores pero disminuyendo en 5% en tonelaje en el periodo del 2002 al 2007.

Los principales destinos fueron y son a Colombia, Estados Unidos y Venezuela, exportando prendas y complementos de vestir de punto, y demás confecciones.

El mercado mundial de textiles asciende a 441 mil millones de dólares con un crecimiento anual del 8% por lo que se deduce que la participación de Ecuador significa el 0,0018%. Existen requerimientos que el exportador ecuatoriano debe cumplir cuando sus productos van a ser exportados relacionados con temas sociales, medioambientales, diseños.

CUADRO COMPARATIVO ENTRE:

DATOS NACIONALES: Producción Total, Tamaño por tramos de Producción, Número de Establecimientos, Personal Ocupado.

DATOS PROVINCIALES: Provincias Destacadas, Producción Provincial, Personal Ocupado, Numero de Establecimientos.

En los Gobiernos: Del Crnel. Gutiérrez del 15 de Enero de 2003, Dr. Palacio Abril, 20 de 2005 y Eco. Rafael Correa desde el 15 de enero de 2007 hasta diciembre de 2008.

	CIU	Producción	Tramos de	#	Personal	Remuneracion	Cantidad	#	Personal	Provincias	Produccion	Personal	#
		total	producción	Establecimientos	ocupado		personal	Establecimientos	ocupado		provincial	ocupado	Establecimientos
		nacional	nacional	nacional	nacional	nacional	nacional	nacional	nacional				
Crnel Gutierrez 2002 recibo	17		hasta 19.999				1 a 9			Imbabura			
			de 20.000 a 39.999				10 a 19			Pichincha			
			de 40.000 a 199.999				20 a 49			Cotopaxi			
			de 200.000 a 399.999				50 a 99			Tungurahua			
			de 400.000 a 799.999				100 a 199			Chimborazo			
			de 800.000 a 1'999.999				200 a 499			Cañar			
			de 2'000.000 a 3'999.999				500 y más			Azuay			
			de 4'000.000 a 19'000.000							Guayas			
			de 20'000.000 y más										
		268'477.975		116	9.738	51'614.241		116	9.738				
2003 asume 15 enero	17	X	hasta 19.999	X	X	X	1 a 9	X	X				
		X	de 20.000 a 39.999	X	X	1'840.226	10 a 19	30	442	Imbabura	105'506.079	2.186	20
		2'711.392	de 40.000 a 199.999	20	356	4'770.179	20 a 49	38	1.107	Pichincha	3.232'951977	52.474	577
		5'243.621	de 200.000 a 399.999	19	451	7'136.887	50 a 99	19	1.377	Cotopaxi	191'492.168	3.679	30
		11'107.841	de 400.000 a 799.999	19	559	15'184.430	100 a 199	18	2.761	Tungurahua	125'248.183	5.207	108
		29'671.701	de 800.000 a 1'999.999	21	1.202	13'711.982	200 a 499	9	2.738	Chimborazo	57'164.591	1.332	29
		46'733.501	de 2'000.000 a 3'999.999	17	1985	8'970.537	500 y más	2	1.313	Cañar	99'131.295	3.812	3
		143'273.702	de 4'000.000 a 19'000.000	19	4.393					Azuay	476'693.918	11.890	190
		29'736.217	de 20'000.000 y más	1	792					Guayas	3.075'590.549	50.779	411
		312'322.687		109	8.919	50'254.622		109	8.919				
2004 esta en el poder	17	X	hasta 19.999	X	X	X	1 a 9	X	X				
		X	de 20.000 a 39.999	X	X	2'003.586	10 a 19	30	440	Imbabura	115'134.350	2.213	22
		1'688.024	de 40.000 a 199.999	12	191	4'882.475	20 a 49	33	1.014	Pichincha	3.649'415.778	52.063	566
		6'143.521	de 200.000 a 399.999	21	495	7'245.217	50 a 99	19	1.278	Cotopaxi	249'835.915	3.879	28
		6'677.036	de 400.000 a 799.999	12	308	12'206.782	100 a 199	16	2.290	Tungurahua	143'749.230	5.137	109
		31'637.615	de 800.000 a 1'999.999	25	1.251	14'864.717	200 a 499	9	2.571	Chimborazo	64'332.963	1.334	28
		42'580.248	de 2'000.000 a 3'999.999	15	1.360	9'051.845	500 y más	X	1.326	Cañar	114'567.539	3.631	3
		192'011.942	de 4'000.000 a 19'000.000	23	4.517					Azuay	503'111.005	11.884	183
		31'584.301	de 20'000.000 y más	X	797					Guayas	4.388'115.579	52.002	445
		305'200.775		100	8.770	54'175.451		100	8.770				
2005 derrocado Abril 20	17	X	hasta 19.999	X	X	X	1 a 9	X	X				
2005 asume Abril 20 Dr. Palacio		X	de 20.000 a 39.999	X	X	1'736.889	10 a 19	24	337	Imbabura	126'980.042	2.380	26
		1'396.775	de 40.000 a 199.999	11	180	5'136.937	20 a 49	33	1.048	Pichincha	3.06'091.577	53.989	555
		4'161.822	de 200.000 a 399.999	13	303	6'440.433	50 a 99	16	1.096	Cotopaxi	255'837.534	3.806	24
		9'216.111	de 400.000 a 799.999	17	515	12'577.939	100 a 199	15	2.132	Tungurahua	160'807.092	5.002	110
		28'959.297	de 800.000 a 1'999.999	21	991	18'293.366	200 a 499	10	2.800	Chimborazo	67'147.450	1.376	27
		33'431.956	de 2'000.000 a 3'999.999	12	1.013	9'989.887	500 y más	X	1.357	Cañar	123'147.655	4.534	3

		177'469.125	de 4'000.000 a 19'000.000	24	4.739					Azuay	540'790.607	12.178	174
		50'565.689	de 20'000.000 y más	X	1.029					Guayas	28'208.200	55.415	442
2006 está en el poder	17	304'165.389		98	8.546	52'159.354		98	8.546				
2006 está en el poder			hasta 19.999	X	X		1 a 9						
2006 está en el poder		11'387.919	de 20.000 a 39.999	X	X	1'866.842	10 a 19	24	366	Imbabura	142'227.077	2.519	29
2006 está en el poder		34'474.412	de 40.000 a 199.999	8	142	4'769.904	20 a 49	29	860	Pichincha	4.109'351.163	55.793	555
2006 está en el poder		41'797.596	de 200.000 a 399.999	16	372	6'550.401	50 a 99	18	1.285	Cotopaxi	293'139.895	4.117	26
2006 está en el poder		75'891.476	de 400.000 a 799.999	13	426	12'353.009	100 a 199	15	2.130	Tungurahua	175'970.435	5.084	102
2006 está en el poder		102'340.169	de 800.000 a 1'999.999	19	708	17'874.729	200 a 499	10	2.604	Chimborazo	71'352.238	1.388	26
2006 está en el poder		38'273.817	de 2'000.000 a 3'999.999	18	1.583	8'744.469	500 y más	2	1.301	Cañar	152'823.331	2.215	4
2006 está en el poder			de 4'000.000 a 19'000.000	22	4.301					Azuay	609'237.578	13.005	178
2006 está en el poder			de 20'000.000 y más	2	1.014					Guayas	4.810'251.293	64.759	438
2007 15 de enero deja el poder													
2007 asume el poder Eco. Correa	17	335'807.707		99	8.531	58'196.202		99	8.531	Total			
2007 asume el poder Eco. Correa		X	hasta 19.999	X	X	X	1 a 9	X	X				
2007 asume el poder Eco. Correa		14'961.030	de 20.000 a 39.999	X	X	2'046.221	10 a 19	25	369	Imbabura	150'352.428	2.700	30
2007 asume el poder Eco. Correa		37'936.018	de 40.000 a 199.999	7	127	5'561.010	20 a 49	31	911	Pichincha	4.614.052.249	58.936	578
2007 asume el poder Eco. Correa		40'621.874	de 200.000 a 399.999	15	480	6'695.837	50 a 99	15	1.072	Cotopaxi	366'669.127	4.362	25
2007 asume el poder Eco. Correa		92'842.300	de 400.000 a 799.999	11	311	15'649.436	100 a 199	16	2.321	Tungurahua	219'968.496	5.589	104
2007 asume el poder Eco. Correa		115'457.688	de 800.000 a 1'999.999	23	710	19'090.119	200 a 499	10	2.609	Chimborazo	849.376	1.536	26
2007 asume el poder Eco. Correa		33'988.797	de 2'000.000 a 3'999.999	20	1.820	9'153.579	500 y más	X	1.249	Cañar	160'389.046	2.285	5
2007 asume el poder Eco. Correa			de 4'000.000 a 19'000.000	20	3.787					Azuay	576'697.520	13.102	174
2007 asume el poder Eco. Correa			de 20'000.000 y más	3	1.296					Guayas	6.983'584.439	63.412	463
2008 está en el poder			hasta 19.999				1 a 9						
2008 está en el poder			de 20.000 a 39.999				10 a 19			Imbabura			
2008 está en el poder			de 40.000 a 199.999				20 a 49			Pichincha			
2008 está en el poder			de 200.000 a 399.999				50 a 99			Cotopaxi			
2008 está en el poder			de 400.000 a 799.999				100 a 199			Tungurahua			
2008 está en el poder			de 800.000 a 1'999.999				200 a 499			Chimborazo			
2008 está en el poder			de 2'000.000 a 3'999.999				500 y más			Cañar			
2008 está en el poder			de 4'000.000 a 19'000.000							Azuay			
2008 está en el poder			de 20'000.000 y más							Guayas			

	CIU	Producción	%	#	%	Personal	%
		total		Establecimientos		ocupado	
		Nacional		Nacional		Nacional	
Crnel Gutierrez 2002 recibió	17						
2003 asume 15 enero		268'477.975		116		9.738	
2004 esta en el poder		312'322.687	16,33%	109	-6,03%	8.919	-8,41%
2005 derrocado Abril 20		305'200.775	-2,28%	100	-8,25%	8.770	-1,67%
2005 asume Abril 20 Dr. Palacio		305'200.775		100		8.770	
2005 derrocado Abril 20	17						
2005 asume Abril 20 Dr. Palacio							
2006 está en el poder	17	304'165.389	-0,32%	98	-2,00%	8.546	-2,55%
2007 asume el poder Eco. Correa	17	335'807.707	10,40%	99	1,02%	8.531	-0,17%
2008 está en el poder							
2008 está en el poder							

Fuente: Estadísticas Anuales del INEN
 Elaboración: Humberto Holguin Colina

El cuadro elaborado manifiesta el estado de cada una de las variables en los dos períodos presidenciales que tuvieron políticas totalmente diferentes.

Se observa un decrecimiento en la producción nacional, una disminución anual de las empresas del sector, y como es lógico un decremento en las plazas de trabajo ofrecidas.

Concluyendo que las políticas de los dos gobiernos no han permitido, ni siquiera mantener al sector, este sigue con una incertidumbre sin poder ser competitivo.

CAPÍTULO IV

ENCUESTA AL SECTOR DE CONFECCIONES DE TEJIDO DE PUNTO DE LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA

4.1 Antecedentes históricos y socio – económicos de la provincia

En los antecedentes históricos de la provincia de Tungurahua es menester referirse al terremoto que sufrió la provincia el viernes 5 de Agosto de 1949 a las 2:10 de la tarde, destruyendo y desapareciendo pueblos o sufriendo daños invalorable.

Uno de los escritores ambateños Julio Castillo Jácome, en su obra “Ambato y su siglo de oro” evaluando los daños de este acontecimiento telúrico traduciendo a números dice que se calcularon 200.000 kilómetros de caminos afectados; 225.000 personas perjudicadas; 100.000 hombres y mujeres a la intemperie; 6.000 muertos, 179 escuelas destruidas; hospitales, iglesias, edificios públicos, viviendas en escombros, todo lo que representaba mas de mil millones de sucres unos 80 millones de dólares según cálculos del departamento de asuntos sociales de las Naciones Unidas.²²

Partiendo desde 1949 la provincia altivamente se ha desarrollado por la dedicación al trabajo y la férrea voluntad que caracterizan al habitante de la provincia.

La provincia de Tungurahua tiene una variedad de climas y suelos, lo que permite tener producciones agrícolas, ganaderas y mineras. Se produce todo tipo de gramíneas (trigo, cebada, maíz); hortalizas (cebolla, ajo); leguminosas (frijoles, arvejas); forrajes (alfalfa); oleaginosas (olivo); frutas (manzana, Claudia); feculentas (patata, achira); flores de todos los climas y latitudes, maderas (eucalipto, cedro).

La economía ganadera se ha desarrollado constantemente, convirtiéndose en un recurso cada vez más importante en el desarrollo socio- económico de la provincia.

²² Manual de información de la República del Ecuador, tomo 3, pág. 594.

Es importante conocer que en 1968 la población de ganado bovino fue de 52.337 cabezas lo que representaba el 2,18% de la población nacional, mientras que el ovino en el mismo año era de 165.126 cabezas con un alto índice de producción de lana en calidad y cantidad, las ovejas puras llegaban a rendir hasta 8 libras de lana, las mestizas 4 y las criollas 2. El mantener ovejas en las casas de campo era generalizado como fuente para la confección de prendas de vestir.²³

La existencia en toda la provincia de minas de arena y ripio fue un importante recurso para la reconstrucción de la ciudad, también como fuentes de trabajo.

La economía manufacturera, es una sólida fuente en la manutención del tungurahuese, habiéndose desarrollado la producción de tapices y lana en Salasaca, tejeduría de cobijas y ponchos de lana en Quero; tejeduría de costalillos y cordelería de cabuya en picaihua; confección, sastrería, calzado en Ambato; confección en cuero Pasa e Izamba. A la fecha de la edición del libro 1980, indica que más de 12000 familias ambateñas trabajaban en la industria del calzado y del vestido.²⁴

El clima de Ambato está considerado como uno de los mejores del Ecuador, teniendo una media de 14,5 grados una máxima de 26 y una mínima de 8,75 grados, factores que influyen en los cultivos de varias especies de flores y frutos.²⁵

La infraestructura vial es otro factor que favorece al comercio provincial, de la frontera norte dista 390 km (Tulcán), de la sur 553 km (Loja), de la costa puerto marítimo 398 km (Guayaquil). Y se considerara que es la puerta de entrada al oriente Ecuatoriano a través de la ciudad de baños.²⁶

La feria del lunes, inunda las plazas y mercados de productos agrícolas, ganado, aves, comida típica, utensilios, ropa, calzado, artesanías, afirmando lo que escribió Alfonso Barrera Valverde en un cuento titulado “El domingo que prefirió ser lunes”, en este día de feria se mueve grandes cantidades de dinero, y los precios de los productos agrícolas que se comercializa en las otras provincias, se fijan en esta feria.

²³ Manual de información de la República del Ecuador, tomo 3, pág. 596.

²⁴ Ibid, pág. 598.

²⁵ Ibid, pág. 599.

²⁶ Ibid, pág. 600.

El transporte pesado con toda clase de productos llegan y salen de cada uno de los centros de abastecimiento, en los últimos años las administraciones seccionales han dado un gran impulso en la construcción y control del mercado mayorista y la modernización de casi todos los mercados de la ciudad de Ambato, dotándoles de servicios y espacios dignos para la comercialización de los productos de toda clase, evitando las ferias callejeras que daban mala imagen y convulsionaba el tránsito de la ciudad.

La feria es la expresión de una dinámica colmena, en donde se comercializa productos de temporada así la fruta desde enero hasta abril, y fortaleciendo un adagio popular, “date fama y échate a la cama” es valioso el comercio del pan de Ambato que a nivel nacional alcanzado prestigio a igual que las tortillas con chorizo, como plato típico tradicional.

Estas son algunas de las actividades económicas más relevantes que sostienen la economía Tungurahuense, teniendo además sectores turísticos limitados como Baños, e importantes generadoras hidroeléctricas que por ser recursos estatales sirven a todo el país, afectando a Tungurahua al tener la electricidad más cara por kilowatio.

La población económicamente activa se estima es el 38,5% el 42% habita en la zona urbana y el 58% en el área rural, con una densidad poblacional de 108,5 habitantes por km².²⁷

Las cooperativas de transporte de carga y de personas es una actividad importantísima en el sector a tal punto que la industria metalmecánica para la fabricación de buses, camiones, cajones de camionetas es a más de la curtiembre las principales actividades industriales de la provincia hasta la actualidad.

²⁷ Manual de información de la República del Ecuador, tomo 3, pág. 600.

4.1.1 Dinámica de la producción

El sector productivo a pesar de estar en el tiempo de las comunicaciones, mantiene una actitud hermética para dar datos verdaderos de su capacidad, inversión, métodos de trabajo, puestos de trabajo, fortalezas, debilidades, formación de capital, mercados atendidos, actitud ante la cual los gobiernos han sido cómplices al no establecer sanciones drásticas en la presentación de balances a los organismos de control tributario y societario.

En la actualidad con una información cruzada que está aplicando el Servicio de Rentas Internas, y obteniendo información bajo presión, se ha logrado incrementar el universo de empresas que presenten datos reales, sin embargo la Súper intendencia de Compañías aún permite la formación de empresas con capitales de cuatrocientos dólares y con objetos sociales que requieren grandes inversiones tanto en activos como en capital de giro.

Se calcula que la industria textil genera alrededor de 25.000 puestos de trabajo directo y cerca de 100.000 indirectos por las causas arriba indicadas, teniendo una concentración en las PYMES de Quito, Atuntaqui, Otavalo, Ambato y Cuenca. Se han creado alianzas estratégicas para producciones conjuntas que les permiten abastecer la poca demanda, para cumplir con la misma los empresarios dedican mucho esfuerzo brindando capacitación al personal para obtener tiempos estándar y calidad.²⁸

El 23 de Julio de 2009 en la ciudad de Cuenca se realizó el “congreso pro comercio textil Ecuador” con el propósito de impulsar el comercio de confección textil nacional, estuvieron presentes alrededor de 300 empresarios entre medianos y pequeños confeccionistas del área textil.²⁹

4.2 Selección de la muestra

Para lograr conseguir los datos de la encuesta, se obtuvo una autorización y solicitud del presidente de la cámara de la pequeña industria, para que los empresarios de la

²⁸ CORPEI, [www. textiles y confecciones](http://www.textiles y confecciones).

²⁹ EL MERCURIO.com.ec/ Julio 23 de octubre de 2009.

confección de punto accedieran a entregar directamente los datos que permitan obtener una tabulación real, ofreciendo que los mismos serán entregados al gremio para su análisis y proyecciones.

Para la investigación de campo se escogió 22 socios de Acontex, por tener una participación activa en el desarrollo y promoción del sector, dentro de ellos a cuatro grupos definidos de producción en confecciones de punto: ropa infantil, interior, deportiva y camisetas.

Para demostrar las hipótesis planteadas es indudable que estas empresas aportaran la información requerida, algunas de ellas han tomado la opción de realizar procesos externos para no comprometerse con demasiado personal temiendo a las leyes laborales.

La ropa de punto que ha ganado mercado y se encuentran con calidad de exportación son las camisetas T-Shirt, sacos, ropa interior, pijamas, ropa deportiva, ropa de bebe, y ropa de baño por lo que las empresas han tenido que acogerse a esta dinámica.

De las 74 empresas que conforman Acontex en la línea de producción del estudio, participan 4 empresas con ropa infantil, 9 con ropa interior, 4 con deportiva y 4 con camisetas, 30 no tienen una línea definida y las 23 restantes están en confección plana, insumos textiles, y tela.

Sin excepción alguna de los 22 dedicados a confección de punto aunque tengan producciones altas para el medio no dejan de ser pequeños industriales con el interés de alcanzar niveles productivos mayores, como se observará en las encuestas.

De las industrias que se dedican a las 4 áreas de confección de punto ventajosamente pueden realizar actividades flexibles sin requerir inversiones mayores adicionales, en razón que para la producción de ropa infantil, interior, deportiva y camisetas los procesos de producción tanto en línea como modulares requiere muy pocos cambios en los procesos de costura.

La encuesta se le ha diseñado con 22 campos y se lo ha realizado personalmente para que exista una sola interpretación de las preguntas que se desplazan de cada sección. Y fue posible realizarlo con la colaboración de las siguientes empresas:

Impactex, Ralomtex, Textiles Jm, Creaciones Daniela, Promotex, JP confecciones, Textiles Pasteur, Guv Underwear, Produtexti, Soltex, Rie, Adoniss Nenico, B'gnost, Nártex, Primitex, Confecciones Silvita, Campeón Sport, Confecciones Alexandra, Join, Sanchez dressing, Maquiladora Villegas, Jorge Núñez.

