

UP

TRABAJO FINAL

Diseño y Comunicación

Cuerpo B

**Intervención del Diseño de
Indumentaria en la Industria de la
Confección en Ecuador**



www.palermo.edu

Trelles Muñoz María del Carmen

apellido y nombre | _____

0062742

mariedisena@gmail.com

legajo | _____ e-mail | _____

teléfono | _____

Seminario de Investigación III

asignatura | _____

Zangrandi Marcos

docente | _____

Maestría en Diseño

Única

carrera | _____ comisión | _____

Cuarto

02/03/2012

cuatrimestre | _____ fecha de entrega | _____

UP | **Universidad de Palermo**
Facultad de Diseño y Comunicación

Parte I

Capítulo I

Diseño de Indumentaria e Industria de la Confección

1.1.1. Industrialización ecuatoriana, latinoamericana y mundial. Inicios y contexto global-local-actual	9
1.1.1.1. Desarrollo Industrial Ecuatoriano	14
1.1.1.2. Características del sector de confecciones ecuatoriano	19
1.1.2. Materias Primas	23
1.1.2.1. Tecnologías	28
1.1.3. Procesos Productivos de indumentaria	32
1.1.3.1. Costos-Tiempos	37

Capítulo II

Empresario; Agente de desarrollo

1.2.1. Modelo de desarrollo económico ecuatoriano	41
1.2.1.1. Capitalismo y modernidad ecuatoriana	58
1.2.2. Actitud empresarial	65
1.2.2.1. Competitividad en el sector y el país	77

Capítulo III

Diseño de indumentaria en la industria

1.3.1. Proceso de diseño en el proceso serial	84
1.3.1.1. La forma y la función en el diseño de indumentaria	89
1.3.1.2. Tendencia y Moda en un proceso serial masivo	91
1.3.1.3. Innovación industrial	95
1.3.2. Departamento de Diseño como estrategia competitiva	97

Parte II

Desarrollo Metodológico

2.1. Planteo Metodológico General	100
2.2. Planificación de Entrevista	100
2.2.1. Técnica Metodológica y Justificación	100
2.2.2. Variables	101
2.2.3. Objetivos	101
2.2.4. Muestra y Justificación	101
2.2.5. Modelo preliminar de la herramienta	102
2.2.6. Recursos	104
2.2.7. Etapas y tiempos	104
2.3. Planificación de Estudio de caso	105
2.3.1. Técnica Metodológica y Justificación	105
2.3.2. Variables	105
2.3.3. Objetivos	105
2.3.4. Recursos	106
2.3.5. Etapas y tiempos	106
Conclusiones	107
Bibliografía General	110

Introducción

Todo objeto de diseño es el resultado de un proceso de desarrollo, y se encuentra marcado por diferentes condiciones y decisiones que influyen directamente uno sobre otro. Desde transformaciones sociales y culturales, contextos históricos en particular, e inclusive posibles limitaciones de la técnica y la producción, desempeñan un papel fundamental en el objeto y en todo su proceso de creación y concreción (Bürdek, 1994). Es importante mencionar también, que existen requisitos ergonómicos, sociales o ecológicos, intereses económicos o políticos, aspiraciones artísticas, entre otros, que pueden condicionar directa o indirectamente la toma de decisiones al plantear una colección, e inclusive a la producción misma de una industria. Sin negar también que en los últimos años se percibe un creciente interés por temas de diseño en el mundo, pero está a bien decir que en el Ecuador, las investigaciones, estudios y análisis de temas de diseño son bastante limitados. A pesar de que es indiscutible el hecho de que el diseño se presenta como un instrumento cada vez mas importante en la competencia por el mercado y resulta cada vez más presente en empresas que ven en el diseño, una ventaja para competir en mercados tanto nacionales como internacionales.

Precisamente, la iniciativa para realizar esta investigación empieza en una de las principales industrias textiles y de confección del Ecuador, que tras la experiencia laboral personal, permitió evidenciar la poca aplicación de criterios de diseño para el desarrollo de productos, la falta de investigación de mercado, el accionar de profesionales del diseño de indumentaria en otras ramas que no competen al mismo, la deficiencia en criterios de innovación y creación de diseño, la poca explotación de la disciplina para satisfacer cuestiones estéticas, entre otros. A estas situaciones se corresponden diseños

repetitivos y básicos que no dan cabida a propuestas innovadoras con soluciones creativas de forma, color, material o función, para el mercado ecuatoriano. En definitiva, una problemática real que involucra al diseño, al proceso industrial y a los empresarios como actores principales de un escenario actual de las industrias nacionales.