4.2.1 Análisis de la encuesta

Las encuestas fueron realizadas personalmente con el propietario del negocio era fundamental dialogar sobre los resultados que se habían conseguido en los dos períodos presidenciales que estamos analizando y sus resultados.

Cuál de las políticas de comercio exterior consideraban que han beneficiado al sector y saber cuáles son las tendencias que consideraban seguirá el sector de la confección de tejidos de punto.

Los antecedentes dan información administrativa, permiten conocer que la mayoría de empresas son pequeñas industrias de tipo familiar pertenecen a los gremios sin una participación activa e indicándonos como a la década de los 90 como años de inicio de la producción, es decir son realmente empresas nuevas, producto de la salida de los empresarios de otras empresas más antiguas, muchas de ellas actualmente desaparecidas.

1.- Productos, producción y mercado.- Analizando los períodos presidenciales con políticas contrarias desde el año 2003 al 2009 refleja una especialización y tendencia a la fabricación de camisetas, ropa interior, deportiva e infantil, realizando la producción un 80% bajo pedido, un 20% para inventario, y teniendo malas experiencias en producciones de maquila, proceso al que más bien ellos se han acogido con talleres pequeños entregándoles maquinaria y el control de supervisores.

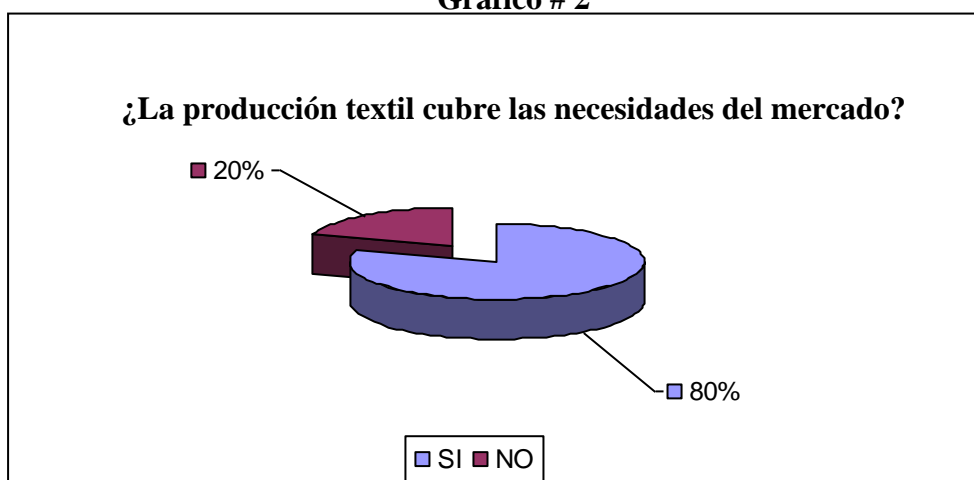
Se destaca la tercerización de los procesos de confección y estampado, las empresas de gran producción están confeccionando unas 18.000 docenas de ropa interior mensual a noviembre de 2009, lo que significa 216.000 prendas de hombre mujer y niño, no exportan y toda la producción es para consumo nacional a pesar de haber tenido un incremento paulatino del 20 % en los 6 años del análisis. Se procesa unos 5.000 kilos por mes, el precio promedio por prenda es de \$ 3,00 por unidad.

Hay pequeñas empresas y trabajadores que habiendo tenido las relación con las empresas grandes, han preferido trabajar como maquiladores para luego de aprender métodos de confección separarse, las cuales están con una producción de 2.500 docenas mensuales es decir 80 diarias y ofreciendo en el mercado con variedad de estampados.

Los propietarios de estas ex maquilas están consientes que si preparan a uno o más colaboradores con una buena calidad en la confección, pueden a su vez entregarles su producción para evitar incremento de mano de obra especialmente en esta época que ha subido la demanda por las salvaguardias vigentes.

No cubre las necesidades del mercado, pero tienen deficiencia en capacitación de mano de obra, apoyo gubernamental, alianzas estratégicas, transparencia entre los miembros de los gremios, y temor en la seriedad de los importadores, en razón que no ofrecen garantía en el pago y la revisión de la calidad de los productos exigen realizarlo en el país al que se exporta y no en el de origen.

Gráfico # 2



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

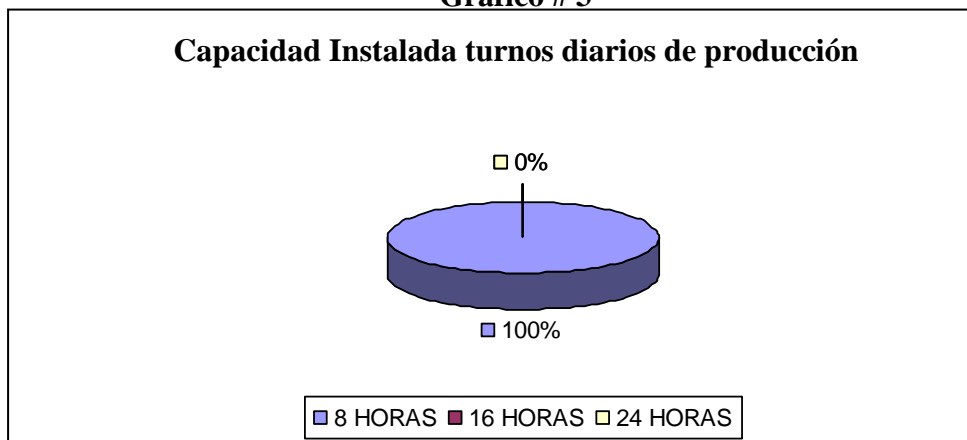
El 80% de las empresas del sector opinan que la producción nacional en sus líneas, cubren las necesidades del mercado y el 20% opina que no.

2.-3.- Sobre la confección de prendas.- Refleja que la confección la realizan según estándares internacionales, unos a base de compra de muestras y otros bajo personal propio de diseño en tallas desde la xs, s, m, l, xl, xxl, por edad y sexo. Es básica la producción que está de moda en el mercado, por esta razón los flujos de producción son cambiantes y deben tener maquinaria que realice los procesos cambiantes. En algunas ocasiones es preferible realizar la producción el línea y en otras la producción modular, esto también depende de la cantidad de procesos de la prenda, la habilidad del operario y las máquinas disponibles en la empresa.

4.- Rotación del producto.- Indica la alta rotación del producto confeccionado, se manifiesta que máximo el período es entre 30 y 60 días, razón por la cual pueden entregar los productos con un crédito máximo de noventa días, y tener tres capitales de trabajo, uno para inventario de materias primas y producto, otro para confección y otro de producto terminado entregado.

5.- Métodos y capacidad de producción.- Confirma que el método de producción, predilecto es el modular, definiendo una capacidad utilizada del 80% y laborando generalmente de lunes a sábado ½ día. Utilizando telas de punto con terminación cardada, open-ed, y peinado dependiendo del producto y la exigencia del cliente.

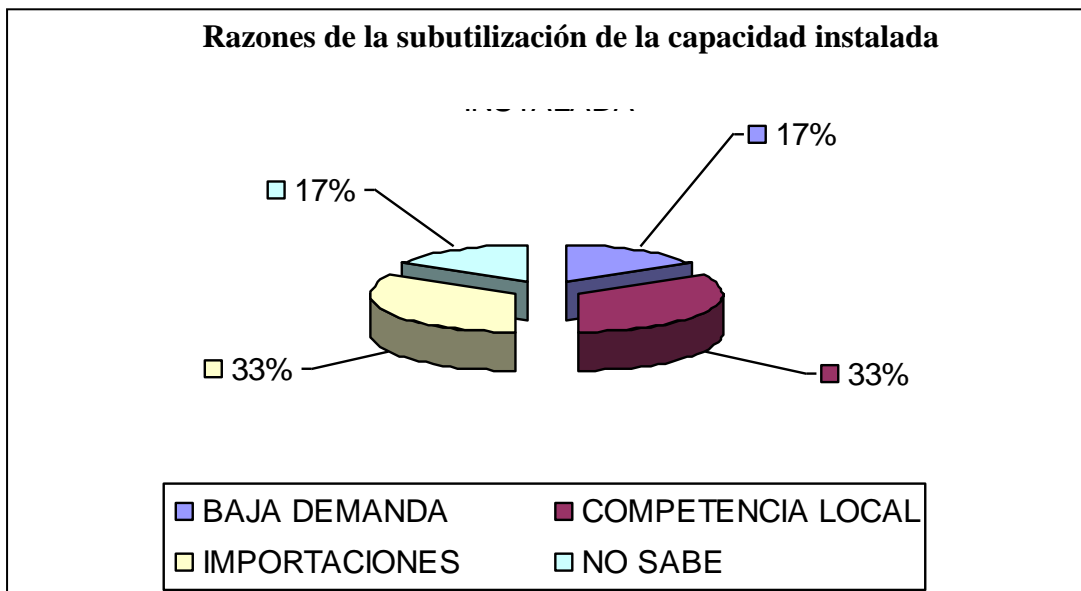
Gráfico # 3



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina
El 100% de las empresas trabajan 8 horas diarias

6.- Razones de cambio en sistemas de producción.- Se refiere a porque si hay demanda insatisfecha existe una subutilización de los recursos productivos y la razón para optar por producciones flexibles, teniendo como resultado que el crédito es restringido, la mano de obra especializada es escasa, deben trabajar con telas importadas que muchas veces falta en el mercado y hay inseguridad en incrementar la inversión en activos , pues no se sabe que pasara con las medidas gubernamentales con los países fronterizos, de los cuales no se ha podido controlar el contrabando y las disminución de los precios en productos de optima calidad, pues el gobierno colombiano a las ventas de frontera por ejemplo les ha disminuido el 16% de IVA.

Gráfico # 4



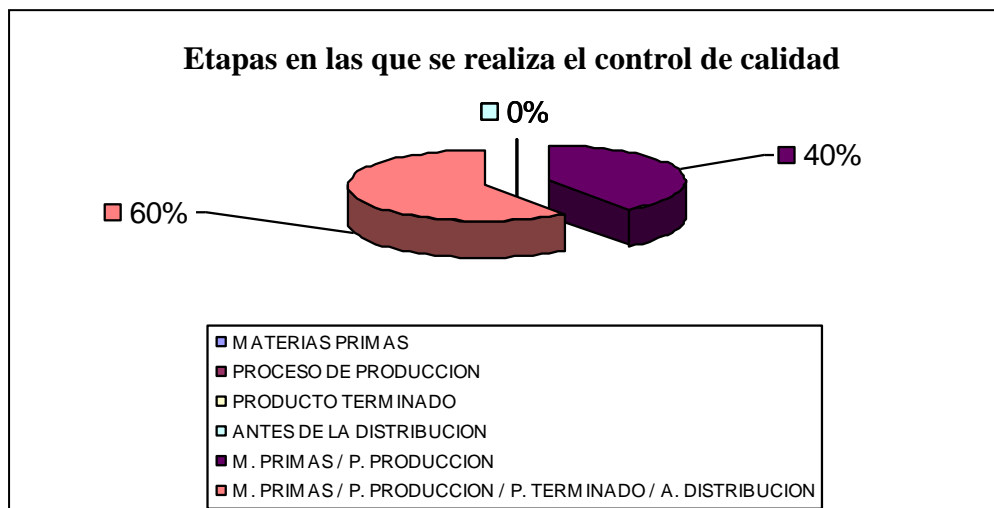
Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El 33% de las empresas opinan que la subutilización de la capacidad instalada se debía a las importaciones crecientes, 33% competencia local con experiencia ha desarrollado de mejor manera ante el incremento de demanda, 17% baja demanda de su producto por no tener mano de obra y diseños que impacten en el mercado, por lo que se han dedicado a procesos de maquila. 17% no sabe.

7.- Control de calidad en la confección.- Determina la calidad del producto al definir en qué procesos realizan el control de calidad, teniendo como resultado que lo realizan desde la compra de la materia prima, y en cada uno de los procesos, llegando a un 2%

de producción con fallas y 0% en devolución de mercadería entregada en las cadenas de distribución.

Gráfico # 5



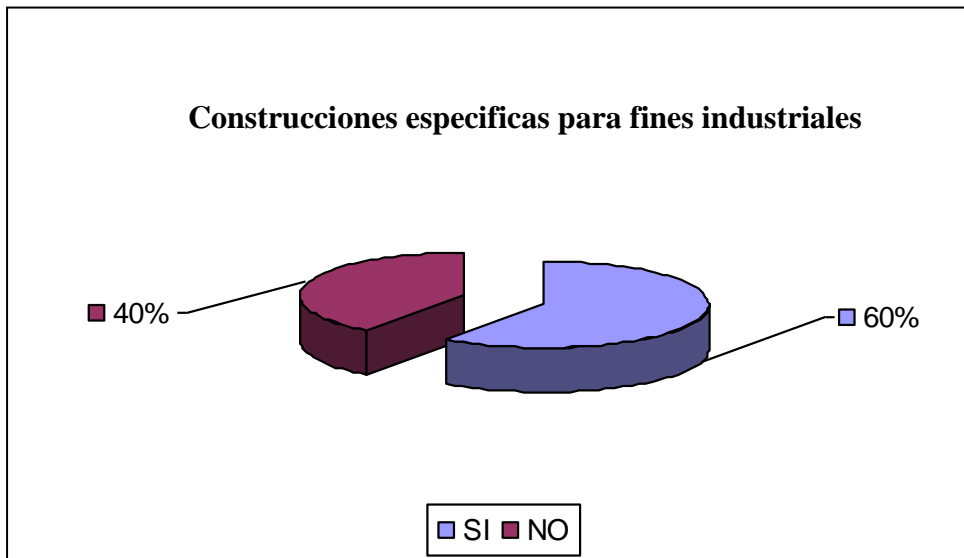
Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El control de calidad en las empresas del sector se realiza el 40% en las etapas de materias primas y proceso de producción y el 60% en las etapas de materias primas, proceso de producción, producto terminado y antes de la distribución.

8.- Los precios de los productos lo fijan por.- Por costeo, o por referencia del mercado, y no se dejan imponer precios del cliente, en razón de que muchas empresas han quebrado por estar sujetos a esta imposición. Las empresas de alta producción tienen su departamento de contabilidad estructurado y con software que permiten actualizar costos frecuentemente en base a la inflación que tiene la materia prima o el cambio de modelo o producto.

9.- Lugar en el que trabaja.- Nos indica que habiendo empezado a trabajar generalmente en un departamento de casa, han tenido que: o incrementar los departamentos productivos ocupando más pisos con la consiguiente dificultad de control, o decidirse a construir naves industriales elementales en lugares rurales en donde pueden conseguir mano de obra y servicios básicos.

Gráfico # 6



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

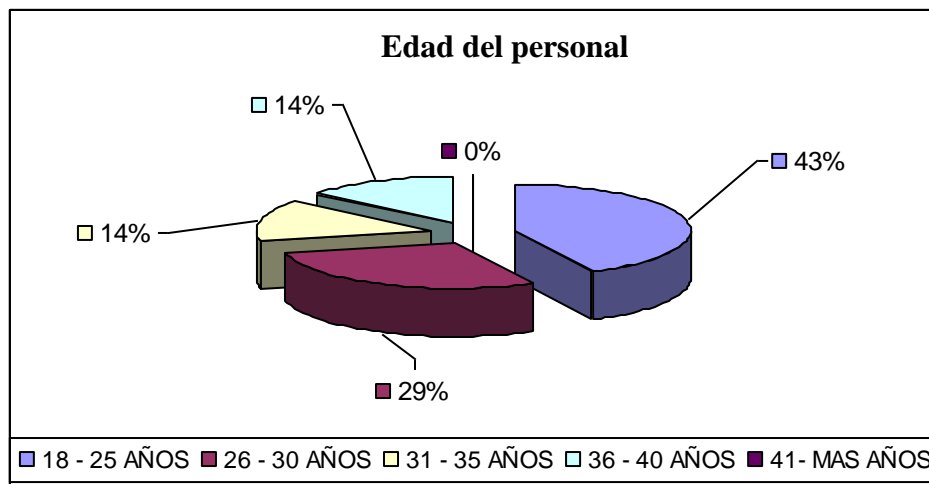
El 60% de las empresas cuentan con construcciones específicas para fines industriales así lo consideran a los galpones rudimentarios muchas veces en un piso de casa sin divisiones y 40% no cuenta con construcción para fines industriales.

10.- Recursos Humanos.- Determina en algunas empresas un pequeño crecimiento porcentual en la creación de mano de obra directa, la misma que ha sido suplantada por la creación y difusión de talleres externos, o por la adquisición de maquinaria electrónica la misma que ha permitido suplantar procesos manuales.

A pesar de ello y habiendo incrementado la producción en el último año, consideran estar en el mismo nivel del año 2003 en razón de que los años intermedios de este periodo tuvieron que mantenerse en la crisis que atravesó el sector.

11.- Edad y Sexo.- En un 80% el personal es de sexo femenino

Gráfico # 7



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El 43% de los trabajadores del sector se encuentran en un rango de entre los 8 a 25 años, 29% en un rango de 26 a 30 años, 14% en un rango de 31 a 35 años y 14% en un rango de 36 a 40 años.

12.- Residencia.- Nos indica que realmente es un gran inconveniente al momento la mano de obra y a pesar que incluso aceptan a menores de edad entre los 15 años como aprendices, la mayoría de los trabajadores pertenecen al sector rural, razón por la cual prefieren construir las naves industriales en sectores donde se facilite y habiten la mano de obra requerida.

13.- Aprendizaje a coser.- Recoge la información de que son la academias de corte y confección las que han aportado con un gran porcentaje de personal a las empresas luego de la crisis que sufrieron tras la migración de mano de obra calificada que aprendió a coser en la familia.

También otra alternativa a la que se han visto obligada las empresas es recibir a personal como aprendices, y ubicarles absorbiendo una parte del salario en los talleres

externos, práctica que la han acogido casi todos los confeccionistas que han entrado con sistemas de comercialización en el mercado especialmente costeño

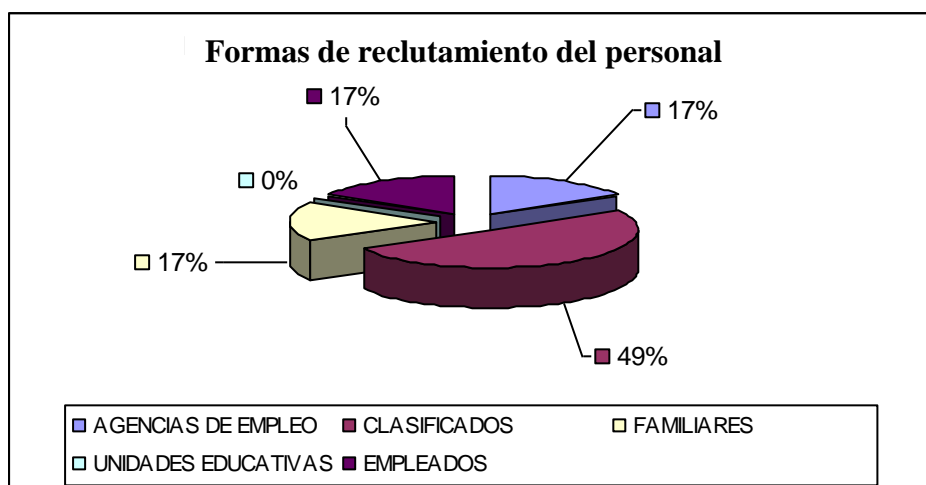
14.- Rotación de personal.- Indica que existe menos rotación de personal, evidencia la recepción de prendas confeccionadas en el exterior de las plantas, manteniendo el personal muy indispensable dentro del rol y control directo.

15.- Motivos de rotación.- Han tenido que contratar estudiantes nocturnos, para suplementar la falta de mano de obra, caracterizada por tener una ineficiencia en el trabajo, son catalogadas como aprendices las que al no estar de acuerdo con un salario establecido por prenda producida abandonan el trabajo.

Para mantener incluso a los colaboradores experimentados es necesario, recompensarles con un sueldo superior a los que la competencia puede ofrecerles, a pesar de eso hay muchos obreros con poca experiencia que son contratados en otros talleres como jefes y este ascenso honorífico les atrae para salir de las empresas medianas

16.- Fuentes de reclutamiento.- Colocar un rótulo en las afueras de las empresas, consideran da el mejor resultado, más aún si el sueldo es fijo, también consideran que los anuncios económicos en la prensa y radio dan resultado.

Gráfico # 8



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El 49% de las empresas reclutan a su personal mediante anuncios de avisos clasificados, 17% por recomendación de familiares, 17% por recomendación del personal y 17% mediante agencias de empleos.

17.- Selección de personal.- Simplemente una entrevista, con referencias de donde han trabajado o que maquina saben manejar es el pase de ingreso, en otras le someten a un examen de costura especialmente en maquinas rectas, para poder distribuir en máquinas especializadas a personas antiguas.

Gráfico # 9

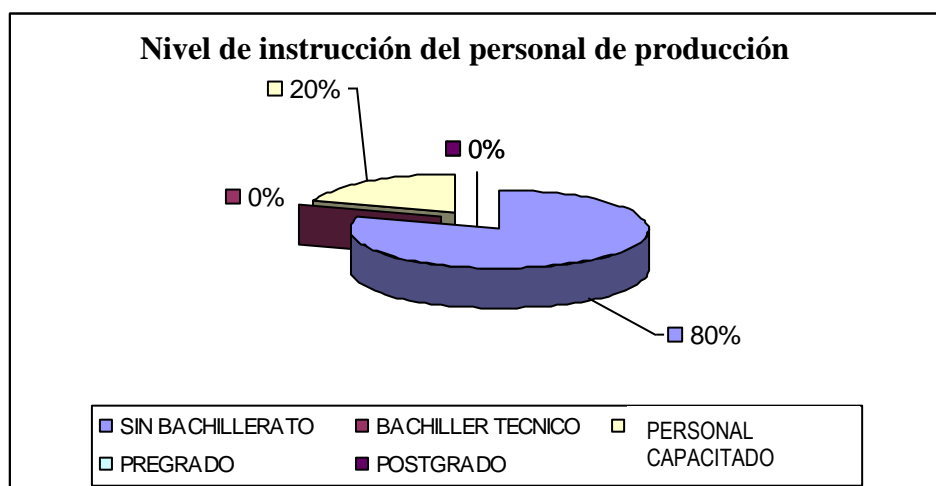


Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El 60% de las empresas del sector seleccionan a su personal mediante pruebas y el 40% mediante entrevistas.

18.- Nivel de instrucción.- El nivel de instrucción es generalmente primario, un 20% secundario, informando que en superior o especializada generalmente están los mandos medios, pero si toman en cuenta que las personas que trabajan sepan leer, para poder obtener datos reales en las hojas de control de producción, que por más elementales que sean, están relacionadas con etiquetas, y referencias que se colocan en las prendas.

Gráfico # 10



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

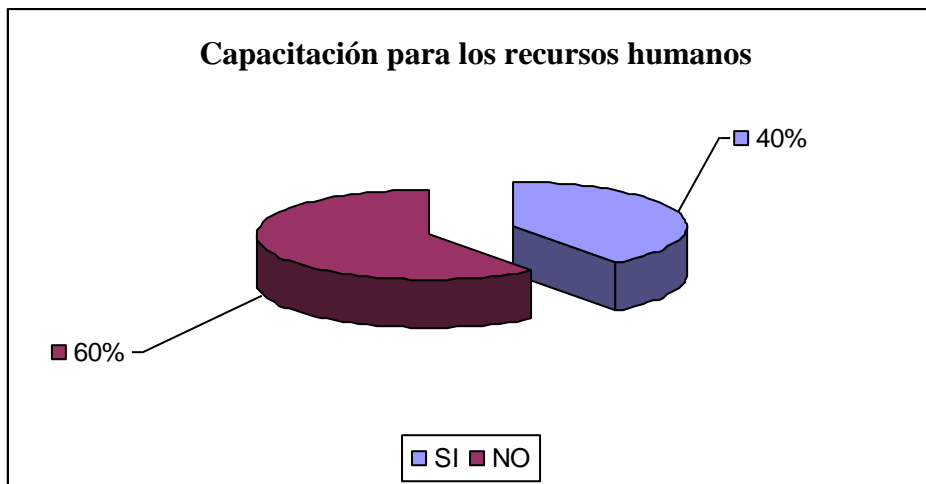
En las empresas del sector confección en lo que tiene que ver con personal de producción el 80% tiene nivel de instrucción sin bachillerato, 20 % tiene preparación de obrero calificados.

19.- Antigüedad.- Luego de tener los criterios sobre una rotación, solo las empresas que han logrado cierto prestigio son las que tienen personal competente y experimentado desde los 3 a cinco años logrando un 70% en este sector y un 30 % es personal nuevo.

20.- Capacitación.- Consideran que el tiempo, y al no tener personal sobrante, la capacitación se lo hace en producción, mientras realizan la confección de las prendas en algunos casos tienen una supervisora de producción permanente que revisa los procesos, caso contrario debe quedarse el módulo en horas fuera de las contratadas para arreglar las fallas del producto, lo que a corto tiempo produce vacantes.

Muy poco o casi nada aportan las empresas para tener gente capacitada, ni en las asociaciones a las que pertenecen, ni a través del Secap.

Gráfico # 11

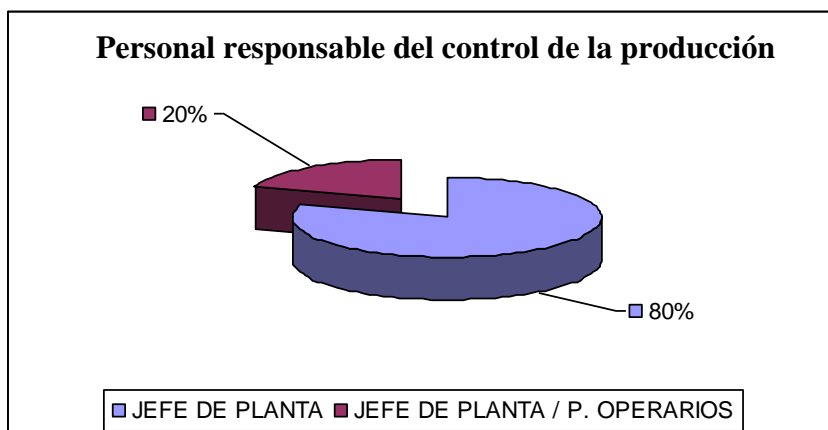


Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El 60% de las empresas del sector no capacitan a sus recursos humanos en tanto que el 40% si lo hace.

21.- Personal especializado.- Aquí se confirma el porque no somos competitivos ni con los países vecinos, los diseños incluso son copiados según la moda que el mercado exija, de la muestra apenas un 3% tienen contratado a un diseñador, como jefe de producción, esta algún miembro de la familia, la empleada de mayor confianza se desenvuelve como supervisora de calidad, para mantenimiento de las maquinas contratas a mecánicos particulares por horas diarias o semanales, y para emergencias deben acudir al que mas próximo les brinde solución.

Gráfico # 12



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

En el 80% de las empresas el responsable del control de la producción es el jefe de planta, cargo ocupado por algún familiar o una persona que ha ofrecido los servicios por la migración colombiana, en tanto que en el 20% restante la responsabilidad es compartida entre el jefe de planta y los operarios.

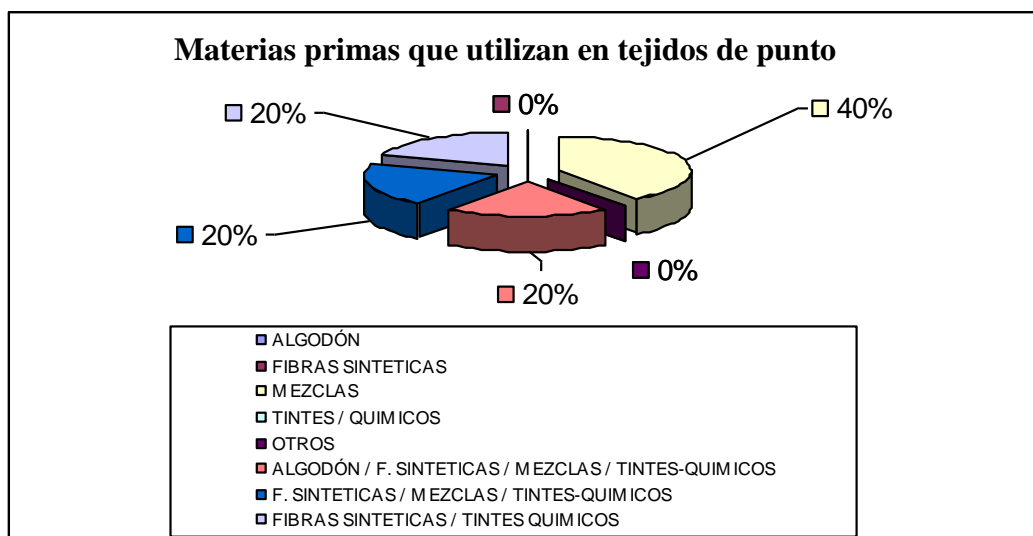
22.- Medidas gubernamentales.- Consideran que luego de la recesión que se produjo por las medidas del gobierno Gutiérrez-Palacios, en las que un 40% de las empresas liquidaron, las protecciones arancelarias del actual gobierno ha traído beneficios considerables, incrementando la demanda, recibiendo la oferta de máquinas con mejor tecnología, y la oferta de materias primas especialmente de Colombia. En los actuales momentos con todas estas medidas se mantienen temor de hacer inversiones por la falta de mano de obra y por los intereses que llegan al 36% para el sector micro empresarial.

Las empresas que se mantuvieron durante el período gubernamental anterior, son las que mayor impulso han obtenido, y se han preocupado por asistir a ferias, pertenecer a gremios que puedan ofrecerles acceso a capacitación, tecnología. Conociendo que siempre el sector de la confección se ha mantenido con variables drásticas por períodos, están deseosos en invertir con prudencia.

Se generaliza en conocer que un 30% de la mano de obra calificada que tenían emigró, y si las salvaguardias no definen una estabilidad al sector, estarían manteniendo los procesos de costura en talleres externos, a los que se denominan maquilas.

23.- Materias primas que utiliza.- Como el objetivo de esta investigación son las prendas de tejido de punto, se ratifican en la misma, con pocas combinaciones de tejido plano, los productores de tela de punto se han obligado a sacar variedades de diseños, composiciones y estilos, para aprovechar la demanda y competir con una oferta de telas de Colombia y Perú muy desarrollada en calidad y moda.

Gráfico # 13



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El 40% de las empresas del sector confección utilizan tejidos en base a mezclas, 20% utiliza algodón, fibras sintéticas, mezclas y tinte y químicos, 20% fibras sintéticas, mezclas y tintes y químicos, 20% fibras sintéticas y tintes y químicos.

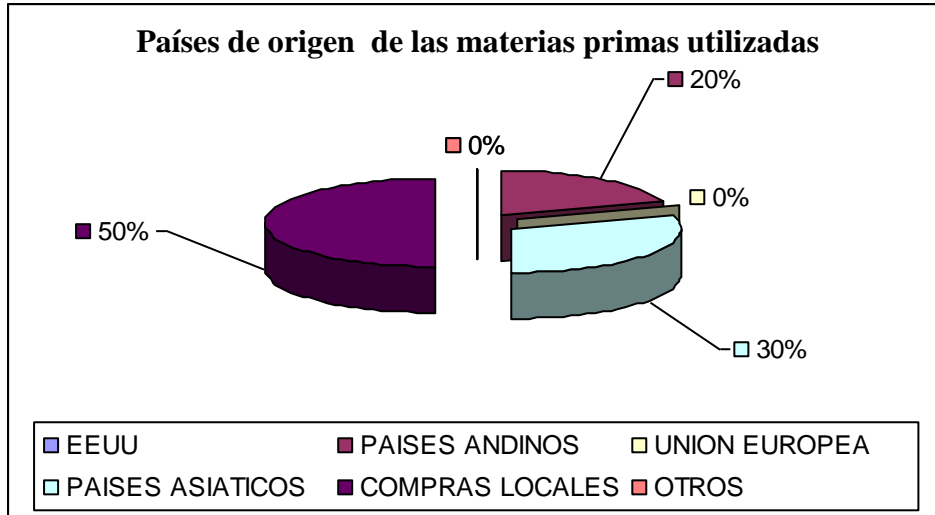
24.- Composición y peso de telas.- La oferta que existe de dos empresas importantes a nivel nacional como son Pinto y Pasa con sus prendas con 100% algodón a obligado para que se imponga esta calidad con un grosor de 180 gr x kilo, lo que les permite calcular el rendimiento en los procesos de corte para no tener grandes inventarios que afecten a la liquidez de la empresa.

25.- Proveedores, origen, colores.- Como se comentó anteriormente, las empresas que superaron las crisis del gobierno Gutiérrez-Palacios incluso han adquirido máquinas tejedoras circulares para producir su propia tela en razón de que han ingresado a las cadenas de almacenes instalados en las principales ciudades.

Colombia es un país que ofrece moda, si no es en telas, lo hacen en adornos, botones, etiquetas, incluso en empaques, razón por la cual consideran un mercado dividido en un 50% Ecuador incluido productos colombianos, 20% Colombia y Perú, y el 30% países asiáticos.

Los colores es moda sin embargo prefieren los clásicos entre oscuros y claros incluso por la incidencia de precio en las materias primas.

Gráfico # 14

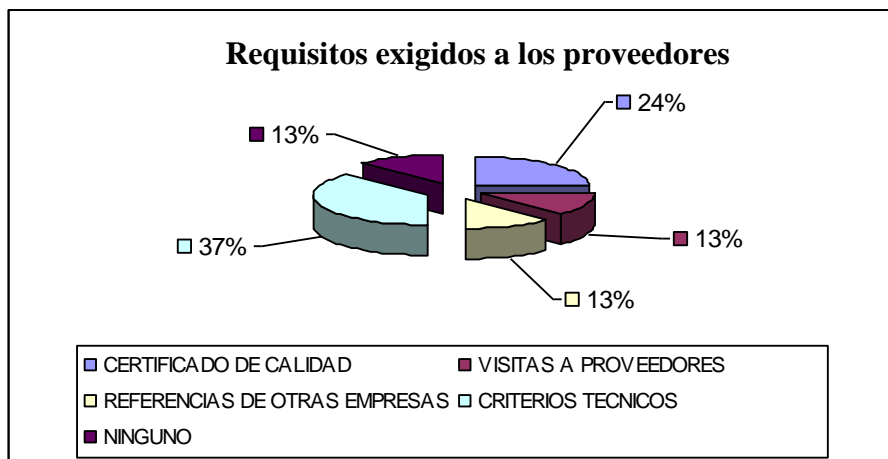


Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El 50% de las empresas del sector realizan compras locales, 20% realizan compras en países vecinos especialmente Colombia, 30% lo hacen en países asiáticos.

26.- Elección de proveedores.- La mayoría lo hacía por precio, lo que concuerda con la baja calidad del producto, luego por el servicio y la forma de pago. Sin embargo para poder competir con el mercado actual de mayor demanda han optado:

Gráfico # 15



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El 37% de las empresas selecciona a sus proveedores en base a criterios técnicos, ofrecidos por el mismo vendedor, 24% certificado de calidad, identificado por las empresas con quien desea o está compitiendo 13% por referencias de otras empresas, 13% visitas directas a proveedores y 13% no exige ningún requisito a sus proveedores.

Se ha generalizado aun más la comercialización con cheques posfechados hasta 90 días, lo que pone en desventaja a las empresas nuevas, que tienen menor plazo por los riesgos del mercado. Más aun al haber empezado a trabajar con las cadenas de almacenes que exigen este tratamiento de crédito

27.- Inversión en maquinaria.- Al acogerse al sistema de talleres externos, la inversión en maquinaria ha incrementado pero sin riesgo de los productores grandes y medianos, practican un sistema de entrega de maquinaria con descuentos semanales, quincenales o mensuales sobre el valor económico de la producción realizada.

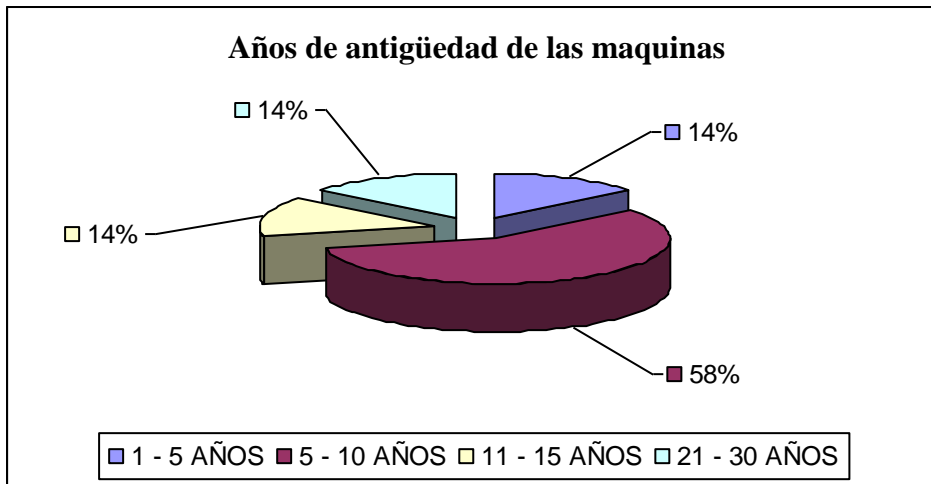
Tanto en las empresas de consideración por su producción textil y las de calzado, han invertido en maquinas de procesos especiales, y las que signifique disminución de mano de obra.

A inversión de maquinaria no dedican ni un 10% de sus ventas anuales, cuentan con pocas maquinas de coser autómatas, y según la línea de producción prefieren como se dijo ya las de procesos especiales

28.- Edad de máquinas.- Considerando que a los talleres externos les han dado maquinas para que realicen el servicio de maquila sea en préstamo o venta, las empresas de mayor presencia en el mercado no han reemplazado sus maquinas sino solamente con las de procesos especiales.

La oferta de máquinas nuevas ha incrementado considerablemente, como también de los almacenes que venden usadas, repuestos y dan mantenimiento emergente.

Gráfico # 16



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El 14% de las empresas tienen maquinaria con una antigüedad de entre 1 a 5 años, el 58% entre 5 a 10 años, 14% de 11 a 15 años y 14% de 21 a 30 años.

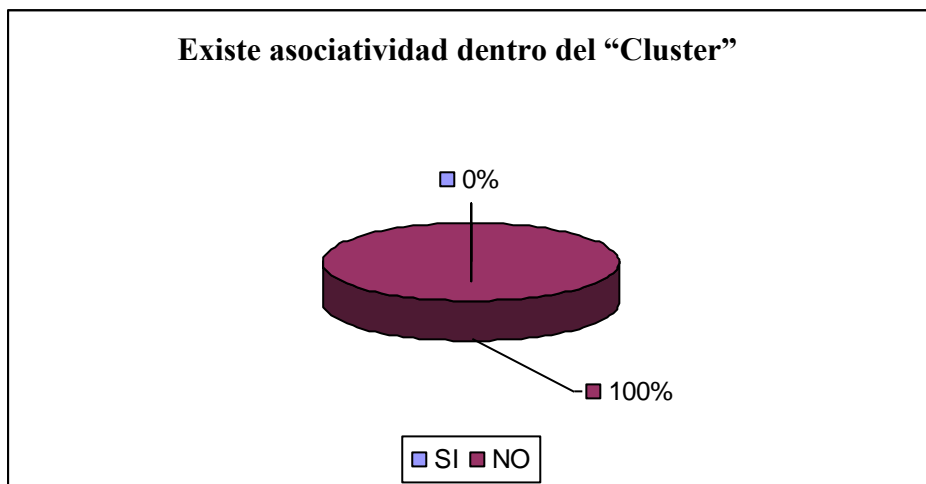
La presencia en el mercado de las maquinas chinas, permitirá cambiar estos datos estadísticos durante el año 2010.

29.- Rivalidad.- Todo lo obtenido en la encuesta se puede concluir con una opinión dada al decir “que no hay valores ni principios” existe un egoísmo para hacer alianzas productivas, por lo que la producción variable es la característica general, siendo un impedimento para poder tener presencia en los mercados internacionales.