Surgen así, antes de empezar, algunas interrogantes que plantearse ante esta problemática. Básicamente, es necesario preguntarse; ¿por qué existe un departamento de diseño en una empresa que lanza productos repetitivos, con muy poca innovación y creatividad?, ¿es necesaria y justificada la inversión en un departamento si no se utiliza a la disciplina como recurso que favorezca económicamente a la empresa?, ¿por qué la empresa no busca o incentiva la explotación del diseño como estrategia de ventas?, ¿cuál es el conocimiento y la estimación por el diseño dentro de las industrias nacionales?, ¿cuál es la relación costos, tiempos, procesos y diseño?, ¿cómo es esa inserción del diseño dentro del proceso serial y hasta donde puede intervenir la disciplina dentro del proceso productivo? y finalmente, ¿existen limitantes para que la industria no busque la aplicación de diseño?. A partir de estas interrogantes, se desarrolla una serie de temas de profundo interés y relevancia para el diseño de indumentaria como disciplina proyectual, a desenvolverse en la gran empresa ecuatoriana, además del importante estudio del sector confeccionista y su situación real actual, como parte del sistema productivo del país.

Ahora bien, el tema nos permite hacer un amplio recorrido a través de su desarrollo, desde cuestiones económicas, culturales, políticas y sociales, que son puestas en evidencia en un recorrido detallado y de profunda búsqueda de información. Sin embargo, la investigación supone un recorte necesario para alcanzar un estudio exhaustivo de las diferentes variables aquí

encontradas, con el fin de llegar a analizar los temas con la importancia y profundidad que se merecen. Es necesario también acotar que muchos de los temas aquí expuestos, se encuentran dispersos en diferente bibliografía y que en ninguno de los casos se encontraron estudios o investigaciones relacionando las variables de la investigación como un todo, bajo el contexto ecuatoriano. Por tanto, la problemática, desarrollo y análisis corresponden un importante aporte para la temática que se plantea y pretende ser un punto de partida a la discusión de cuestiones más amplias y profundas que enmarcan al desarrollo del diseño de indumentaria en el país y que por cuestiones de tiempo y forma, no competen a esta investigación.

De esta manera, el principal propósito de la tesis es investigar las características de las industrias nacionales como limitantes del desarrollo del diseño de indumentaria en la industria de la confección en Ecuador. Todo esto, a través del análisis de las particularidades empresariales, la caracterización de condicionamientos de la industria en el desarrollo del diseño y la definición de los principales ejes de la investigación. Todo con el fin de presentar al lector una exploración, exposición y estudio completos del sector industrial de confecciones y los alcances del diseño dentro de la empresa industrial confeccionistas del país.

En definitiva; industria, empresario y diseño, son los elementos esenciales que urden la trama de esta tesis, por medio de un desarrollo teórico y conceptual que abarca de manera sistemática los principales ejes planteados. En el primer capítulo se abarcará la industria de la confección, como tema principal, en el que se analizará en profundidad a la industrialización existente en el país desde una visión global-local, además las limitaciones en materias primas que requiere la industria y los procesos productivos que se realizan en las empresas que confeccionan. Más adelante,

en el segundo capítulo, se hará hincapié en el empresario como el agente de desarrollo para la industria de la confección ecuatoriana. Se pondrá en análisis principalmente, el modelo de desarrollo que tiene el país para lograr atraer inversionistas y la actitud empresarial existente, la cual deja al descubierto cuestiones culturales importantes. Igualmente, se podrán evidenciar temas de profundo interés como tipos de empresas en Ecuador, acumulación de capital, conservadurismo y competitividad del sector. Por otro lado, el tercer capítulo nos trae una investigación acerca del diseño de indumentaria en un proceso serial. Básicamente se hace referencia a la intervención del diseño dentro del proceso productivo, tratando cuestiones de forma-función, tendencia-moda e innovación. Además se desarrollará el tema del diseño como estrategia competitiva para las industrias, el trabajo del departamento de diseño y su papel en la gran industria. Finalmente, tenemos un capítulo de metodología de la investigación, en el que se planteará, ejecutará y analizará la entrevista a los departamentos de diseño de las cinco industrias de la confección registradas en la Asociación de Industrias Textileras del Ecuador, como instrumento para la investigación de campo. Este último capítulo revelará cuestiones y problemáticas propias de las empresas y el diseño que manejan.