Consideran que si habría una acción enérgica de los gremios podrían conseguir materias primas, insumos y maquinaria a mejores precios y condiciones.

Existe un hermetismo, exagerado y son los que ofrecen mano de obra por horas, incluidos el personal de diseño y de mantenimiento los que proveen información sobre la situación, trabajo, y más estrategias que aplican, incluso llegando a ser cómplices para ofrecer mejores remuneraciones a los obreros capacitados.

Gráfico # 17

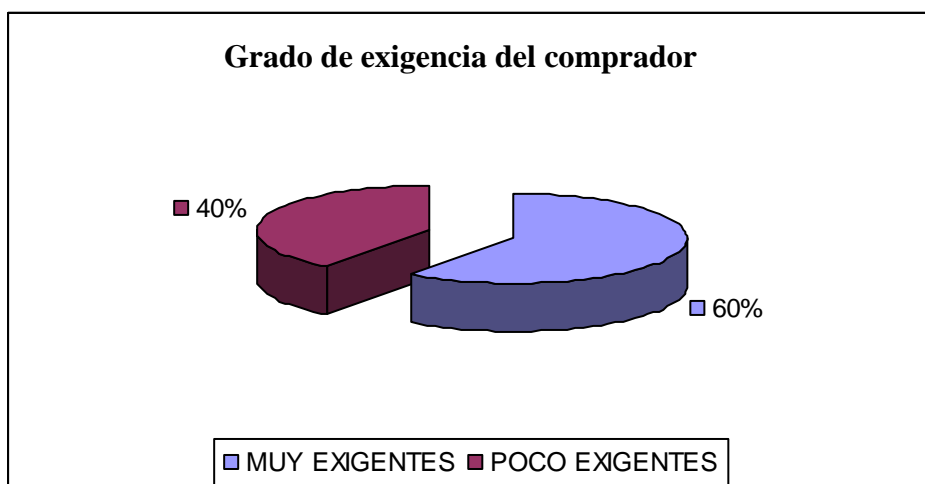


Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El 100% de las empresas dicen que no existe unión dentro de las empresas del sector.

30.- Exigencia del comprador.- Luego de las salvaguardias implantadas por el gobierno del Eco. Correa, y ante la presencia de las empresas que durante años han liderado el mercado, para competir e ingresar a las cadenas, consideran que están aplicando normas exigidas por ellos, tanto en la materia prima, calidad de confección, precios, presentación, atención de los pedidos e incluso accediendo a los créditos, para convertirse en proveedores frecuentes.

Gráfico # 18



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El 60% de las empresas del sector opina que los compradores son muy exigentes y el 40% opina que son poco exigentes.

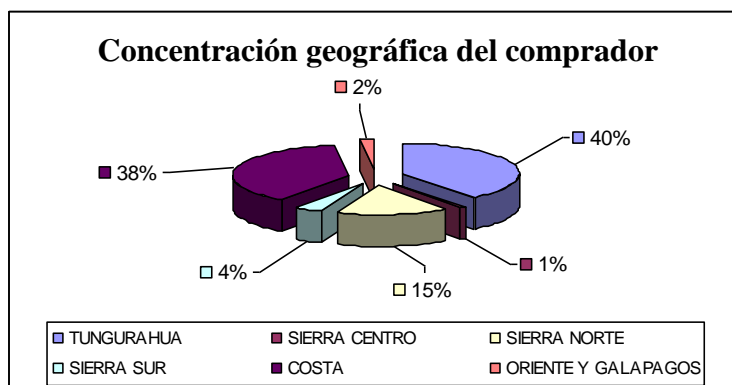
31.- Mercado.- Existen un 10% de las empresas que consideran tener demanda fija casi todo el año por la variedad y calidad que ofrecen, sin embargo son las temporadas festivas las que a otras les permiten obtener las utilidades del año.

32.- Clientes.- Un 5% de los fabricantes han logrado introducirse en las cadenas de almacenes, y ventas a mayoristas, el 95% restante lo hacen en puntos de fábrica, a intermediarios y minoristas. Ninguno de los grandes entrevistados está exportando ni tampoco les interesa, ser presas de exportadores que desean adquirirles los productos con tiempos de producción internacional, por tener los contactos en el exterior.

Les fijan un costo de \$0,05 centavos por minuto, y definen una prenda según el producido en mercados especializados como los asiáticos, ofreciendo por ejemplo por una camiseta T-Shirt al ser una prenda de 5 minutos confeccionada con gente capacitada y maquinaria de punta \$ 0,25. Sabiendo que la misma prenda en el mercado que atienden solo en mano de obra lo calculan una utilidad mínima de un 25% del precio de venta. Lo que significa en la misma prenda dependiendo de la tela entre \$ 1,00 y \$ 1,50 dólares.

33.- Ubicación geográfica compradores.- Luego de las ventas que se realizan en la planta de producción, a compradores mayoristas y entregas en almacenes de Tungurahua, Guayaquil, y luego Quito por estar ahí las oficinas principales de las cadenas de almacenes.

Gráfico # 19

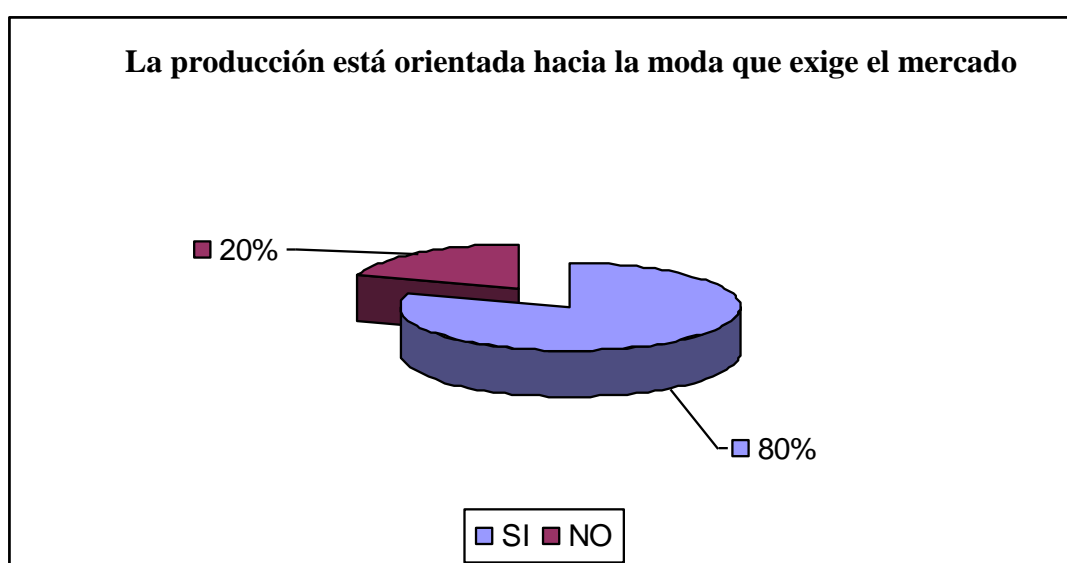


Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El 40% de los compradores se concentran en Tungurahua, 38% en la Costa, 15% Sierra Norte, 4% Sierra Sur, 2% Oriente y Galápagos y 1% Sierra Centro.

34.- Orientación de la producción.- Desean mantener su especialidad, ropa interior de mujer, hombre, niño. A la moda le consideran muy importante en la elaboración de las prendas de tejido de punto desde la ropa interior, de dormir y mas a un sin son camisetas T-Shirt o Polos

Gráfico # 20



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

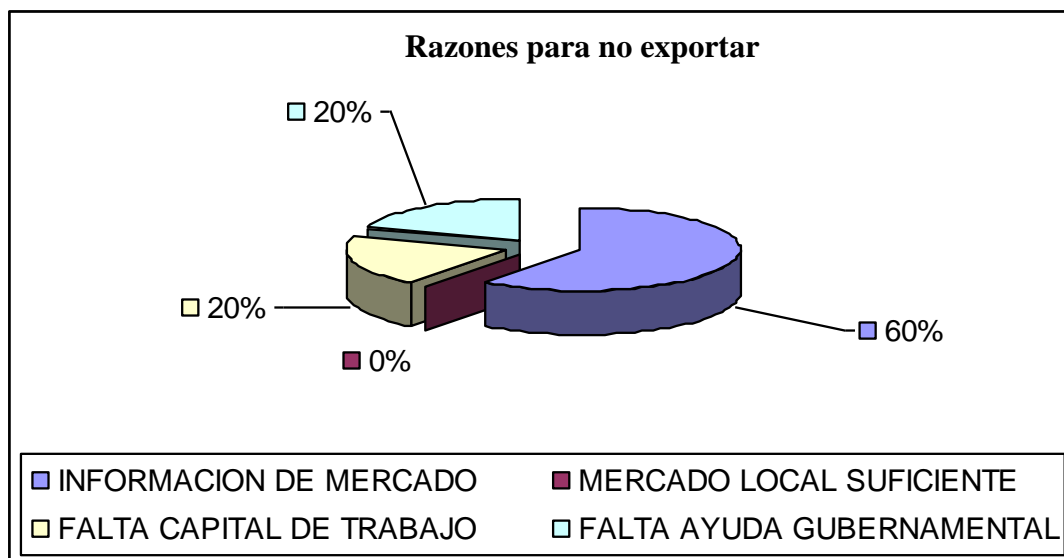
El 80% de las empresas orientan su producción hacia la moda que exige el mercado en tanto que el 20% no lo hace.

35.- Producto.- La exigencia de las cadenas de almacenes, les han obligado para que ofrezcan garantía por las prendas, en lo referente a confección, tinturas, participen de porcentajes en publicidad, expongan en ferias, y por ultimo hasta que los fabriquen con marcas propias.

36.- Mercado interno y externo.- El 0,01% de los entrevistados exporto alguna ocasión durante la época de recesión, con no tan buenas experiencias, no hay seriedad de los importadores e intermediarios, desean que se les envíe el producto sin entregar cartas de crédito confirmadas e irrevocables, razón por la cual se quedan sin

instrumentos aceptables por las entidades financieras, y no tienen capacidad ni productiva ni económica para atender un mercado de mejor precio y estable en el que se desenvuelven.

Gráfico # 21



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El 60% de las empresas del sector opina que la razón de la exportación se debe a la información de mercados externos, 20% falta de capital de trabajo y el otro 20% falta de ayuda gubernamental.

37.- Conclusión de los entrevistados.- El gobierno del Eco. Correa les ha dado la oportunidad de rehacer y crecer sus negocios, han tenido que buscar alternativas de producción para atender a un mercado considerado más exigente que el de 3 años atrás,

4.2.2 Las encuestas y su aplicación metodológica

Al obtener los datos directamente a través de una encuesta, este análisis de las confecciones de tejidos de punto en la provincia de Tungurahua, en dos gobiernos con distintas políticas externas, permite obtener una fortaleza para su aplicación, no solo metodológica sino como base de estudio de mercado, y toma de estrategias para las actuales y futuras inversiones que deseen emprender y desarrollarse en el sector.

Ratificar una vez más que a pesar de las salvaguardias, no estamos en capacidad de exportar, la migración de más de un millón de ecuatorianos ha dejado inestable a la capacidad laboral del sector manufacturero, sin esperanzas de que con las facilidades de regreso de los inmigrantes, vengan a trabajar en las actividades que antes lo hacían, sino a intentar poner sus propios talleres que se debatirán sin conocimiento empresarial en una situación inestable.

El gobierno del presidente Correa, con una actitud drástica obligó a que una empresa de prestigio en la confección de tejidos de punto salga del país a poner sus instalaciones en el Perú, y con el personal despedido conformó una empresa, la misma que ha tenido serias dificultades para mantenerse en el mercado, a pesar de ser orden gubernamental el entregarles la confección de uniformes escolares.

El no tener una directriz con criterio empresarial, y hacer que este grupo sea dirigido por la persona más experimentada o con compromiso político, ha tenido que afrontar un sin número de obstáculos que han sido solucionados con inyección de capital del presupuesto estatal.

El tipo de gobierno ideal que brinde confianza a la inversión en el país para ser competitivos se demuestra no ser ninguno de los analizados en el período, si bien es cierto se han desarrollado las empresas y se han creado otras, por el efecto de las salvaguardias, no les asegura una estabilidad de inversión.

Se debe recordar que a los países con los cuales se ha implantado ciertas modalidades restrictivas de comercio son Colombia y Perú, vecinos territoriales que tarde o temprano tendremos que abrir fronteras.

El ambiente político que ha distanciado a Colombia, ha permitido que se mantengan ventajas para el sector, pero con el nuevo presidente de Colombia estamos próximos a establecer una relación política, comercial igual o mejor que la mantenida en años pasados, donde la frontera era el mercado ambicioso de los productores y solo era la diferencia cambiara la que permitía ser o no proveedor de los demandantes vecinos.

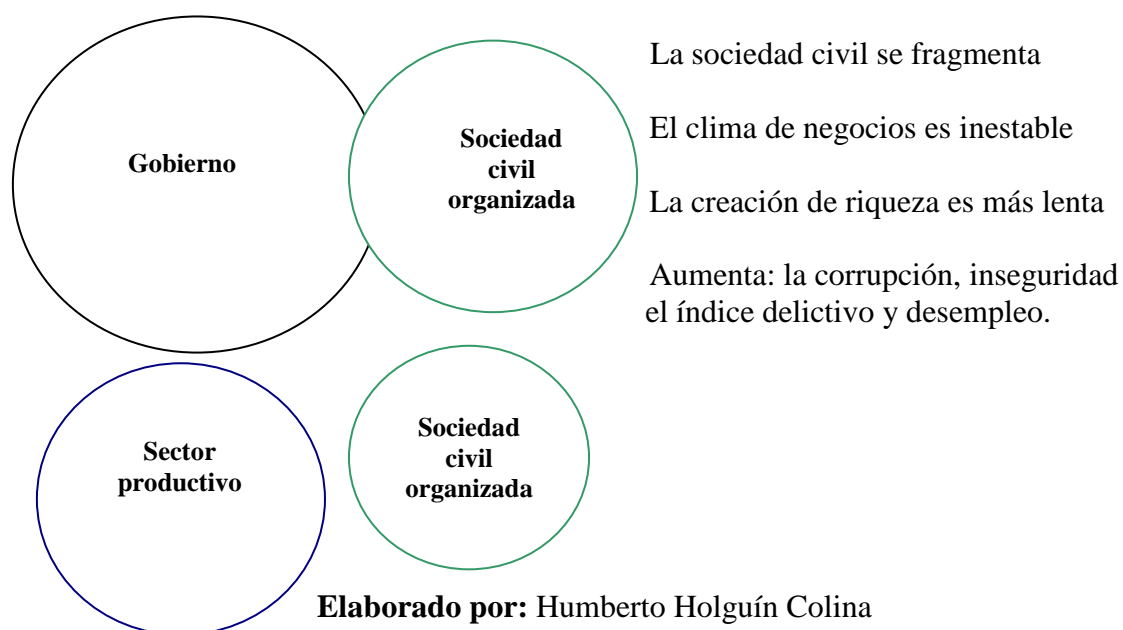
La participación del gobierno en la actividad productiva, actuando como regulador, a través de un modelo económico, ejecutando leyes que regulan el sistema productivo, el mercado y la sociedad debe alcanzar una estabilidad ajustándose a la realidad del mercado internacional, sin preferencias, ni subsidios a los cuales estamos los ecuatorianos siempre esperando para acogernos, en caso de ser ineficientes culpar a la falta de créditos, apoyo gubernamental, y más excusas propias de la ineficiencia.

El sector empresarial, laboral y el gobierno deben tener la capacidad y visión de un desarrollo sostenido, bajo objetivos que cumplan los requerimientos de los tres sectores involucrados, dando resultados a mediano y largo plazo, no por ambiciones electorales pensar a corto plazo, al tiempo en que se considera se va a ser gobierno y olvidarse de la estabilidad que necesita una sociedad, a la cual siempre se le dice que las deficiencias, irregularidades y dificultades socioeconómicas por las que permanentemente se atraviesa siempre tiene la culpa los gobiernos que les antecedieron.

La fragmentación de la sociedad civil y el crecimiento de brechas sociales de los gobiernos populistas, reducen las inversiones.

Gráfico # 22

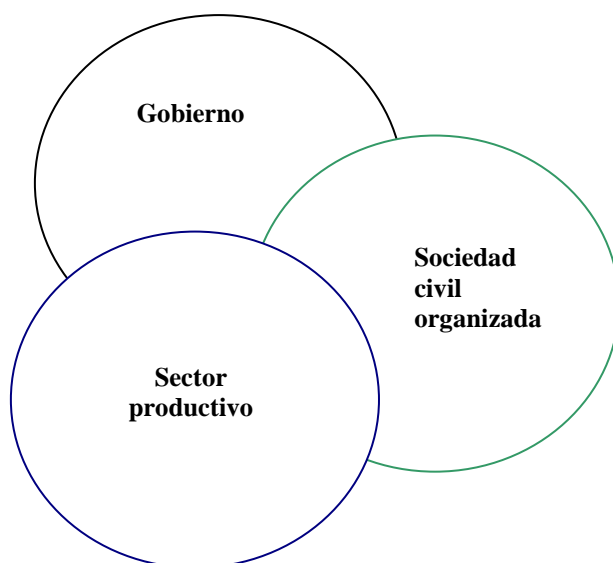
Gobierno Populista



Por lo tanto se podría creer que el gobierno ideal es aquel que permita un contexto de dialogo permanente, dando la importancia que cada sector lo tiene, poniendo reglas claras, eliminando subsidios, y promoviendo la equidad entre la sociedad civil organizada y el sector productivo, estableciendo el pago por unidades producidas u horas trabajadas, sin sobresueldos, que afectan al empresario, y afecta al trabajador, pues considera que con esos sobresueldos debe aprovechar las ofertas mercantilistas de los almacenes de electrodomésticos, vestuario, vehículos, etc. Y considerando no un dinero ganado con su esfuerzo diario sino como bonificación adicional es muy mal invertido generalmente.

Gráfico # 23

Gobierno Ideal



Los sectores saben que tiene papeles específicos y diferenciados en el proceso de desarrollo.

Los sectores colaboran cuando ésta es conveniente, necesaria y de provecho mutuo.

Las relaciones se fijan sin prebendas en una equidad social estable.

Elaborado por: Humberto Holguín Colina

Se considera que este sería el gobierno ideal, obtenemos de la encuesta también cuáles serían las condiciones que debería estructurar la empresa para que este sistema se mantenga:

Una infraestructura operacional de permanente actualización, alianzas estratégicas sin egoísmo que permitan cooperar entre las empresas del sector para fortalecer e intervenir en el mercado externo, mantener una relación obrero patronal considerada y justa considerando que gana por hora o producción, no exigir salvaguardias que favorecen temporalmente, sino agrandar el mercado a través de tratados de libre comercio, funcionamiento adecuado de centros de capacitación en actividades productivas que se consideren de constante crecimiento.

La aplicación de un cluster industrial, como la consolidación de la micro y pequeña empresa en un modelo regional fortaleciendo los sectores para obtener un crecimiento económico sostenido.

La encuesta permite conocer cuáles son los mercados más importantes para los productores de confecciones de tejidos de punto, y dentro del país cual realmente es su participación, si bien es cierto Tungurahua según el INEC en el año 98 ocupaba el segundo lugar luego de Pichincha, esta actividad a quedado rezagada al cuarto, habiendo sido superada por Guayas e Imbabura provincia que al tener una población entera como es Atuntaqui con una micro empresa que a involucrado un 80 % de la población a la actividad de confección de prendas en tejidos de punto, y ofertando en exposiciones durante todos los feriados nacionales que coinciden con fiestas tradicionales.

Los retos que se deben superar son muchos para obtener a mediano plazo entes productivos estables, en los que el riesgo país, no despliegue riesgos a los productores de la confección, dando oportunidad al acceso a créditos no preferenciales, sino equitativos a los de los otros sectores, hoy tenemos que el gobierno autoriza a las instituciones financieras entregar créditos blandos para el consumo (9%) mientras que la tasa para producción micro empresarial bordea los 36 puntos.

Es importante preocuparse de las empresas productivas más débiles, para ajustar con medidas que no impacten su desarrollo, o que a su vez por el proteccionismo se establezca ventajas que sabemos no pueden ser duraderas, de tal modo que la solución a mediano plazo resulta peor que la enfermedad.