Hipótesis

- El conservadurismo en industriales, el tipo de estructura empresarial y la escasez de materias primas condicionan el desarrollo del diseño en la industria de la confección ecuatoriana

Parte I

Capítulo I

1.1.1.- Diseño de Indumentaria e Industria de la Confección

Estudiar el desarrollo del diseño en un proceso industrial en Ecuador, sin conocer el contexto económico, histórico y tecnológico en el que se encuentra inmerso, implica, a bien decir, no involucrarnos en las particularidades que hasta hoy se dejan ver en la realidad del sector. En el desarrollo del presente capítulo, se abordarán tres temas principales como elementos fundamentales para entender y contextualizar a la industria de la confección en Ecuador.

La industrialización en el país, el atraso con respecto a otras regiones de Latinoamérica y el mundo, el desarrollo y las particularidades que presenta, se ponen bajo análisis al iniciar este capítulo; seguido de las materias primas que se utilizan en el país y la tecnología aplicada a los procesos, con respecto a los insumos existente. Por último, el proceso productivo en sí, que pone en evidencia la producción serial sistematizada que maneja la industria, analizando también la importancia de los costos y tiempo para este proceso.

En definitiva, toda esta información permite explicar las variables evidenciadas en la hipótesis de trabajo y que pondrán en contexto al lector; instancia necesaria para entender la investigación y la problemática como un trasfondo del desarrollo del diseño en el proceso industrial en Ecuador.

1.1.1.- Industrialización ecuatoriana, latinoamericana y mundial. Inicios y contexto global-local-actual.

Hacia el siglo XVII, la economía europea atravesaba una crisis generalizada y la última fase de transición general de una economía feudal, a una economía capitalista. Sin embargo, no fue sino hasta la segunda mitad del siglo XVIII, que en Gran Bretaña “por primera vez en la historia humana se liberó de sus cadenas al poder productivo de las sociedades humanas, que desde entonces se hicieron capaces de una constante, rápida y, hasta el presente, ilimitada multiplicación de hombres, bienes y servicios” (Hobsbawm, 1997, pág. 35), en el que fue evidente que los índices estadísticos tomaron un repentino, agudo y casi vertical impulso que caracterizó el despegue de la economía y abrió paso a lo que se conoce como la Revolución Industrial.

Hacia 1848, sólo la economía británica estaba industrializada y como consecuencia dominaba el mundo en el que la mayor parte de la población seguía siendo campesina (Hobsbawn, 1997). Se modificaron las formas de producir bienes, y los modos, relaciones, formas y condiciones de vida de los hombres, llegando a diferenciarse claramente de tiempos pre capitalistas. Entonces, “la revolución industrial comportó un cambio cualitativo de alcance universal, según el cual se transformaron las condiciones técnicas y sociales de la producción” (Baldó Lacomba, 1993, p. 17). Esta revolución significaría entonces “la transformación de las fuerzas productivas y de las relaciones de producción mediante la cual se desarrolló el capitalismo industrial” (I.d., p. 18). Este capitalismo, entendido como una actividad económica en la que se busca obtener ganancia a través de las oportunidades de intercambio, ya que antes del capitalismo, la mayoría de los bienes que se producían eran para el autoconsumo de los mercados locales (Marx, 1949).

Mientras tanto, en Latinoamérica se inicia la ruptura formal del dominio español, en la que “gran parte de la población rural terminó estructurada en pequeñas unidades, autónomas, desde el punto de vista de la organización de la producción, pero sometidas a la tutela directa o indirecta de una clase señorial” (Furtado, 1971, p. 44). En definitiva, fue la desorganización de los imperios español y portugués, los que conformaron el punto final del complejo proceso histórico latinoamericano que se estaba llevando a cabo. Éste se extiende durante todo el siglo XVIII y se relaciona directamente con las transformaciones económicas y políticas sucedidas en Europa. Las ideas españolas de transformar las economías de los países colonizados en América Latina, presentaban dos obstáculos importantes. En primer lugar, existían fuertes barreras proteccionistas establecidas en los principales mercados de Europa por el mercantilismo y en segundo lugar, estaba la incapacidad de la propia España para suministrar productos manufacturados a sus colonias americanas. Frente a esta situación, los países empezaban a buscar una solución, ya sea en la conquista directa de mercados o en la producción interna de los artículos que necesitaban. En países como Venezuela y Argentina, la toma de conciencia de esos problemas se hizo tempranamente, provocando así un rápido desarrollo e impulso a que las ideas liberales sucedidas en Inglaterra y Francia se penetraran en estos países en épocas muy adelantadas en relación a los demás de Latinoamérica (Furtado, 1971).