Las empresas familiares que en la mayoría es el resultado de las empresas de la confección textil, deben madurar permitiendo abrir sus puertas a accionistas con capital y conocimientos dentro de una estructura societaria controlada por las instituciones gubernamentales, y no desear permanecer como talleres temerosos de presentar su real aporte a la producción provincial y del país.

Participar en gremios en los cuales se descarte la actitud hostil de los miembros, dando la apertura para que conozcan las fortalezas y debilidades y que sean asesores contratados por los gremios quienes con una actitud ética y profesional realicen evaluaciones periódicas para el fortalecimiento de alianzas estratégicas, o para una especialización lo que a corto plazo permitirá bajar costos, ser más eficientes y mejorar la calidad.

CAPÍTULO V

ANÁLISIS DE LA COMPETITIVIDAD EN LAS CONFECCIONES DE TEJIDO DE PUNTO EN LA PROVINCIA DE TUNGURAHUA

Aplicación del Diamante de Competitividad en las confecciones de tejido de punto

Para aplicar las 4 determinantes de las ventajas competitivas desarrolladas por Michael Porter, se ha considerado partir realizando un FODA sobre la industria de la confección de tejidos de punto en la provincia del Tungurahua, manifestando que si se tendría el mismo principio que antes dividía al sector industrial, pequeña industria y artesanías, por la inversión realizada en bienes de capital excluyendo terreno y edificios, para favorecerse de la diferencia que existía en el sueldo de los trabajadores, decisión que convirtió a la pequeña industria en un centro de capacitación, seguiría estancada con una creciente rotación de personal.

Se debería trabajar con objetivos a largo plazo, saliendo del interés y protagonismo, no puede ser que existan más de 8 gremios diferentes que alberguen a los sectores productivos de la provincia, más aún si ninguno cumple con las acciones de presentar cambios en la mentalidad de los afiliados, personal, e instituciones de gobierno para crear raíces fuertes en una actividad tan simple como es la confección.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
-Salvaguardias para la venta de importados	-Sector con pocas industrias grandes
- Mejor calidad de producto	-Predomina empresas artesanal y caseras
-Capacitación a talleres externos	-Excesiva rotación de personal
-Fortaleciendo producción especializada	- No existe mano de obra calificada
-Presentación al mercado productos y colores de moda	-Maquinas sin mantenimiento preventivo
-Utilización de insumos importados	-El mantenimiento correctivo cuando se dañan.
-Aprovechamiento de diferencial cambiario	-Créditos con tasas de interés muy altas
-Contratación de mano de obra capacitada.	-Falta de centro de capacitación.
	-Compra materias primas a intermediarios
	-Controles gubernamentales, tributarios, municipales no acordes a la actividad.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> -Las salvaguardias han motivado compras de maquinaria. -Creación de nuevos talleres externos. -Fuentes de trabajo para mano de obra no Calificada. -Ingresos adicionales a los obtenidos en actividades agrícolas y de hogar. 	<ul style="list-style-type: none"> -Dependencia de la pequeñas industrias -Imponen precios por trabajos a realizar -Sector considerado de alto riesgo -Mercado solventado por salvaguardias.

Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

La incertidumbre política por la que ha atravesado el país durante los años de democracia, acentuada más aun por la inestabilidad de los últimos tres gobiernos, no permite desarrollar una economía con fortalezas que aseguren un crecimiento sostenido, mas aun al tener adoptada una moneda extranjera, y un presupuesto estatal sostenido por la solvencia monetaria del ex Banco Central y ahora por el IESS, la misma que cada vez es menor, sin poder acceder a préstamos externos blandos por el alto riesgo país.

El éxito de las empresas es constante cuando los conocimientos y nuevas estrategias se convierten en tecnología para fabricar mejores productos a menor precio estando siempre capaz de competir en un mercado de permanente desarrollo.

El sector analizado creciente en el período del Gobierno presidido por el Eco. Correa por las salvaguardias aplicadas, presenta un ambiente de inversión inseguro, logrando en este ambiente una falta de relación en las fuerzas requeridas para obtener rendimientos superiores que permitan entrar en un mercado agresivo con mano de obra barata y con tecnología de punta como es el mercado asiático.

El esfuerzo permanente de los empresarios de la confección en Tungurahua, se confrontan con una rivalidad entre los miembros, de la misma empresa, de los amigos gremiales, y por supuesto con los competidores, con este ambiente el empresario tiene que valerse por sí solo para poder atender a un mercado de demanda variable, y con producciones no especializadas. Las alianzas estratégicas que se podría hacer entre los

miembros de asociaciones productivas similares, es la única manera de poder competir manteniendo índices de utilidad adecuados.

Se había hablado ya que estas agrupaciones gremiales, si trabajaran en una forma abierta atendiendo los requerimientos del productor asociado, podrán ser los intermediarios para entenderse con los compradores ofreciendo variedad de productos a precios competitivos y con los proveedores adquiriendo materia prima y suministros que permitan obtener mejores precios.

Las salvaguardias para el sector han venido a fortalecer la ventaja que manifiesta Porter sobre el riesgo de la entrada de nuevos competidores, y el desarrollo de productos sustitutos, pero dando un terreno de total inseguridad al inversionista, ya que en un mundo globalizado la aplicación de los tratados de comercio, benefician a compradores y vendedores en razón de ofrecer al mercado productos de calidad al menor precio.

Se mantiene un concepto de que los productos chinos son de mala calidad, y por eso no deben entrar al país, comentario que se contradice en el mismo sector de la confección, ya que para poder competir han tenido que adquirir maquinaria de esta procedencia que ha dado excelentes resultados, así como está ingresando en el sector de vehículos, herramientas, etc. No está por demás recordar lo sucedido en los años 60 con los productos Japoneses eran no bien visto sin embargo en la actualidad lideran los mercados de la transportación, comunicaciones, etc.

La muestra ha sido tomada entre las empresas más representativas de la asociación de confeccionistas textiles, los mismos que han aplicado en su mayoría la alternativa de obtener los procesos de costuras desde talleres pequeños, bajo el sistema de tercerización en donde la informalidad está registrada según estos datos:

75% de las empresas no tienen RUC, 75 % trabajan sin permisos municipales, aproximadamente el 85% no se encuentran inscritas en el IESS, el 80% no llevan registros contables.³⁰

³⁰ Mapeo de Actores Sector Productivo de Tungurahua, serie de apuntes # 3 2006.

De los datos registrados en el 2006 debe haber una variación substancial en lo que se considera las empresas con RUC luego de la campaña desarrollada por el SRI para que se registren a través del sistema de RISE, que es simplemente un paso inicial para incluirlos como contribuyentes normales.

Con este esquema, aplicando el diamante de competitividad sabríamos cuál es el poder de negociación de los proveedores, de los vendedores, es incierto el uso que el sector informal da a los nuevos ingresos, no existe al momento presión de bienes sustitutos, pero si complementarios.

En el sector económico secundario, definido como el que transforma la materia prima en producto terminado en la provincia se calcula que están inmersos cerca de 44.034 personas lo que representa el 17,4% ³¹ de la PEA, a la cual se debería llegar con mayor información empresarial, para que luego de la sustitución de la tercerización y el establecimiento de salarios básicos no sean perjudicados por quienes ocupan sus servicios bajo el sistema determinado como maquila o según Porter, grupos de apoyo.

5.1 Condiciones de los factores

La tierra, el trabajo y el capital son los factores que intervienen en una producción, considerando a los recursos de la tierra como inmóviles y limitados, el trabajo con sus actividades administrativas, organización y procesos los mismos que dependen de la capacidad, habilidad, salario y beneficio, y luego el capital que ha permitido la investigación el avance y desarrollo productivo bajo los aspectos técnicos, financiero y jurídico. ³²

Aplicando directamente los factores a la actividad de la confección, se compararían con las cinco M definidas por la maquinaria, mano de obra, método, materia prima y mercadeo, que en un lenguaje cotidiano será aplicado por los gremios y personas a quienes por su colaboración al proporcionar datos para la encuesta les será compartido este trabajo.

³¹ Mapeo de Actores Sector Productivo de Tungurahua, serie de apuntes # 3 2006.

³² [www.economia48.com/factores de producción/27/11/2010](http://www.economia48.com/factores-de-produccion/27/11/2010).

Los Gobiernos provinciales de Tungurahua utilizan un slogan como Tierra de oportunidades, sin embargo en la ciudad de Ambato se ha perdido un sinnúmero de oportunidades para instalar industrias importantes por el alto costo de la tierra, lo que impide más aún al sector analizado tener a sus proveedores artesanales cerca de sus instalaciones.

Se debe reconocer sin embargo que los mismos gobiernos han dotado de una infraestructura vial muy importante y casi completa como un factor generalizador de negocios, comercio y empleo.

La capacitación administrativa la tienen las pequeñas industrias que realizan negocios con las cadenas de almacenes, pero ni ellos peor aún sus talleres satélites tienen la oportunidad ni tiempo para capacitar a los obreros, sino medianamente les hacen cumplir con los parámetros de calidad básicos que requiere cada proceso, con salarios que les permite vivir al día, y con el único interés de no perder el trabajo conseguido.

El deseo de todo confeccionista con capacidad de ingresar a grandes producciones, es la de adquirir maquinaria automática que disminuya personal, aquí la influencia del capital para dar el paso a la tecnología de punta y ser competitivo en calidad y precio.

5.1.1 Los Recursos Humanos

La industria de confección textil, es una actividad generadora de puestos de trabajo, la misma que habiendo sido fácil conseguirla en años pasados, consideran que el deseo de tener sus propios talleres y la migración, como se desprende de la encuesta, ahora es el inconveniente más grande por la que atraviesan las pequeñas industrias, más aún si tienen que atender un mercado con salvaguardias que requiere mayor oferta.

Gráfico # 24



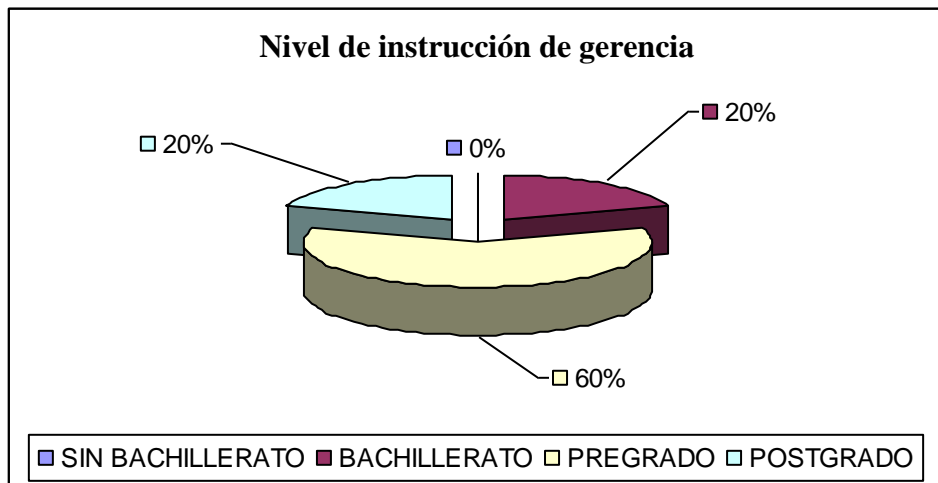
Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El personal de las empresas del sector se encuentra repartido de la siguiente manera, 94% pertenecen a personal de producción, 2% a dirección y gerencia, 4% a personal administrativo.

El gráfico # 24 confirma lo anteriormente manifestado, sin embargo por los riesgos que considera brinda el código de trabajo al empresario, favoreciendo al empleado con una audiencia verbal en la que tiene un gran porcentaje de ganar sus pretensiones ha optado por enviar los trabajos a los talleres externos, siendo en estos sectores a los cuales no se tiene acceso de información, y se contentan con el recibir un salario por obra realizada.

La capacitación de los obreros es un tema tratado en el capítulo anterior, pero es importante complementar y conocer cuál es el grado de capacitación que tienen los gerentes, dueños de las empresas, al ser ellos las cabezas de la organización, como también de los colaboradores más cercanos dentro del campo administrativo y observaremos la incongruencia, a través de la aplicación de los determinantes de competitividad del diamante de Porter, si desean tener una empresa organizada deben capacitar desde a los propietarios y administradores con una mentalidad de hacer, hacer permitiendo un crecimiento empresarial sostenido, compaginando las variables, económicas, políticas y sociológicas.

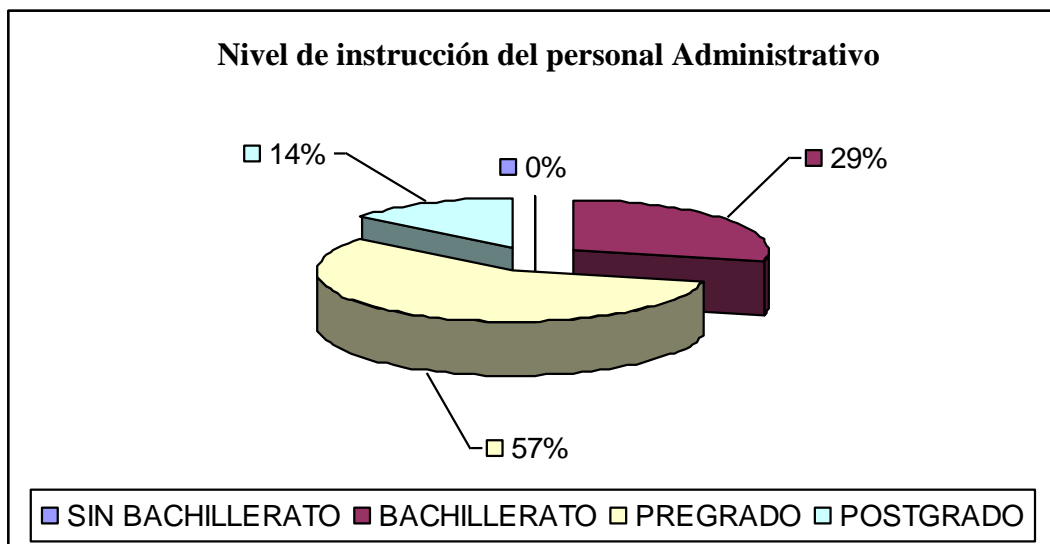
Gráfico # 25



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

En las empresas del sector confección en lo que tiene que ver con gerencia el 60% tiene nivel de instrucción pregrado, 20 % bachillerato y 20% postgrado.

Gráfico # 26



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

En las empresas del sector confección en lo que tiene que ver con personal administrativo el 57% tiene nivel de instrucción pregrado, 29 % bachillerato y 14% postgrado.

La capacitación de la mano de obra es imprescindible, para poder desarrollar empresas con un buen rendimiento presente y hacer conciencia del compromiso que tienen de seguir compitiendo en un mercado que a corto tiempo podría ser abierto a través de los procesos de la globalización.

5.1.2 Los Gremios

La rivalidad entre los competidores, se pensaría que podría ser controlada dentro de una zona geográfica, al decir Tungurahua con la intervención de los gremios, quienes funcionaban como agrupaciones obligadas para los trabajadores de una localidad que ejerzan una misma profesión.

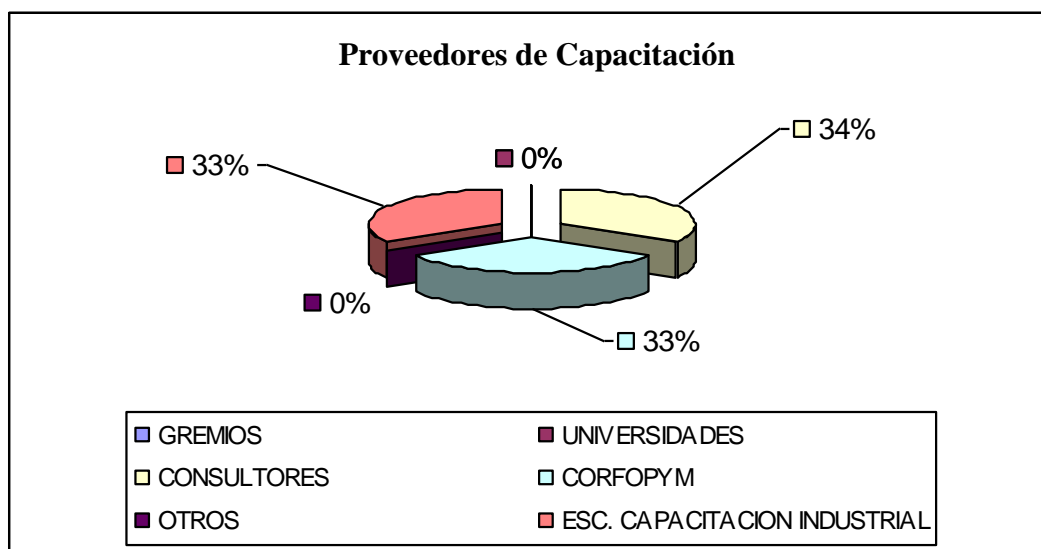
Así en la Ciudad de Ambato, habiendo sido fundada la Cámara de Comercio, luego la de Industrias y Pequeña Industria, la artesanal, las mismas que abarcaban varios sectores por áreas de producción, como se había manifestado por intereses creados no se han fortalecido estos gremios sino más bien ha imperado el deseo de algunos miembros en sobresalir, formando gremios más pequeños, así se han formado: las cámaras de los pequeños industriales, pequeños comerciantes, la cámara de calzado, la cámara de la construcción, la cámara de fabricantes de carrocerías, la asociación de curtidores, la cámara de turismo, la asociación de hoteles, etc., y luego los colegios de profesionales quienes involucrados en el hacer comercial también tienen sus propios gremios.

Con este panorama que divide cada vez más a los sectores, y nos encontramos con otro de las ventajas comparativas no cumplidas. Y lo que es más en territorios pequeños producen acciones de discusión permanente en razón de considerarse cada uno el más idóneo para exigir atención de sus necesidades al gobierno.

Dentro del gobierno hasta el período Gutiérrez-Palacios existía el Ministerio de Industrias Comercio, Integración y Pesca, en el actual gobierno muchos cambiaron de nombre, dividieron su accionar, y así es que ahora el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, es el encargado de presentar un transformación productiva, con un proyecto de código de la Producción dirigido a la Asamblea Nacional.

Se podría manifestar que la sociedad ecuatoriana por la cantidad de gremios existentes, es altamente organizada, pues no podrían ejercer sus actividades ni las empresas ni los profesionales que no estuvieran afiliados a las mismas, sin embargo el creer que este requisito viola a la libertad del ser humano, y de las empresas, se ha procedido a eliminar este acuerdo³³

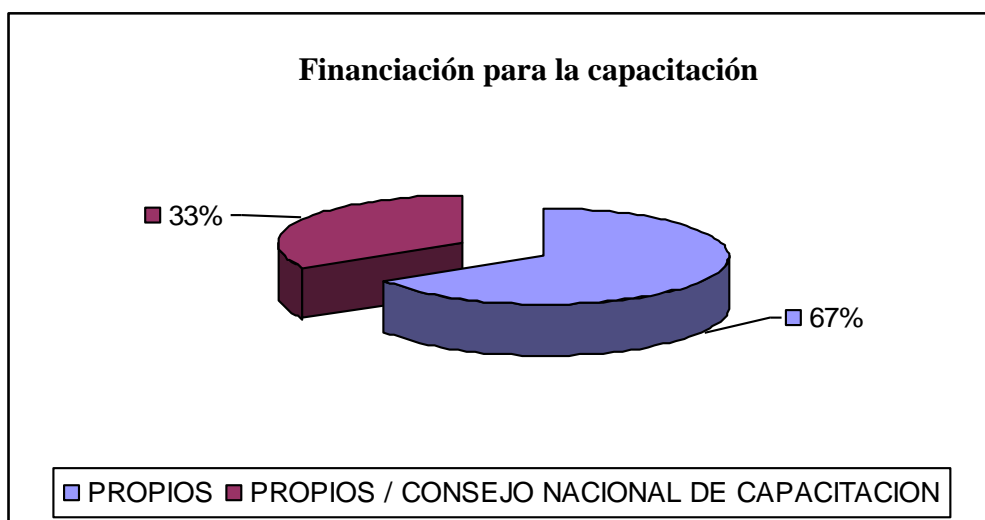
Gráfico # 27



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

Los proveedores de capacitación para el sector son 33% CORFOPYM, 33% Escuela de Capacitación Industrial y 34% consultores

Gráfico # 28



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

³³ www.hoy.com.ec noticias-ecuador/el papel de los gremios.