Ahora bien, ya se ha mencionado que años más tarde de sucederse la Revolución Industrial en Gran Bretaña, en la primera mitad del siglo XIX, América Latina se caracterizaba por las sucesivas luchas de independencia en su búsqueda de conformar estados independientes, en el caso de Ecuador, no sería sino hasta 1830; en que se convierte en república. Sin embargo, Albornoz (1969) asegura que en el siglo XIX y en los primeros años del siglo

XX anteriores a la Primera Guerra Mundial, muchos de los países latinoamericanos tenían en Gran Bretaña su cliente más importante. Una vez independizados de España políticamente, “pasamos casi de inmediato a ser colonias económicas de Gran Bretaña, que nos imponía a todos sus métodos y modalidades de comercio que con ella habíamos de tener” (p. 55). En el caso ecuatoriano, la presencia inglesa se evidenció en el establecimiento de entidades bancarias, tratados comerciales y acuerdos, como por ejemplo: el Acuerdo de Caballeros firmado en 1897 entre importadores, exportadores y ciertos banqueros del país para mantener el tipo de cambio en 10 sucres por libra esterlina. Éste acuerdo “significó la definitiva convertibilidad internacional de nuestra moneda –sucre ecuatoriano- y la consiguiente integración del país al sistema capitalista internacional liderado entonces por Inglaterra” (Moncada, 2009, p. 191);

Hacia finales del siglo XIX y los primeros años del XX, América Latina y Ecuador particularmente, entraron en una fase en la que sus exportaciones de productos primarios, en su mayoría agrícolas y mineros, empezaron a generar los efectos más dinámicos en toda su estructura económica y social. Tal es el caso, que la economía ecuatoriana fue básicamente estimulada desde sus inicios como república por factores exógenos, antes que por estímulos de una sólida demanda interna; aspecto que sería decisivo en el desarrollo económico, tecnológico, social e industrial que viviría el país años más tarde (Moncada, 2009). Como menciona Furtado (1971), una política proteccionista hubiera sido suficiente para provocar un surgimiento industrial en Latinoamérica, “tanto más cuanto que las inversiones industriales se beneficiarían de las economías externas proporcionadas por la infraestructura ya instalada” (p. 126) precisamente con ayuda extranjera.

De esta manera, como en Gran Bretaña del siglo XVIII, en Latinoamérica hacia inicios del siglo XX, la especialización en la producción consintió una considerable alza de la productividad y del ingreso, “abriendo camino a la formación de un núcleo de mercado interno de productos manufacturados y a la construcción de una infraestructura, constituyéndose en el punto de partida para la industrialización en la región” (Furtado, 1971, p. 122). Ahora bien, mientras que en la experiencia clásica de países ya industrializados, como Estados Unidos, Alemania, Inglaterra, Francia, Japón, entre otros, la industrialización resultó de la introducción de innovaciones en los procesos productivos, a través de la disminución de precios y que a su vez resultaron en el desplazamiento de los productos artesanales y la formación del propio mercado interno. En el caso latinoamericano el mercado se creó como consecuencia del aumento de la productividad provocada por las exportaciones. En este caso entonces, “el competidor a desplazar, al verificarse la industrialización, no sería el productor artesanal de baja productividad, sino el productor de elevada eficiencia instalado en los mercados mundiales” (I.d., p. 126). Tal es el caso, que hasta hoy existe en Ecuador un fuerte sector artesanal, además de un mercado interno que se ha caracterizado por un lento crecimiento, a diferencia de otros países.

Ahora bien, la Revolución Industrial ha estado siempre asociada al progreso económico, al alto flujo de mercancías, al gran comercio y principalmente; a numerosas máquinas. Baldó (1993) define ésta como “la etapa en que hace su aparición la sociedad capitalista industrial, el momento histórico en que se articulan los cambios sustanciales propios de la sociedad capitalista industrial” (p. 20), en el que según Friedrich Engels (1979) “transformó al mismo tiempo toda la sociedad burguesa” (p. 29). Así pues, la Revolución Industrial se consolidó como un poderoso promotor de desarrollo

económico para muchos países del mundo, en el que ha logrado que las sociedades humanas se transformaran sustancial y profundamente, como es el caso de Inglaterra, Estados Unidos, Japón, Alemania, entre otros.