El 67% de las empresas financian sus capacitaciones con fondos propios y el 33% con fondos del Consejo Nacional de Capacitación.

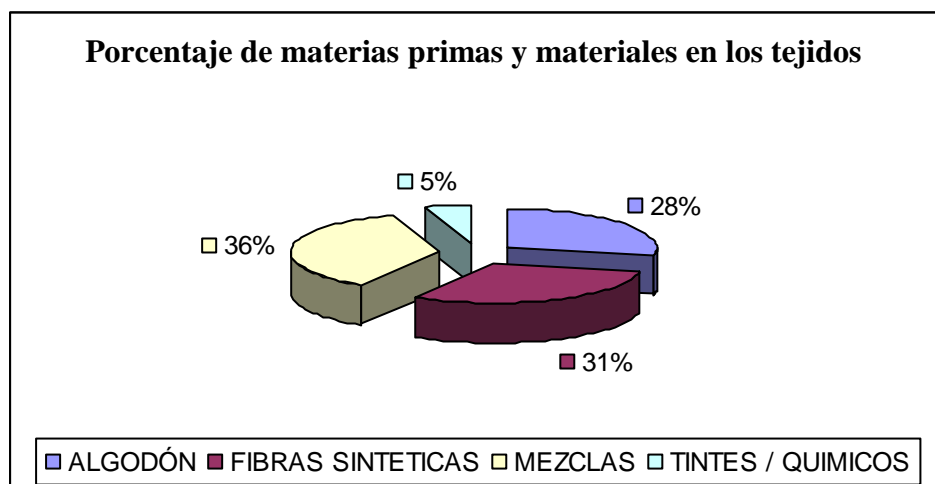
Estos cuadros demuestran la nula participación de los gremios para capacitar y/o financiar con las aportaciones de sus agremiados cursos que actualicen e incentiven a mantenerse fortalecidos en la actividad que realizan, por esta razón los otros planteamientos de Porter en lo que se refiere a proveedores y clientes también son por contactos individuales de los ejecutivos empresariales.

5.1.3 Materias primas

La exigencia que manifiestan los fabricantes, han recibido de las cadenas de almacenes que importaban productos y que ahora con las salvaguardias consideran apoyar al desarrollo de la industria de la confección, en su mayoría concuerdan que los productos más demandados son los que se fabriquen en 100% algodón.

La producción de algodón en el país no significa ni el 3% de la demanda, por lo que hay que acudir a los Estados Unidos, y actualmente a Perú por parte de las empresas que tejen la tela en máquinas circulares, para proveer a los confeccionistas.

Gráfico # 29



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El 28% de las empresas del sector confección utilizan algodón para la elaboración de sus productos, 31% fibras sintéticas, 36% mezclas y 5% tintes y químicos.

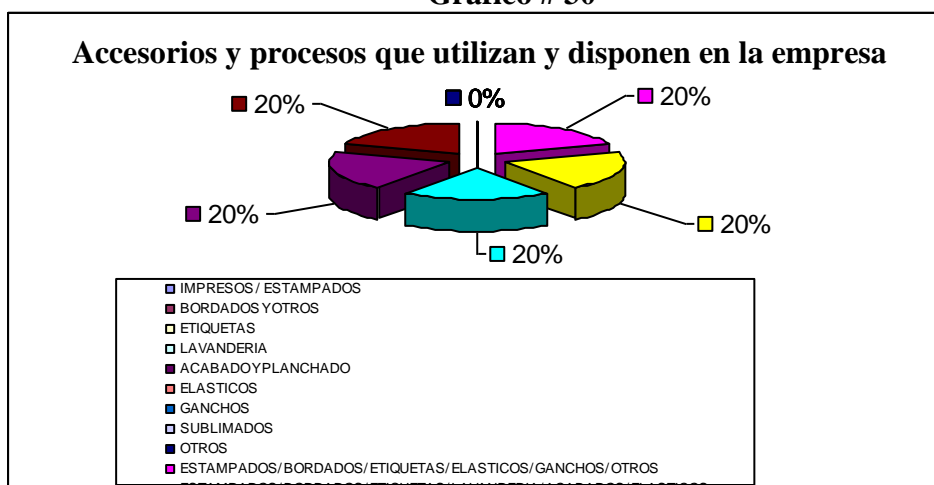
Este comentario no tiene mayor fundamento, en razón de que el mercado por su precio, está acostumbrado a una mezcla de 65% poliéster y el 35% algodón, tela común que se encuentra de venta en todas las intermediarias y fábricas productoras.

El confeccionar prendas de tejido en punto, exige incluso calibraciones especiales a la máquinas de coser, la utilización de agujas de punta redonda, que no lastiman el tejido y algunos procesos que obligan reposar a la tela antes de cortarlo para evitar un desfase en las piezas que componen una prenda.

Como se había manifestado hay empresas de confección de mediana capacidad, que en vez de adquirir máquinas de costura han adquirido maquinas circulares, lo que les permite confeccionar prendas con cierta exclusividad por las combinaciones de las fibras, la textura del tejido y los colores de moda.

El mayor proveedor de telas era Colombia, en la actualidad ocupa un segundo lugar, hay oferta ecuatoriana, sin embargo para quienes confeccionan moda, es indudable que tanto la materia prima como insumos llamados así a los botones, cierres, etiquetas, empaques, herrajes, tarjetería, lo adquieren en el país a distribuidores autorizados de las empresas Colombianas.

Gráfico # 30



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El 20% de las empresas en lo que respecta a accesorios y suministros disponen en sus plantas de estampados, bordados, etiquetas, elásticos, ganchos y otros accesorios, 20% Estampados, bordados, etiquetas, lavandería, acabados y planchado y elásticos, 20% Impresos y sublimados, 20% lavandería, acabados y planchado y 20% no dispone de estos accesorios y servicios.

Para el mercado actual, es la vistosidad de la prenda, la que tiene mayor aceptación, lo que podría conjugarse con la moda, es por eso que la tela siendo la materia prima principal, el costo de la prenda no define este insumo sino dependiendo del consumidor el gusto por lo que ofrecen.

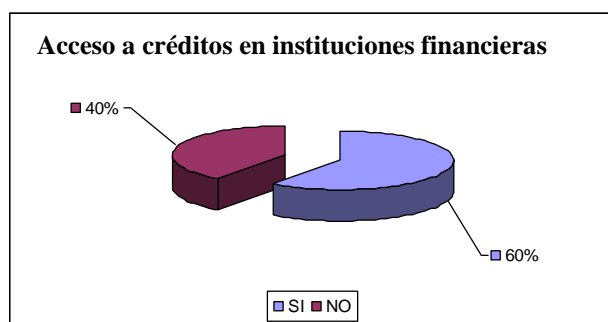
En el país tenemos importantes empresas de tejidos de punto, con una calidad de exportación así por ejemplo. SJ Jersey, Pinto, Pasa, Ecuacotton, Textiles Buenanio, Produtexti, entre otras cuya especialidad se puede obtener en las secretarías técnicas de los gremios en alguna revista especializada que publican y entregan en las ferias, por referencias, o en la guía telefónica.

Los insumos nacionales como el hilo lo producen Pasa, Hilos Cadena, Pinto, teniendo cada una su especialidad con varias combinaciones de fibras sintéticas y algodón según la demanda del mercado.

Es menester manifestar que en el país aún se ocupa para teñir las telas tintes que son prohibidos en los Estados Unidos y Europa por no ser ecológicos, este condicionante importante es una de las causas más frecuentes para no poder exportar los productos confeccionados.

5.1.4 Financiamiento

Gráfico # 31



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El 60% de las empresas menciona que si tienen acceso a créditos en las instituciones financieras y el 40% dice que no tiene acceso a créditos en las instituciones financieras.

El sistema financiero al que acuden las empresas relacionadas con el sector confecciones es al de las cooperativas, las mismas que en la provincia del Tungurahua se han multiplicado de una manera asombrosa.

La crisis financiera por la que atravesó el país, dejó una desconfianza en el sistema bancario, es por esto que el cooperativismo se ha fortalecido en condiciones alarmantes, a tal punto que están siguiendo el mismo sistema de los bancos inexistentes, al abrir almacenes, inmobiliarias, compra venta de carros, haciendo competencia a sus mismos cooperados, a quienes les ofrecen sacarles de la pobreza.

La banca tradicional existente en Ambato, son solamente sucursales, siendo el nivel de aprobación de créditos sujetos a consulta de matriz, lo que causa demora y molestia de los usuarios.

El 66% de las empresas del sector manifiestan que el servicio financiero recibido y el monto es adecuado, el 17% está conforme con la rapidez e interés que lo tramitaron; y el otro 17% además considera que el monto que le aprobaron fue el adecuado.

14 Instituciones Bancarias, sobre las 150 cooperativas de las cuales apenas hay 5 controladas por la súper intendencia de bancos, y las demás son de movimientos indígenas que con mucha facilidad abren los sitios de atención al público. 2 instituciones de banca pública, 2 sociedades financieras, 2 mutualistas se desenvuelven en el sector.

Las tasas de interés aprobadas por los organismos de control, realmente atentan contra la actividad de la micro empresa, en razón de considerarle un sector de alto riesgo, fijan tasas hasta del 36% anual, lo que les hace imposible ser competitivos y desarrollarse, por eso han preferido una vez más el ser talleres externos de la pequeñas industrias.

Existiendo micro empresas que fabrican productos de alta calidad, y desean promocionar sus productos en las cadenas de almacenes se ven imposibilitados al

conocer que el pago es a 90 días, por lo que se convertirían en socios del banco sin tener utilidad alguna.

Una tasa de interés tan alta, no permite ser competitivo, tampoco pensar en un incremento o cambio de maquinaria, compra de materiales a mejor precio, por lo que las ventajas para ser competitivos, realmente no se ajustan a este mercado pujante que da luego de la construcción el mayor índice de empleo.

5.1.5 Innovación Tecnológica

Las innovaciones tecnológicas que se han encontrado en este análisis, no son sino el aprovechamiento del sector externo a los cuales se les explota con la mediación. El mismo tratamiento que los empresarios americanos imponen a los países que desean desarrollarse, o en los que ven capacidad tentativa, para luego cambiar con otros, lo están haciendo las empresas de confección que tienen acreditada su marca en el mercado Ecuatoriano.

La contratación de diseñadores especialmente de Colombia, la compra de prendas demandadas en el mercado que sirven para sacar los patrones, estar pendientes de la moda, participar en ferias o asistir a las del exterior, son las alternativas a las que se han acogido los propietarios de las pequeñas industrias para sobresalir en el mercado.

Al haber abandonado la costura, que es el proceso en el que se puede aplicar tecnología, les hacen dependientes del micro empresario, que en momentos también están a la oferta y demanda del que más cantidad y precio les pagan.

Se ratifica este criterio al recordar que en la revolución industrial de Inglaterra los cambios en la industria textil fue dejar las máquinas manuales y adaptarse al trabajo con procesos mecanizados.

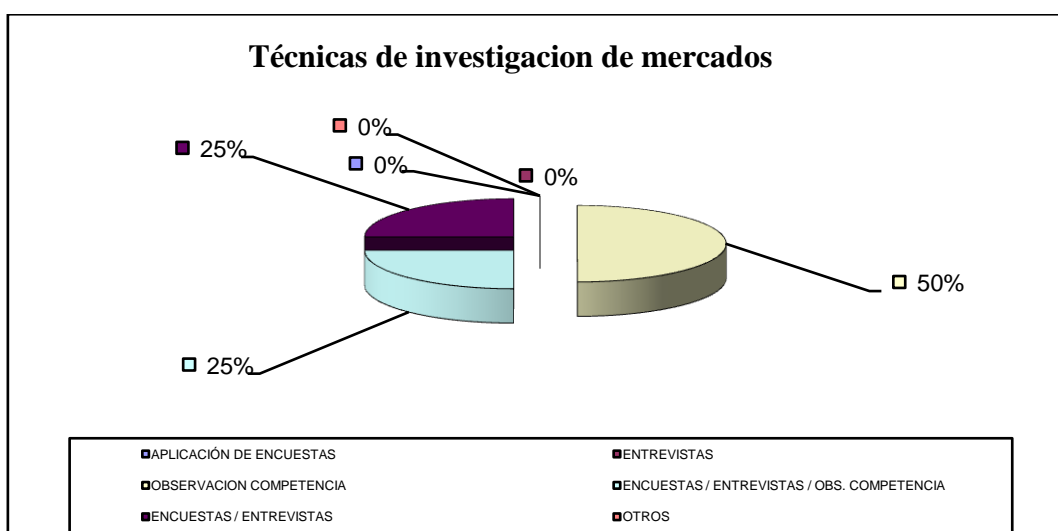
Con las salvaguardias decretadas, el pequeño industrial manifiesta que el mercado nacional consume todo lo que puede producir, y no hace intención de incrementar más cantidad por que no tiene capacidad de costura.

De esta manera entonces podemos, ratificar que no estamos en capacidad de competir con el mercado externo, sin embargo si consideramos que el sector durante los años analizados ha tenido un comportamiento muy irregular, no se puede pensar que con los convenios que se están realizando con los otros países, no corran el riesgo de ser fácilmente vulnerables en un mercado, que no tiene conciencia de apoyo al productor ecuatoriano, a pesar de la excelente campaña publicitaria con la que aportado el gobierno.

5.1.6 Mercadeo

Analizar las necesidades de un mercado y determinar el producto con el cual se puede ingresar, cumpliendo con las características, preferencias, precio, y poder realizar la comercialización del mismo, es el objetivo del mercadeo.

Gráfico # 32



Fuente y elaboración: Humberto Holguín Colina

El 50% de las empresas del sector utilizan para sus investigaciones de mercados la técnica de la observación de la competencia, 25% lo hace mediante encuestas, entrevistas y observación de la competencia y el otro 25% emplea encuestas y entrevistas.

Cuando los fabricantes, con el afán de incrementar sus ventas, o aprovechar mercadería con determinadas fallas de producción, desean introducir productos en las cadenas de

almacenes, donde hay personal capacitado viajando al exterior a visitar fabricantes que imponen diseños, moda, colores, tallas, optan por atacar mercados populares donde si pueden entrar como alternativas de moda nacional.

Para mercadear un producto, se debe mantener un conocimiento muy amplio del mercado, facilitando esto la comunicación vía internet y observar catálogos especializados, visitar vitrinas de los productos relacionados a su producción.

La comercialización es el arte de vender y obtener utilidades, este es el imperativo del 90% de los asesores comerciales actuales, por lo que para poder tener conocimiento real del mercado es necesario a no ser como manifiestan tener toda la producción vendida, contratar de gente especializada.

5.2 Condiciones de la demanda

Las salvaguardias impuestas por el gobierno han obligado a las pequeñas Industrias presentar sus productos previa calificación y análisis de personas capacitadas que antes realizaban las compras en el exterior, o a proveedores internacionales que visitaban el país.

Teniendo la oportunidad de entrar en este mercado que disminuyó por las restricciones gubernamentales, es indudable que la demanda se ha incrementado a tal punto de no poder atender los pedidos de manera directa y verse obligados a contratar los servicios de talleres externos.

El comprador que demanda el producto nacional es de un nivel económico medio y bajo en razón de que el determinante es el precio y no la calidad, es un mercado en donde no llegan los productos importados, la falta de control en la utilización de marcas registradas, permite que productos nacionales sin cumplir con normas de calidad internacionales se comercialicen con etiquetas de diseñadores americanos y europeos.

La campaña publicitaria desplegada por el Gobierno Nacional, por todos los medios visuales, escritos identificando el orgullo de consumir los productos nacionales, poniéndolos como la primera alternativa, ha permitido incrementar la demanda e

inclusive permitir el ingreso de los productos en cadenas de almacenes con productos que lo adquieren con su propia marca.

Los gremios también han promocionado sus servicios, dando cursos de capacitación al personal de los asociados, induciendo el concepto de que la calidad no cuesta más, y fomentando una cultura de apoyo en los talleres externos y pequeñas industrias para el dueño de las empresas, haciéndoles conocer lo difícil que es hacer empresa en el país por la cantidad de vicisitudes que hay que sobrellevar.

Al haber incrementado la demanda, por las razones expuestas, también se han preocupado los propietarios por una especialización, tanto dentro de sus industrias como en la entrega a los talleres externos, adquiriendo maquinaria con procesos computarizados que permita obtener un mejor nivel de costura.

5.3 Sectores conexos y de apoyo

La industria de fabricación de materia prima en tejido de punto, ha conseguido obtener un importante desarrollo por el apoyo que han recibido de los fabricantes de maquinaria, hilos y fibras, para innovar y actualizar estilos de moda.

El tiempo de entrega de las materias primas e insumos por parte de los importadores y fabricantes nacionales se ajusta a los requerimientos de los confeccionistas, en razón de existir varias empresas que ofrecen productos similares entregándoles en los lugares de trabajo.

La oferta y compra a través de internet, ha permitido que los confeccionistas estén informados sobre la moda, colores demandados, precios, calidades realizando sus compras basados en los datos obtenidos.

Los importadores de maquinaria, realizan exposiciones permanentes en ferias y en sus mismos almacenes ofrecen gran variedad de maquinaria propia para los procesos de los productos demandados, para que los productores se beneficien consiguiendo mayor volumen y mejor calidad.

Las fábricas de insumos: botones, cierres, etiquetas, bordados, hilos, adornos se han preocupado por mejorar su producción u obtener la representación comercial de diversas productoras especialmente de Colombia y Perú.

5.4 Estrategia, estructura y rivalidad

La estrategia del sector de confecciones para captar clientes, son los precios, en razón de que sus productos están dirigidos a los estratos medios y bajos.

Las empresas deberían competir con éxito en el mercado interno, más aún al tener una especialización que les haga más eficientes, sin embargo la rivalidad y competencia entre productores para obtener como cliente a un comerciante potencial, obliga que el mercado se dañe, permitiendo que el intermediario sea el que obtiene generalmente mayor utilidad que el fabricante.

Al sector en los períodos analizados se le observa con una permanente inestabilidad, sea por medidas económicas internacionales, que afectan los precios de las materias primas e insumos o por cualquier variable económica que afecta a un país tan dependiente como es el Ecuador.

La industria de la confección a nivel de pequeña industria y más aún a nivel artesanal o familiar no puede mantenerse con un ritmo de inversiones continuas, limitándose a dar atención a los clientes que les ofrezca mejores condiciones de pago.

La industria de la confección de Tungurahua, no tiene metas ni objetivos claros, se desenvuelve en un terreno movedizo, e incierto por: la moda, los clientes que han encontrado proveedores con mejor calidad, precio y plazo, el ingreso de nuevos productos a pesar de que en el estamos en una situación geográfica con climas estables, en los que se pueden usar los productos que fabrican durante todo el año sin preocupación de las estaciones.

La poca motivación al personal permite que haya una rotación de personal frecuente, sin mantenerse una estructura productiva humana fortalecida.

La rivalidad interna entre los mismos productores de la pequeña industria, que a pesar de pertenecer a los gremios, no logran fortalecerse realizando alianzas estratégicas, prefieren conservar o ganar un cliente antes que fortalecerse entre amigos y/o miembros de los sectores productivos.

Las experiencias de las pequeñas empresas con los posibles intentos de exportación fallidos, hace que no deseen salirse del mercado interno, otra razón para la rivalidad sectorial y gremial.

5.5 Casualidad

Los confeccionistas que deseando impulsar la producción compran maquinaria a importadores que no tiene la previsión de traer repuestos, más aún sin son con procesos o sistemas electrónicos, mantienen a la mayoría de las empresas con el deseo de mantenerse con las máquinas tradicionales.

No se debe descartar también la importación y venta de maquinas realizadas un mantenimiento correctivo en el exterior o en el país, las mismas que visualmente se observan para un trabajo continuo y que luego presentan molestias y desfases en la producción y calidad.

El Ecuador apenas produce el 3% del consumo anual de algodón, los atrasos en las importaciones o el incremento del producto importado, obliga a una economía dolarizada tener inflaciones de un dígito medido incluso mensualmente, datos que los índices estadísticos no reflejan. Estas razones anulan las ventajas que tienen otros competidores.

Las decisiones de los países vecinos en ofrecer a sus fabricantes descuentos en impuestos sobre todos los productos que se vendan en frontera, produce una competencia inesperada que aprovechan los comerciantes para abastecerse para las épocas de mayor demanda como son las fiestas de Navidad y fin de año.

Los cambios tecnológicos de las potencias les permiten realizar procesos de confección con mano de obra barata, y bajo sistemas de transporte marítimo, llegando a puertos

para dejar la mercadería por sistemas no controlados y proveerse de materias primas para seguir a otros países o de regreso al de procedencia, produciendo aquellos que pueden ser demandado en esas sociedades.

5.6 Gobierno

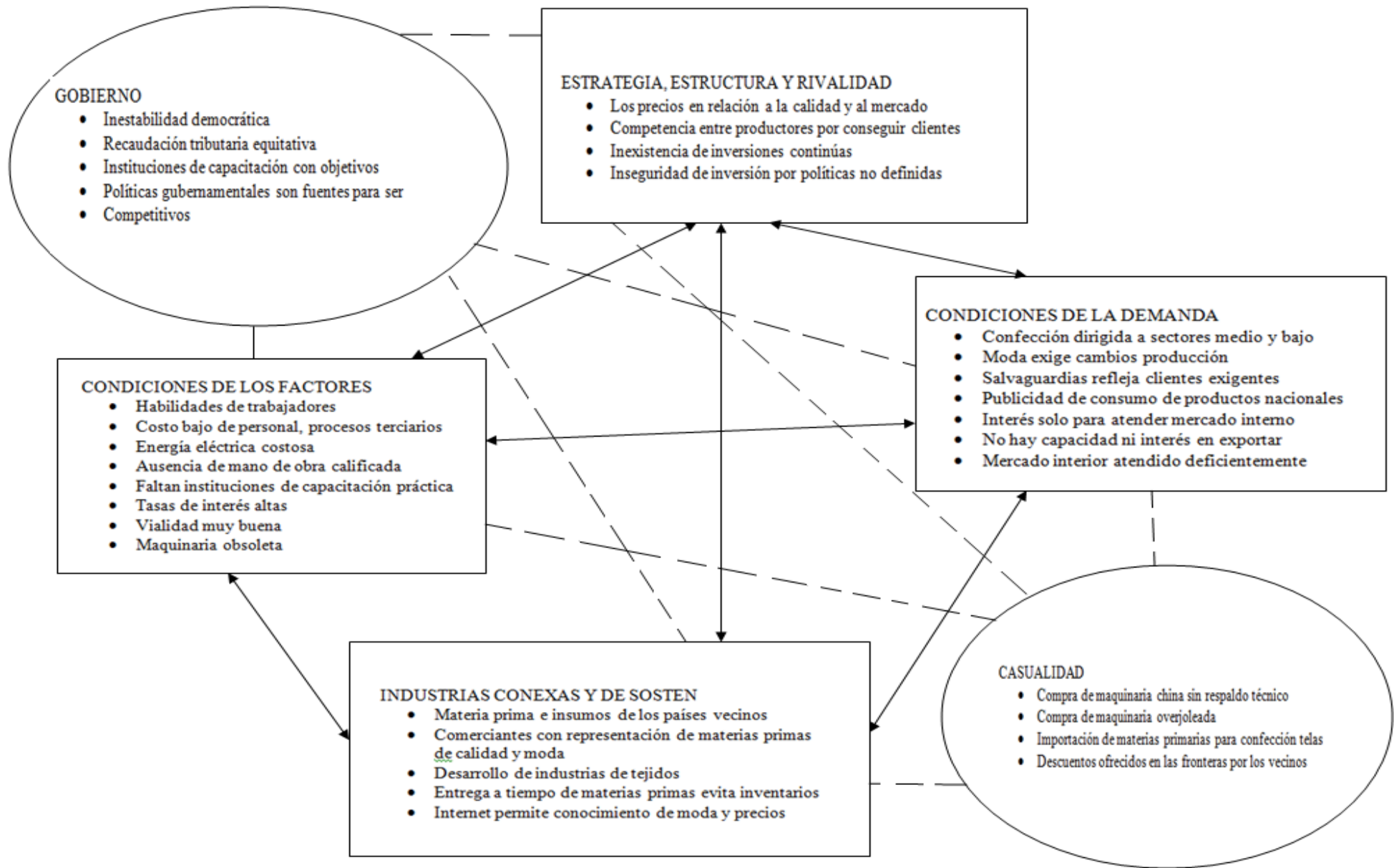
En el País no es preciso esperar diferencias mundiales, el ser un pueblo ingobernable, ha permitido una inestabilidad política, por los cambios de gobiernos frecuentes, y más aun la presencia de personas en el desempeño de altas funciones a nivel de Ministerio que perteneciendo a un mismo partido político aplican planes e ideologías de apoyo diferentes, no hay una continuidad ni en los propios gobiernos estables.

Es necesario que el gobierno realice la recaudación tributaria, pero debería ser equitativa a los que se desenvuelven dentro de un sector, y no con cierto desconocimiento de quienes son los que de un momento a otro hacen presencia en el mercado con producciones y almacenes en contra de quienes en vez de dedicarse a producir tienen que constantemente acudir a las instituciones estatales, municipales, sanitarias a presentar justificaciones ante las citaciones.

La equidad en el pago a los talleres externos debe ser una acción gubernamental, simplemente con cruce de información con el rol de pagos y observando los productos que venden en las cadenas de almacenes.

Al no tener resultado el estado con la creación de instituciones dedicadas a capacitar, tanto en la parte laboral, mecánica, técnica, de inversión, debería poner reglamentación a las Universidades para que realicen todos los que deseen obtener un título académico en las áreas inmersas, para que realicen determinado tiempo de instrucción rural, y permita salir del estancamiento a los obreros que siendo hábiles para desempeñar procesos productivos son explotados por quienes les ofrecen trabajo, incluso una mejor forma de vida.

Gráfico # 33
ESQUEMATIZACIÓN GRÁFICA DE RESUMEN



CAPÍTULO VI

RESULTADOS, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Resultados

Se ha obtenido, luego de la investigación, la comprobación de las hipótesis planteadas para la elaboración de este trabajo.

La aplicación de la teoría del diamante de competitividad debe ser el termómetro para saber la situación en la que se encuentra el sector de confecciones, antes de aplicar medidas de subsidios que, con cualquier otro nombre, favorecen temporalmente al sector. Aprovechando el momento, se debería realizar un censo a los gremios, a los empresarios y obtener datos que permitan de manera directa proporcionar los conocimientos que necesita el sector para un desarrollo sostenido.

6.1.1. Resultados Hipótesis 1

Considerando que dentro de la pequeña industria (sin parámetros gubernamentales de clasificación) las empresas mantienen deseos de mejorar la competitividad en el mercado; 74 productores forman la Asociación de confeccionistas textiles (ACONTEX) quienes cubren directamente los costos de personal, están encargados de fortalecer la unión del gremio, ofrecen asesoramiento administrativo, laboral, diálogos con proveedores y compradores. A pesar de este esfuerzo conjunto no ha disminuido la rivalidad y deseos de superación individual. Una de las principales razones es la escasa mano de obra que es apetecida por todos, sin poder este organismo desempeñarse dentro de los objetivos planteados para fortalecer una unidad productiva integrada.

De estos 74 pequeños industriales, se obtuvo una muestra de 22 empresarios, pudiendo reflejar que son apenas 5 empresas las que lideran el mercado, y han optado por dedicarse a realizar los trabajos de diseño y modelaje, entregando los procesos de

costura a personas confiándoles una especialización de las tareas, perdiendo el conocimiento del trabajo completo, de tal manera que existe dificultad para el desarrollo de estos talleres y convertirse en empresarios.

La proliferación de talleres externos permite dar trabajo a hogares en los cuales se incluye la mano de obra familiar, sin una valoración real de los procesos, pago de los servicios básicos a tarifas industriales, cumplimiento de leyes laborales, depreciación de activos, etc. Quienes ofertan el trabajo se benefician de estas irregularidades para ser competitivos en el mercado marginándose rentabilidades importantes sin compromiso laboral alguno, afectando a una clase laboral que muy poca oportunidad tendrá de desarrollarse.

Pequeños industriales, gremios e instituciones privadas y gubernamentales no han podido capacitar al personal dentro del área de costura, manteniéndose el panorama de quienes lo realizan es por pertenecer a familias relacionadas al trabajo de talleres externos. Es en los sectores rurales donde más se encuentra este tipo de talleres informales, teniendo la provincia la gran facilidad de estar unida por una red vial importante, beneficiando el desarrollo económico incipiente de los sectores involucrados en esta actividad.

Estos antecedentes permiten que los micro talleres o núcleos familiares dedicados a las actividades de costura, sean tentados frecuentemente por los pequeños industriales que desean cumplir con las demandas de las cadenas de almacenes, entrando en juego la oferta de mayor remuneración económica por procesos y la consecuente rotación de proveedor de trabajo para conseguir mejores ingresos.

6.1.2 Resultados Hipótesis 2

La debilidad de la infraestructura productiva de las pequeñas empresas del sector de confección de tejidos de punto, sumado a la desintegración del sector serían los factores principales para comprender que la producción es comercializada en el mercado interno, tan verdadera es la afirmación que el gobierno ha tenido que aplicar salvaguardias para que los países vecinos con fortalezas en su producción, al igual que los países con los

que hay relaciones comerciales, tengan limitaciones en ingresar prendas de vestir dando una oportunidad de desarrollo a la industria de la confección.

Se ha concluido de este estudio, la importancia que tienen tanto Colombia como Perú en la provisión de materias primas e insumos para la confección, además de su preparación de mano de obra, y la constante actualización de la moda. Condiciones básicas que permiten obtener fortaleza en un mercado globalizado, factores y características que el país no los tiene, entonces no es difícil obtener una simple conclusión; importando materias primas, y moda es muy difícil competir por lo que el mercado nacional es el centro de operaciones apto para la capacidad de las empresas existentes.

La fabricación de materias primas para la confección de tejidos de punto utilizadas en el país se caracteriza por una combinación de 35% algodón y 65% poliéster, ocupadas durante el año al no tener una diferencia marcada de climas, mientras que en los países de Norte América, Asia y Europa, a más de la moda, las estaciones son factores que inciden en la demanda de la vestimenta apropiada.

Los tintes ocupados en las telas con las que se confecciona en Ecuador no son ecológicos, condiciones también exigidas por los mercados mencionados. Las cantidades requeridas para exportar, considerando que los resultados del trabajo de campo reflejan que están satisfechos con atender el mercado nacional en el que incluso no pueden cumplir la demanda es otra aseveración para fortalecer la hipótesis planteada.

6.1.3 Resultados Hipótesis 3

La industria de la confección en la escala existente en Tungurahua tiene capacidad para alcanzar un nivel de producción flexible. No existe especialización ni en las 5 empresas encuestadas, en razón de que si envían a coser las prendas en talleres externos, bien pueden entregar las obras por tipo de prenda y obtener una mayor capacitación.

Las prendas que en este sector se fabrican son especialmente ropa interior, de hombre mujer y niño; pijamas, camisetas T-Shirt, camisetas polo, buzos. Ocupando la misma

maquinaria solamente requieren organizarlas según los procesos secuenciales requeridos para cada una de las prendas.

Se habla de maquinaria de confección automática, pero no se dice maquinaria de punta, la razón se considera porque si bien pueden realizar los procesos de costura con mejor control al tener programas para contar las puntadas, posicionador de aguja y cortador automático, son procesos que diferenciarían de los realizados en las máquinas tradicionales.

Las líneas de producción modulares y/o lineales aplicadas en la confección se realizan por el constante cambio de modelos, peso de las telas ocupadas, diseño de las prendas a confeccionarse o por el aplicado en los talleres a los cuales se ha acostumbrado el operario y resulta costoso y demorado el capacitarles para aplicar un proceso diferente, incluso por la rivalidad existente entre las mismas operarias del grupo se considera un recurso muy sensible.

Hay países en diferente nivel de competitividad, entre los latinos Argentina, Brasil México, Colombia, Chile, Perú están en la etapa de remplazar las importaciones con una fuerte participación en el mercado exportador, los asiáticos están en pleno proceso de exportación, los del tercer mundo como Ecuador está en la etapa de satisfacer el consumo interno protegido con salvaguardias, y los Estados Unidos preocupado por encontrar mercados en donde confeccionar prendas de marca a los mejores precios, sin mantener compromiso alguno con nadie sino entregar la producción al mejor postor.

6.2 Conclusiones

-Realizar la encuesta ha resultado difícil, por la actitud hermética y temerosa de quienes creen que solo se obtiene información para causarles rentas, sea para el gobierno central, provincial e incluso gremial.

-La industria de la confección de punto, por su historia, nace con el trabajo indígena en los páramos haciendo hilatura, del ganado lanar, aprovechando su situación geográfica,

y la actitud emprendedora el tungurahuese, desarrolla procesos artesanales para llegar a una actividad de pequeña industria a nivel familiar, sin apertura de capital societario.

-La pequeña diferencia en sueldos que aplicaron los gobiernos que deseaban descentralizar los puntos de desarrollo de Quito y Guayaquil, en vez de fortalecer a la pequeña industria la convirtió en centros de capacitación para la gran industria, en razón de que las personas que ingresaban sin conocimiento a los pequeños talleres, obteniendo un sueldo acorde a las tablas salariales, luego de algún tiempo y habiendo adquirido conocimientos a costa de su empleador, se consideraba apto para desempeñarse en la industria en donde tenía posibilidad de optar por una mejor remuneración, y los beneficios de ley.

-A medida que la población ha aumentado, han proliferado los talleres artesanales, los mismos que, al no ser competitivos, no tienen acceso a créditos blandos, a procesos mejorados, a maquinaria especializada, y luego de haber atravesado crisis monetarias, políticas, y varias estrategias en las leyes para el mercado de exportación e importación, se encuentran en un ambiente incierto, habiendo dado una apertura total a ser utilizados como talleres de procesos externos de las pequeñas y medianas industrias que supieron evadir las crisis manifestadas.

-Los talleres familiares, consideran a la oferta de trabajo de pequeños empresarios la forma de supervivencia, y se acomodan a un trabajo flexible, solución social al sector que con la intención de ampliar mercados les sería perjudicial, pero en cambio a nivel de país es necesario competir con los más fuertes para saber por experiencia cuales son las alternativas que debe guiar a los sectores productivos que tienen subsidios.

-Muchas son las asociaciones gremiales, que luego de formadas fallan en la ejecución de sus objetivos convirtiéndose en entes que crean más desconfianza al asociado por no recibir el asesoramiento individual que necesitan, debiéndose descartar de una vez por todas las acciones egoístas que se desarrollan en el seno de las mismas y hacer énfasis al dicho popular de “la unión hace la fuerza”.

-Como se manifestó el afán de sobresalir de quienes se consideran líderes, aprovechan la necesidad económica de los gremios para alcanzar sus objetivos personales antes que los de producción y gremiales.

-La capacitación tanto de los obreros como de los mandos medios es insuficiente, se considera que el asistir a los colegios y universidades semi presenciales, u obtener un título es una puerta que abre oportunidades en el futuro, pero al tener un bajo nivel académico se convierte más bien en una desilusión adicional.

-El nivel de preparación de los pequeños empresarios, prácticamente tienen niveles secundarios, y solamente la oportunidad de haber colaborado en actividades similares, actitudes visionarias, o el poseer un determinado capital les ha comprometido para establecer y desarrollar con esfuerzo la actividad llegando a ser pequeñas empresas, en donde tienen que superar competencias inclusive de los mismos parientes o amigos de trabajo que eligieron el mismo camino.

-Existe desinterés en practicar procesos que conducirían a la producción de prendas de mejor calidad, creen tener secretos los cuales van a ser interferidos, siendo más bien todo lo contrario, dejando asesorarse pueden tener la libertad de acoger lo que consideren favorable, sin un desarrollo permanente exigido por la producción de la transnacionales, no podremos llegar a ser competitivos.

-El sector informal es incontrolable, la falta de educación tributaria hace que la evasión sea la principal razón para no dar datos certeros, y se permanezca en una constante incógnita de saber la situación de este importante sector que a través de terceros aporta una fuerza laboral constante y fuerte al desarrollo del sector de la confección en la provincia de Tungurahua.

-Las tasas de interés nada competitivas del mercado para la micro empresa, les vuelven presos al sistema, una tasa de interés de consumo automotriz al 10% y un micro productivo al 36% es inaceptable, la fuerza laboral eficiente y que ha logrado independizarse necesita mejor trato, saliendo de un sistema que los tiene atados como antes de la independencia a los esclavos.

-Las alianzas estratégicas serían muy interesantes si estaríamos dispuestos, y sabríamos vivir en sociedad, dejando los títulos de gerente, presidente, de las empresas, aportar fortalezas de capital, de experiencias, conocimientos, serán los retos que los gremios o la micro empresa deberán acoger y superarlo para ser captadores del mercado nacional en una primera etapa donde fortaleciéndose y atendiéndole adecuadamente, sea el preámbulo para competir con mercados abiertos.

6.3 Recomendaciones

-La confección de tejidos de punto en la provincia de Tungurahua debe realizar a través de alguna empresa privada especializada un censo, para establecer claramente cuál es la situación, de competitividad interna.

-Con un trabajo bien elaborado se despejará irregularidades existentes, en razón de que las pequeñas industrias y artesanos se encuentran afilados a más de una institución gremial distorsionando la información que se puede obtener de las mismas.

-Los talleres satélites en condiciones infrahumanas deben ser canalizados a centros de producción mediano donde con una participación asociada se equilibren los valores de las tareas que les envían a realizar sin causar una desigualdad en la distribución de los ingresos.

-Se requiere una investigación a fondo que defina el número de empresas existentes de acuerdo a su característica, especialidad, número de trabajadores, máquinas, y de igual manera como se descartó la tercerización, exigirles a los empresarios que reciben los beneficios de los talleres externos o maquilas se les fijen una tabla que sea controlada por el Ministerio de Trabajo e instituciones correspondientes creadas para el efecto.

-El trabajo de intermediación o maquila es realizado en todo el mundo, pero hay parámetros a los cuales tienen que basarse internacionalmente, el tiempo de confección de las prendas están determinados por procesos, y se tiene un precio por minuto, el mismo que hay que considerar se lo realiza con maquinaria de procesos automátatas, y mano de obra calificada, para el mercado ecuatoriano habrá que ofrecer un incentivo adicional para que sea tentativo y seguirlo ajustando en base a un proceso de capacitación y eficiencia.

-Con un trabajo bien elaborado se despejará irregularidades existentes, en razón de que las pequeñas industrias y artesanos se encuentran afilados a más de una institución gremial, distorsionando la información que se puede obtener de las mismas.

-Se debe mantener dentro del SECAP un curso permanente de capacitación para mantenimiento mecánico preventivo y correctivo, el primero destinado a todos quienes laboran en maquinas de coser, y el segundo para el personal que se ha destinado como personal de mantenimiento.

-Los gremios deberían comprometerse a capacitar con personal a nivel de supervisores al personal que labora en las mismas por un tiempo indefinido hasta que sepan realizar los procesos con un razonamiento permanente que permita obtener calidad, considerando que una definición elemental de calidad es la apreciación con la que se ve un objeto.

-Las metas y propósitos de los gremios deberían cambiar de ser netamente sociales a ser técnicos, el compromiso es plantear una flexibilidad mental en todos los segmentos que participan en la actividad de confección de las empresas y mantenerse como coordinador sólido aplicando una acción cooperativista en el campo de actividad.

-Reestructurar los programas de estudio técnicos, cambiando el pensum de acuerdo al desarrollo de las actividades del país, es un compromiso de todos los sectores educativos, empezando desde la instrucción básica hasta la universitaria.

-Exigir a importadores de maquinaria, se dicte cursos de avance medio para el manejo y mantenimiento de las maquinas, definiendo un porcentaje de los aranceles para este objetivo y que se distribuya en relación directa a la fortaleza, capacidad y desarrollo que se observe en las empresas que están adquiriendo equipos para mejorar su presencia en el mercado.

-La intervención estatal no es la oportunidad más grande para fortalecerse, crecer y competir, el fortalecimiento es tripartito, igual que el beneficio en donde los actores son el Estado, los empresarios y el personal trabajador.

ANEXO 1

ENCUESTA

INFORMACIÓN ADMINISTRATIVA

1. NOMBRE DE LA EMPRESA.-.....
- 2.- DIRECCIÓN.-.....
- 3.- TELÉFONOS.-.....
- 4.- E MAIL.-.....
- 5.- TRABAJA EN TEJIDO DE PUNTO.....
- 6.- TRABAJA EN TEJIDO PLANO.....
- 7.- TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO.-.....
- 8.- TIPO DE EMPRESA:
FAMILIAR.....
ARTESANAL.....
PEQUEÑA INDUSTRIA.....
- 9.- GREMIOS A LOS QUE PERTENECE.....
- 10.- AÑO DE INICIO DE PRODUCCIÓN.....