Por otro lado, para Latinoamérica, la industrialización radicaba esencialmente en la instalación de un conjunto de industrias de bienes de consumo frecuente, tales como; tejidos, productos de cuero, alimentos elaborados, confecciones, entre otros, “cuya producción se hacía viable en razón del crecimiento del ingreso disponible para el consumo impulsado por la expansión de las exportaciones” (Furtado, 1971, p. 133). Sin embargo, ésta industrialización será promovida en Latinoamérica principalmente por las tensiones estructurales provocadas por la reducción o el insuficiente crecimiento del sector exportador hacia los años 50 en el que el declive se da por la propia naturaleza prescindible de gran parte de los bienes que se exportaban, así como también por las prácticas proteccionistas de los países desarrollados y la paulatina declinación de la economía norteamericana de la posguerra (Valarezo, 2004). Es así que en casi todos los países de Latinoamérica, después del deterioro del modelo primario exportador que existía, se empiezan a ejecutar políticas que impulsen una industrialización, como estrategia o modelo económico nuevo para estos países. Se lo denominó modelo ISI (Industrialización por Sustitución de Importación) y se adaptó en el Ecuador hacia los años sesenta, con la creación del Centro de Desarrollo Industrial del Ecuador; CEDES (I.d.).

1.1.1.1.- Desarrollo Industrial Ecuatoriano

Como ya se ha mencionado, el modelo de desarrollo ISI se implanta en el Ecuador hacia 1960 con el fin de proteger los inicios de la industria nacional (textil, alimentos y bebidas) del comercio extranjero, mediante una ley que posteriormente no llegaría muy lejos por la falta de un sector industrial bien consolidado y, así mismo por el desinterés de ciertas clases dirigentes que buscaban superar la crisis con la exportación de nuevos productos agrícolas. (Valarezo, 2004). En sus inicios, el modelo fue sostenido por fuerzas militares en alianza con los industriales que existían y bajo una retórica nacionalista. Esto debido a la Junta Militar (1963-1966) que en aquellos años era el tipo de gobierno existente en Ecuador. Ahora bien, al comenzar con el proceso, éste no tuvo mucha fuerza, debido al débil Estado Central que tenía el Ecuador en ese momento, el cual no logró liderar un proceso de industrialización moderno e implementar las acciones necesarias para encaminar el desarrollo del modelo que se pretendía para el país.

Mientras que en algunos países de Latinoamérica, se intentaba superar la crisis por este modelo ISI, la recuperación en el caso ecuatoriano se da en primera instancia por la diversificación agrícola y luego por la agro exportación del banano, retrasando así la implementación del modelo, que en otros países de la región ya se encontraba en proceso. En esta etapa, se logró de cierta forma diversificar la industria pero no fue de carácter autónomo, ya que estuvo siempre fuertemente vinculada a la burguesía tradicional. Fue así entonces que el Ecuador tuvo que vivir en primer lugar la crisis de este nuevo modelo que se adoptó gracias al banano, para que en los años sesenta comience el modelo por sustitución de importaciones en el país y que hacia 1972, con el auge petrolero, éste tomara el impulso necesario para sostenerse en el

Ecuador. La década de los setenta fue de notable crecimiento para la economía ecuatoriana, con un ingreso per cápita de 880 dólares, ocupando el segundo lugar en los países pertenecientes al pacto andino. Inclusive, cuando no mucho antes, en los años sesenta, el nivel de bienestar de la población ecuatoriana sólo lograba superar a Bolivia en Sudamérica. Sin lugar a dudas, como expresa Fernández (1983), “el dinámico crecimiento de la economía nacional a raíz del boom del petróleo significó una considerable expansión del mercado interno e impulsó decisivamente el proceso de industrialización” (p.75) en los años setenta, lo cual se tradujo también en algunos indicadores sociales positivos, como el alza en la tasa de alfabetización, inversión en educación, esperanza de vida, entre otros. Sin embargo, este impulso duró poco, puesto que el país, entró en una profunda crisis debido a la deuda externa en la década de los ochenta que pocos años después; pondría fin al modelo industrializador. En definitiva, todas estas situaciones ubicaron al país “en lo que se conoció, como los países latinoamericanos con industrialización tardía” (Valarezo, 2004, p. 103) por lo que, entre otras razones, se vería afectado inevitablemente el desarrollo económico-industrial del país en los años posteriores.

Por su parte, Fernández sostuvo en 1983, que “el tipo de modelo adoptado –el modelo de sustitución de importaciones- sería la principal causa de todas las distorsiones y efectos perversos que enfrenta la economía” (p. 63) ecuatoriana de aquel tiempo. Sostiene que el modelo se habría desarrollado en función de un aprovechamiento de un mercado interno, expandido en forma artificial, y habría impedido que la economía aprovechara sus ventajas competitivas naturales que se basan en la agro exportación; agregando también que el Ecuador tiene una vocación natural en esa actividad y que habría sido despilfarrada por la aplicación de una política económica errada,

destinada a favorecer únicamente al sector industrial. Valarezo señala también que los incentivos y subsidios fueron dirigidos a políticas macroeconómicas y sectores asociados con la industrialización para el desarrollo del modelo, premiando hasta cierto punto a la industria y a los habitantes de las áreas urbanas, que eran minoría, y segregando al sector agrícola, que era mayoritario; en especial a los campesinos e indígenas de las zonas rurales. De acuerdo a Valarezo (2004), el apoyo complementario que se requería en insumos, servicios, créditos y el estímulo de los precios, por parte del estado ecuatoriano, con la industria nacional, fue muy modesto y diferencial. En definitiva, se llegaron a determinar aún más las desigualdades en el acceso a la oferta estatal y no se optimizaron los sistemas de producción considerados ineficientes.

.Ahora bien, el Ecuador dependía además en gran medida de fuerzas económicas internacionales para el desarrollo del modelo, así como otros países de Latinoamérica. Contaba con un mercado interno pequeño, que pronto se saturó y además con insumos y tecnología importados, de manera que le era imposible competir con un mercado progresivamente internacionalizado. El crecimiento de los precios a nivel internacional en los productos importados, trasladó los costos a las producciones locales, lo que se convirtió en baja competitividad e inflación. En consecuencia, los términos y condiciones bajo los cuales se trataban los intercambios con otros países, empezaron a deteriorarse, y los productos ecuatorianos llegaron a depreciarse seis veces con respecto de los extranjeros en un corto período de diez años (1980-1990) con lo que básicamente se importó inflación y se cedió capital (Valarezo, 2004).

Entre otros factores que determinaron el rumbo del desarrollo industrial en el Ecuador, además de los evidenciados anteriormente, están la corrupción

y el manejo administrativo que el Estado y los sectores privados hicieron de los ingresos, junto a las exacciones del capital financiero internacional, que en su conjunto no permitieron sentar las bases del crecimiento económico e industrial que necesitaba el país. El crecimiento descontrolado de la deuda externa fue un claro indicador de la crítica situación que atravesaba el país en cortos períodos de tiempo, en la que hacia 1980 pasó de 4,6 millones de dólares a 11,8 millones en 1990, vale acotar que si cada ecuatoriano no debía 597.53 dólares, en 1990 la deuda per cápita era de 1,228.00 dólares (Acosta, 1991).

Desde la década de los noventa hasta la actualidad, uno de los principales problemas que enfrenta el país para lograr un mayor desarrollo industrial, radica en que para los inversionistas resulta muy caro y difícil conseguir capital con la situación económica de hoy, entonces las empresas se ven obligadas a financiar la operación en base al flujo de caja, ocasionando inestabilidad para los industriales. Entre otros factores influyentes actualmente en el desarrollo industrial ecuatoriano, se evidencian; el mercado informal existente en el sector, los procedimientos de comercio exterior, infraestructura industrial, un sistema financiero poco confiable, además de una “deficiencia en el conocimiento y comprensión del mercado” (Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, 2001, p. 20) por parte de la mayoría de empresas en el sector. Como consecuencia, se evidencia claramente “la escasa capacidad industrial del Ecuador”, en la que “el incremento de los últimos años no refleja un verdadero desarrollo industrial” (Unidad Técnica de Estudios para la Industria, 2007).

En resumen, el desarrollo de la industria en el Ecuador ha tenido un atraso con respecto a otros países del mundo, e inclusive, de Latinoamérica. Benites (2004) señala claramente en su obra *Ecuador, drama y paradoja*, que las industrias en el Ecuador “son deficientes, sus manufacturas apenas

alcanzan a cubrir parte de las necesidades de consumo y, lo que es más, las materias primas que la industria requiere, tienen que ser importadas en gran parte del exterior por la escasez de la producción nacional” (p. 233). En conclusión, para un desarrollo industrial del sector, el trabajo debe ser conjunto entre el estado y los empresarios o inversionistas, como recomienda el MICIP, además de que los sectores industriales nacionales que realizan procesos de fabricación de hilo y tejido, como los de confección de ropa por ejemplo, “necesitan reforzar sus sistemas de información” (p. 26), e implementar programas de mercadeo agresivos para mejorar la calidad de sus productos y así ofrecer productos con mayor valor agregado. Además recomienda “tratar de establecer acuerdos comerciales cooperativos con compañías nacionales de los mercados de destino” (l.d.).