1.- PRODUCTOS, PRODUCCIÓN Y MERCADO

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PRODUCTOS QUE FABRICA EN TEJIDO DE PUNTO							
CL.- CALCETINES							
CM.- CAMISETAS T SHIRT							
CMP.- CAMISETAS POLO							
PJ.- PIJAMAS							
RC.- ROPA CASUAL							
RD.- ROPA DEPORTIVA							
RN.- ROPA INFANTIL							
RI.- ROPA INTERIOR							
S.- SWEATERS							
CON TIEMPOS STANDART.- MINUTOS POR CANTIDAD DE PRENDAS							

CANTIDAD DE KILOS DE TELA PROCESADOS							
PRODUCCIÓN BAJO PEDIDO							
PRODUCCIÓN PARA INVENTARIO							
INVENTARIO DE PRODUCTO TERMINADO							
PRODUCCIÓN DE MAQUILA							
REALIZA TODOS LOS PROCESOS DE CONFECCION INTERNAMENTE							
QUE PROCESOS DE LA CONFECCION TERCERIZA							
PRODUCCION PARA MERCADO NACIONAL							
CUBRE LAS NECESIDADES DEL MERCADO							
PRODUCCION PARA EXPORTACION							
CONSIDERA ESTAR EN CONDICIONES PARA EXPORTAR							
CUMPLE SUS PRODUCTOS CON LOS REQUERIMIENTOS PARA EXPORTAR							
FALTA DISENO							
CALIDAD DE CONFECCIÓN							
FALTA DE CLIENTES							
ASOCIACIÓN X CANTIDADES							
FINANCIAMIENTO							
SERIEDAD DE LOS IMPORTADORES							
CONOCIMIENTOS DE TRAMITES							
APOYO INSTITUCIONES GREMIALES							
APOYO INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES							

2.- LAS PRENDAS CONFECCIONA

CON MEDIDAS ESTÁNDARES INTERNACIONALES

POR EDAD

POR SEXO

TALLAS: XS.....S.....M.....L.....XL.....XXL.....

3.- LAS PRENDAS FABRÍCA CON:

DP.- DISEÑO PROPIO

PMM.- PRENDAS DE MODA EN EL MERCADO

PSC.-PRENDAS SOLICITADAS POR EL CLIENTE

4.-ROTACIÓN DEL PRODUCTO TERMINADO

A.- ALTA (30 A 60 DIAS)

M.- MEDIA (MAS DE 60 A 120 DIAS)

B.- BAJA (MAS DE 120 A 180 DIAS)

5.- MÉTODO Y CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
MÉTODO APLICADO LINEAL O MODULAR							
CAPACIDAD INSTALADA TURNOS DIARIOS							
CAPACIDAD UTILIZADA							
DIAS LABORABLES POR SEMANA							

6.- RAZONES DE UNA SUBUTILIZACIÓN O CAMBIO A PRODUCCIÓN FLEXIBLE

BD.- BAJA DEMANDA

CL.- COMPETENCIA LOCAL

I.- IMPORTACIONES

C.- Contrabando

7.- EL CONTROL DE CALIDAD DE LA PRENDA LO REALIZA

PP.- DESDE LA MATERIA PRIMA

PP.- EN LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN

PT.- EN EL PRODUCTO TERMINADO

EM.- CUANDO SE EMPACA

T.- TODOS

PF.- % DE PRODUCCION FALLOSA

PD.- % DE DEVOLUCIÓN DEL CLIENTE

8.- LOS PRECIOS DEL PRODUCTO TERMINADO LOS FIJA POR:

C.- COSTEO

RM.- REFERENCIA DEL MERCADO

IC.- IMPUESTO POR EL CLIENTE

SM.- SALIR DE LA MERCADERIA

9.- LA EDIFICACIÓN EN LA QUE TRABAJA ES:

TC.- TIPO CASERA

NPI.- NAVE PEQUENA INDUSTRIA

NI.- NAVE INDUSTRIAL

P/A.- PROPIA O ARRENDADA

10.- INFORMACIÓN RECURSOS HUMANOS

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
NÚMERO DE EMPLEADOS OPERARIOS							

11.- EDAD Y SEXO

EDAD	CANTIDAD	SEXO
MENORES DE EDAD		
DE 18 A 25 AÑOS		
DE 26 A 30 AÑOS		
DE 31 A 40 AÑOS		
MAS DE 40 AÑOS		
PERSONAS ESPECIALES		

12.- LUGAR DE RESIDENCIA

URBANA %

RURAL %

13.- DONDE APRENDIÓ A COSER Y A QUÉ EDAD

F.-EN LA FAMILIA

T.- EN UN TRABAJO

I.- EN UNA ACADEMIA

E.- A QUÉ EDAD AÑOS

14.- ROTACIÓN DEL PERSONAL

A.- ALTA MENOS DE 1 AÑO

M.- MEDIA ENTRE 1 Y 2 AÑOS

B.- BAJA ENTRE 2 Y 3 AÑOS

15.- MOTIVOS DE LA ROTACIÓN

I.- INEFICIENCIA DEL EMPLEADO

HE.- NO DESEA TRABAJAR HORAS EXTRAS

FS.- NO PUEDE TRABAJAR EL FIN DE SEMANA

LR.- DISTANCIA ENTRE RESIDENCIA Y TRABAJO

S.- SALARIO BAJO

MT.- ENCONTRÓ UN MEJOR TRABAJO

EM.- EMIGRÓ DEL PAIS

BP.- BAJA EFICIENCIA

CP.- CONTRATO PROVISIONAL

CE.- NO SE ACOSTUMBRAN EN LA EMPRESA

16.- FUENTES DE RECLUTAMIENTO

AE.- AGENCIAS DE EMPLEO

PP.- PUBLICACIÓN POR LA PRENSA

PR.- PUBLICACIÓN RADIAL

F.- FAMILIARES

E.- EMPLEADOS

17.- MÉTODO DE SELECCIÓN

E.- ENTREVISTA

PC.- PRUEBAS DE COSTURA

RT.- REFERENCIA OTROS TRABAJOS SIMILARES

O.- OTROS

18.- NIVEL DE INSTRUCCIÓN

P.- PRIMARIA

S.- SECUNDARIA

SP.- SUPERIOR

SI.- SIN INSTRUCCIÓN

SL.- SABEN LEER

19.- ANTIGÜEDAD AÑOS DE SERVICIO

N.- NUEVO HASTA 1 AÑO

C.- COMPETENTE HASTA 3 AÑOS

E.- EXPERIMENTADO MAS DE 3 AÑOS

20.- CAPACITACIÓN INTERNA, GREMIAL, GUBERNAMENTAL

- RH.- RELACIONES HUMANAS
- MM.- MANEJO DE MÁQUINAS
- MP.- MÉTODOS DE PRODUCCIÓN
- CC.- CONCEPTOS DE CALIDAD

21. -ENTRE EL PERSONAL QUE TRABAJA EN LA EMPRESA TIENE

- D.- DISEÑADOR
- P.- JEFE DE PRODUCCIÓN
- SC.- SUPERVISOR DE CALIDAD
- JM.- JEFE DE MANTENIMIENTO
- SC.- SALA DE CAPACITACION

**22.- DESDE EL 2003 HASTA 2009 (GOBIERNOS DE GUTIERREZ – PALACIOS - CORREA)
CUÁL ES EL FACTOR O MEDIDA QUE MÁS AFECTÓ O BENEFICIÓ A SU PRODUCCIÓN**

- MOC.- MIGRACIÓN DE MANO DE OBRA CALIFICADA
- QMOM.- CANTIDAD DE MANO OBRA QUE EMIGRÓ EN SU EMPRESA
- MA.- APERTURA DEL MERCADO ASIÁTICO
- CI.- CONTROL DE IMPORTACIONES DE LA REVOLUCIÓN CIUDADANA
- CIT.- CONTROL DE IMPORTACIÓN DE TELAS E INSUMOS
- CIM.- CONTROL DE IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA
- S.- SALVAGUARDIAS RESTRICCIONES TEMPORALES A IMPORTACIONES
- O.- OTROS

23.- MATERIAS PRIMAS QUE UTILIZA

TPT.- TEJIDOS DE PUNTO

TP.- TEJIDO PLANO

O.- OTRAS

24.- COMPOSICIÓN Y PESO DE LA TELA

gr.

100% ALGODÓN

65% ALGODÓN 35% POLIESTER

50% ALGODÓN 50% OTRAS FIBRAS

100% FIBRAS SINTÉTICAS

OTRAS

25.- PROVEEDOR, ORIGEN Y COLORES

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1.-PROVEEDOR							
2.- PROVEEDOR							
3.- PROVEEDOR							
1.-PAIS DE ORIGEN							
2.- PAIS DE ORIGEN							
3.- PAIS DE ORIGEN							
COLORES CLAROS							
COLORES OSCUROS							

26.- ELIGE A LOS PROVEEDORES POR:

FP.- FORMA DE PAGO

RE.- REFERENCIA DE OTRA EMPRESA

CMP.- CALIDAD DE MATERIA PRIMA

C.- COSTOS

D.-DISPONIBILIDAD

27.- INVERSIÓN EN MAQUINARIA

	MARCA	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
INVERSIÓN INICIAL								
INVERSIÓN PROGRESIVA								
CANTIDAD DE MAQUINAS								
MAQUINARIA AUTÓMATA								
MÁQUINAS ESPECIALES								

28.- EDAD DE LAS MAQUINAS

MÁQUINAS DE 1 A 5 AÑOS

MÁQUINAS DE 5 A 10 AÑOS

MÁQUINAS MAS DE 10 AÑOS

29.- INFORMACIÓN DE RIVALIDAD

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
MANO DE OBRA REQUERIDA POR OTRAS EMPRESAS							
PRODUCTO CON MEJOR CALIDAD							
MODELO – DISEÑO ACTUALIZADO							
MAQUINARIA ACTUALIZADA							
GREMIOS INFLUENCIA							
CAPACITACION SOBRE MÉTODOS DE PRODUCCIÓN							
SALARIOS MEJORAN							
EDIFICACIÓN, INSTALACIONES CONFORTABLES							
LAS IMPORTACIONES DE TELAS INSUMOS MAQUINARIA							
MEDIDAS GOBIERNO CREA INCERTIDUMBRE							
APERTURA ASIÁTICOS							
CUAL Y QUE CONSIDERA PRINCIPAL COMPETENCIA							
CIERRE DE IMPORTACIONES CONSIDERA VENTAJOSA							
ÁMBITOS DE ASOCIATIVIDAD CON FÁBRICAS DEL SECTOR							
INST. APOYAN SECTOR TEXTIL TRATAN DE RELACIONARLES							
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS INTERNOS Y EXTERNOS							

30.- GRADO DE EXIGENCIA DEL COMPRADOR

- ME.-MUY EXIGENTE
- PE.-POCO EXIGENTE
- MP.- MATERIA PRIMA
- CC.- CALIDAD DE CONFECCIÓN
- P.- PRECIO
- PR.- PRESENTACIÓN
- A.- ATENCION EN PEDIDOS
- FP.- FORMAS DE PAGO

31.- PERIODICIDAD DE COMPRAS

- TA.- TODO EL AÑO
- TF.- TIEMPO FESTIVO

32.- TIPOS DE CLIENTES

- I.- INTERMEDIARIO
- m.- MINORISTA
- M.- MAYORISTA
- AP.- ALMACENES PROPIOS
- CA.- CADENA DE ALMACENES
- X.- EXPORTACIONES

33.- CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA DE LOS COMPRADORES

- T.- TUNGURAHUA
- CS.- CIUDADES DE LA SIERRA
- CC.- CIUDADES DE LA COSTA
- CO.- CIUDADES DEL ORIENTE
- AS.- AMÉRICA DEL SUR
- CA.- CENTRO AMÉRICA
- NA.- NORTE AMÉRICA
- PE.- PAÍSES EUROPEOS

34.- PRODUCCIÓN ORIENTADA

- PM.- A LA MODA
- PE.- A SU ESPECIALIDAD
- PV.- A LAS VARIACIONES DEL MERCADO
- MN.- MERCADO NACIONAL %
- ME.- MERCADO EXPORTACION %

35.- PRESENCIA DEL PRODUCTO

- OG.- OFRECE GARANTIA DE CALIDAD A SUS PRODUCTOS
- C.- OFRECE CRÉDITO AL CLIENTE
- P.- REALIZA PUBLICIDAD PROPIA EN EL MERCADO INTERNO, EXTERNO
- F.- FERIAS A LAS QUE HA ASISTIDO.....

X.- EXPORTA O EXPORTABA.....

LG.- LUGAR.....

EN QUÉ AÑOS.....

CONTINÚA EXPORTANDO.....

PORQUÉ SUSPENDIÓ.....

CUÁL ES SU OPINIÓN SOBRE EL CRECIMIENTO DEL MERCADO INTERNO.....

.....

CUÁL ES SU OPINIÓN SOBRE EL CRECIMIENTO DEL MERCADO EXTERNO.....

.....

ENTREVISTADO.....

FECHA.....

ANEXO 2

LISTADO DE LAS EMPRESAS PERTENECIENTES A ACONTEX

PROPIETARIO	EMPRESA	TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	LINEA DE PRODUCCION
Abedrabbo Oswaldo	Tecnorizo	2854096		Toallas
Acurio Diego	B,gnost	2822323		Ropa formal infantil
Altamirano Marcelo	Marcel Series	2521591	marcel_series@yahoo.es	Jean
Altamirano Milton	Impactex	2855704	impactex@hotmail.com	Ropa interior
Altamirano Nestor	textiles JM	2450356		Ropa interior
Aman Nely	Nartex			Ropa deportiva
Andrade Carlos	Andelas	2823425		
Arcos Paul	Picadily	2826230		Ropa formal
Barriga Doston		2401712		
Buenaño Margarita		2854157		
Caguana Hugo		2849281		
Carrasco Julia	Primitex	2824089		Ropa deportiva
Carrasco Lorena	Solo moda	2830631		Jean
Carrasco Milton	Rio textil	2950782	riotextil@andinanet.net	
Carrasco Rocío	Creaciones Daniela	2820659		Ropa interior(= Ralomtex)
Carrasco Sebastian	Jean's Loren	2871301		Jean
Castro Ivonne	Soltex	2410345		Ropa infantil, interior
Chalán Angel	Modas Chel	2824850		Ropa sobre medida
Checa Celia	Confecciones Silvita	2827689		Ropa deportiva
Chicaiza Danilo	Rexell	2826959		Tintoreria
Cocha Vinicio	Creaciones D'Susy	2452272		Ropa formal
Cruz Alfredo	Merlin		alfredo_cruz99@yahoo.com	
Cuadrado Carlos	Rie	2820955		Ropa de niños
Garces Marcelo	Cupido	2871582		Jean
Gines Carlos		2843986		
Gomez Wilson		2824848		
Guevara Patricio	Insumos Textiles	24136831		Insumos textiles
Gutierrez Galo	Todo Brazil	2423018		
Hernán Ríos	River Sport	2400347		
Hidalgo Pablo	Trajes Hidalgo	2825381		Ropa formal hombre
Hidalgo Rosario	Confecciones Charito	2841519		
Jácome Hugo	Confecciones Alexandra	2827001		Camisetas
Jorge Nuñez	Confecciones Andres	2401542		
Lascano Geovany	Lascano Tex	2854349		
León Fabricio	Adoniss Nenico	23702916	Sto. Domingo	Ropa de niños
Lescano Lucy	Alta Costura Lucy	2426405		Ropa formal
Llerena Oswaldo	Mundo Azul	2854141		Jean
López Ramiro	Ralomtex	2820659		Ropa interior
Marcelo Gordon	Gordon Jean's	2415903		Jean
Maria Rosa Tenelema	Confecciones Rosita	2854032		
Martha Sanchez				
Velastegui Patricio	Pasavel	2842178		Camisas
Medina Alonso	Miami sport	2871768		Jean
Medina Aylen		2421328		
Miño Fernando	Vestetexa S.A.	2820073	patty_ocaña@hotmail.com	
Meza Trujillo David	David Meza	2401409	textren76@hotmail.com	
Monsalve Aldemar	Maquilar	2420263		Jean
Montaguano Ivan	Montana Creaciones	2871623	montana_jeans@yahoo.com	
Morejon Roberto	Mova Sport	2854340		
Naranjo Miguel	Campeon Sport	2821053		Ropa deportiva
Palacios Patricio	Cose Ambato			
Paredes Carlos	Creamoda	2830125		Jean
Paredes Cesar	La Raiz del Jean	2871122	laraizdeljeans@hotmail.com	Jean
Pastor Diego	Textiles Pasteur	2451975		Ropa interior
Pérez Nuñez Marcelo		285075		
Proaño Francisco	Promotex	2822335		Ropa interior
Quillingana Patricio	JP Confecciones	2853846		Ropa interior
Ramos Marco	Industrias Dome	2844373		Ropa interior
Real Javier	Coditex	2841059		Toallas de baño
Rodríguez Franklin	Static moda	2844028		
Sanchez Mauricio	Sanchez dressing	2846320		maquila ropa de punto
Sisalela Mario	Creaciones deportivas	2829627		
Tello Jhon	Join	2822438		Camisetas
Tocataquiza Juan	Skay Blue	2830359	jrel_s@hotmail.com	Jean
Torres Lozada Hugo		2871086		
Vasquez Guido	Guv Underwear	2843468		Ropa interior
Vasquez Jorge	Confecciones SUCY	2848477		
Villagran Antonio	Produtexti	2843712		Ropa interior
Villegas Edgar	Maquiladora Villegas			Maquilado
Sanchez Gladys		2425108		CONFECCIONES ROMA
Perez Carlos	Charles Bordados	2852673		Bordados
Javier Rodriguez		2423333		
Javier Rodriguez		2423333	verito271e@yahoo.com	

Fuente y Elaboración: Acontex

BIBLIOGRAFÍA

Asociación de Confeccionistas textiles de la Cámara de la Pequeña Industria de Tungurahua.

Asociación de Industriales textiles: <http://www.aite.com>, oct.15 2008.

Cámara de Comercio de Antonio Ante, guía comercial, expo Atuntaqui 2009.

Cámara de Industriales de Tungurahua artículos de revistas.

Castillo Jácome, Julio, Historia de la Provincia de Tungurahua, Ambato Editorial pio XII Ambato Ecuador, 1990.

Competitividad Industrial del Ecuador

Ecuador, Banco Central del Ecuador, Memoria anual 2006 – 2008: <http://www.bce.fin.ec>, oct.15 2008.

Ecuador, MICIP, BIRF, Proyecto de Comercio Exterior e Integración, noviembre 2000.

H. Consejo Provincial de Tungurahua, Plan de desarrollo de la provincia de Tungurahua 2005 – 2007 Ambato – Ecuador. Revista institucional.

INEC, Encuestas de manufactura y Minería, 2007 – 2008 Quito – Ecuador.

INEC, Encuestas Económicos 2007 – 2008 Quito – Ecuador.

INEC, Encuestas poblacionales, 2007 – 2008 Quito – Ecuador.

Manual de información de la República del Ecuador, tomo 3, Científica Latina Editores Cuenca, 1980.

Mapeo de Actores Sector Productivo de Tungurahua, serie de apuntes # 3,2006.

Ojeda Salazar, Maria Gracia, Análisis de competitividad del sector “Confecciones de tejidos de punto” en la provincia de Pichincha durante el periodo 2002-2002 PUCE, disertación de grado, Facultad de Economía.

Porter, Michael, Estrategia competitiva, México, Editorial Continental, 2001.

Porter, Michael, La Ventaja Competitiva de las Naciones, B. Aires Editor Javier Vergara, 1999.

Pozo, Eliana, Diagnostico Socio económico y financiero de la pequeña industria de Tungurahua. Inotec. Quito – Ecuador 2006.

Restrepo Puerta, Luis Fernando, Interpretando a Porter, Bogotá, Editorial Universidad del Rosario, 2004.

Rodriguez Veloz, Miriam Patricia, Diagnostico de la industria de la confección del cuero y calzado en la provincia de Tungurahua 1992 PUCE, disertación de grado, Facultad de Economía.