1.1.1.2.- Características del sector de confecciones ecuatoriano

En los últimos años, el número de empresas de confección registradas en el país es alrededor de 113 (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2011), de las cuales, la gran mayoría son de pequeño o mediano tamaño, en la que sus procesos productivos, varían de artesanal, a semi-industrial e industrial. Se estima que entre un 5% de las empresas de confección tienen más de 150 máquinas de coser, un 10% tiene entre 50 y 100 máquinas, un 45% entre 20 y 50 máquinas y el 40% restante menos de 20 máquinas. Además se sabe que el sector de confecciones, emplea cerca de 4300 personas directamente a nivel nacional. Sin embargo, un estudio realizado por el MICIP (2001), revela que el sector de confecciones se encuentra rezagado con respecto al textil ya que “no ha existido una estrategia de reinversión, por un lado, y por otro se perfila como un sector artesanal o familiar fundamentalmente” (p. 86), inclusive su producción bruta acumulada mantiene un promedio anual de 40 millones de dólares, ubicándola muy por debajo del sector textil.

Ahora bien, lo que abrió paso a la confección dentro de las industrias, fue la integración vertical asumida como estrategia por las principales cadenas existentes en Ecuador hace ya varios años, en las cuales incluían plantas de confección dentro de sus líneas de producción. Entonces, por primera vez, el sector de confecciones que era tradicional y altamente fragmentado, de tipo familiar tuvo la necesidad de contar con ejecutivos mejor capacitados que introdujeran nuevas estrategias de comercialización y ventas (MICIP, 2001), y buscarán nuevas formas de introducir indumentaria en el mercado ecuatoriano.

A pesar de la introducción de las confecciones en las industrias textiles nacionales, éstas siguen siendo un pequeño participante en el

mercado internacional. La producción estimada del sector hacia 2007 es de US \$ 400 millones, bastante menor a la de Colombia con US \$ 2.7 mil millones, y México con US \$ 5.5 mil millones (MICIP, 2001, p. 26). Por lo tanto, el Ecuador desde una perspectiva internacional “es un actor minoritario y sin peso relativo importante” (p.31), en la que sus niveles de valor agregado en producción de prendas confeccionadas se encuentra alrededor del 30 al 36% respecto de la producción bruta total, siendo así, no tan diferente a los niveles de la industria textil (l.d.)

Por otro lado, dentro del análisis de competitividad realizado por el MICIP, se estableció básicamente que en el Ecuador se han formado dos grupos estratégicos de empresas en el sector textil y de confecciones. El primero formado por aquellas que en algún momento consideraron la exportación como un pilar importante en su estrategia, en este grupo hay compañías líderes y seguidoras. Luego un segundo grupo de empresas que han considerado que la consolidación y defensa del mercado local es mas prioritario para su supervivencia futura. Por otro lado, hay organizaciones empresariales que optaron por la especialización en productos específicos a diferencia de aquellas que están siguiendo la línea de diversificación de sus líneas de producción. Por ejemplo, hay empresas dedicadas exclusivamente a la confección de manteles, edredones, delantales, sábanas, entre otros insumos textiles para el hogar. Sin embargo, “la búsqueda de nichos de mercado sigue siendo una constante para todas las empresas” en la actualidad (MICIP, 2001, p. 21)

En el caso de las empresas que exportan, el tamaño del mercado local, el idioma, la pertenencia a un grupo regional de mercado, han resultado en facilitadores para que éstas se decidan por este tipo de oportunidad de negocio y se mantengan en los mercados de los países de la región, siendo Colombia,

Estados Unidos, Perú, Venezuela, entre otros, los principales mercados de exportación para la industria nacional (MICIP, 2001). Sin embargo, “la mayoría de las empresas exportadoras se han concentrado en productos básicos – fácilmente reemplazables y sustituibles” (I.d. p. 20), lo cual hace que su presencia como exportador nacional en mercados internacionales, sea muy frágil y vulnerable a la alta competitividad de la oferta mundial.

Además de todo lo anteriormente señalado, en el informe realizado por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca en el año 2001, el sector textil y de confecciones fue calificado como sector de riesgo, en un estudio conjunto de la Corporación Financiera Nacional y la banca privada, lo que ocasionó que la posibilidad de crédito y financiación sea limitada, afectando fundamentalmente a PyMEs (MICIP, 2001). Ésta situación juega un rol importante en la decisión de inversión en el sector, lo cual limita la creación de nuevas empresas o expansión de las ya existentes con la compra de tecnología de punta, para lograr una especialización para los nichos de mercado que se buscan. Como resultado, es bastante reducido el número de empresas que logran invertir en maquinaria para producir de manera serial, y llegar a ser industrias de gran escala. Tal es el caso, que en la actualidad, en la Asociación de Industrias Textileras del Ecuador, (AITE); se encuentran registradas 13 empresas dedicadas a la fabricación de textiles y de confecciones a nivel industrial y de gran tamaño en todo el país, de las cuales cinco son únicamente de confección. Esta dificultad de conservar un ritmo de inversiones continuo limita a la industria nacional a entrar y competir en mercados estrictos y exigentes. Básicamente, una de las limitantes mas fuertes para las empresas de confección es la “incapacidad de mantener un nivel de suministro constante”, en el que “la rivalidad entre las grandes empresas locales es baja debido a que éstas se han especializado en productos y han

buscado nichos específicos” (I.d., p. 23), esto resulta en que la competencia para las empresas nacionales sean básicamente las importaciones.

En definitiva, la industria textil y de confecciones en Ecuador “está dominada por empresas grandes que son las líderes del mercado, estas empresas de hallan bien informadas sobre los mercado internacionales y están en capacidad de reaccionar de manera oportuna a la demanda de los clientes” (MICIP, 2001, p. 19); para sus exportaciones. Sin embargo, el sector de confección todavía resulta de una rama de las industrias textiles que decidieron optar por la implementación de maquinaria para confección, ubicándola bajo las condiciones de textiles disponibles en la fábrica para la aplicación en indumentaria.

Finalmente, el tamaño relativamente pequeño que tiene la industria textil y confecciones en la región y el mundo, permite anticipar que no habrán mayores cambios en cuando a su participación en el mercado (MICIP, 2001). En definitiva, es importante que las empresas se mantengan permanentemente informadas sobre los cambios y amenazas comerciales que pueden surgir en los mercados locales y regionales, para seguir perteneciendo al sector y evitar ser desplazados.

1.1.2.- Materias Primas

La elaboración de hilos y tejidos en el Ecuador es una de las prácticas más antiguas y tradicionales en el país, inclusive, mucho antes de la época republicana, los indios nativos que ocupaban el territorio se encargaban de las tareas manuales de fabricación de textiles, en lo que se conocía como obrajes; cuidando rebaños de ovejas, trasquilando su lana y confeccionando textiles e indumentaria en pequeños talleres caseros. Como expresa Hurtado (2007); en el Ecuador, “dada la pobreza existente, muchas familias se autoabastecían de víveres y confeccionaban sus vestidos” (p.41). Sin embargo, grandes haciendas ubicadas en los páramos de la zona andina recibían fuertes ingresos por la cría de rebaños de ovejas, que tras el esquilado y lavado de lana, abrieron paso a los obrajes o batanes y a las primeras incursiones en el campo del tejido como producción nacional, introduciendo años después, maquinaria para acelerar el proceso de fabricación mediante el uso de diversas materias primas.

Un estudio realizado por el Estado, asegura que el Ecuador carece de producción de materias primas para abastecer a la industria nacional, provocando así la importación de una gran cantidad de telas e insumos para la fabricación de ropa por parte los principales comercializadores o distribuidores de fibras e insumos a nivel mundial, quienes mantienen un abastecimiento de éstas para suministrar a la industria nacional. El MICIP asegura que el país “es deficitario en la producción de materias primas para la industria textil y de confecciones, tanto de fibras naturales como sintéticas y artificiales” (MICIP, 2001, p. 11), sin embargo, hay una parte de la demanda nacional de tejidos que se satisface con la producción nacional, pero existe un significativo sector confeccionista nacional que se ve abastecido por producto importado; entre las

razones principales para la importación de tejidos e insumos para la confección, se encuentran el hecho de requerir “tejidos especiales, de calidad y variedad superiores, las ventajas económicas de determinado tipo de producto importado” (p. 12), ya que proviene de países con costos de producción bajos como China. Finalmente, otra razón importante para la importación de materias primas se incluye el hecho de que una importante cantidad de la producción textil nacional es destinada a la exportación.

Un aspecto importante a mencionar es que las materias primas en el Ecuador que son adquiridas en mercados internacionales no tiene una desventaja directa en relación a sus posibles competidores, sin embargo, existen “otros costos asociados a la importación de las fibras que hace que ésta se encarezca limitando la competitividad de los fabricantes nacionales” (MICIP, 2001, p. 21), por tanto, la gran ausencia de producción nacional de fibras e insumos hace que el fabricante nacional “dependa directamente de la fluctuación de precios internacionales y esté expuesto al manejo arbitrario de las políticas arancelarias para la importación de las fibras” (p.20).

En la industria de la confección es necesario contar con materias primas adecuadas, de calidad y variedad necesarias en la producción de prendas de vestir; entre ellas tenemos, hilos, telas, pasamanerías, botones, entre otros. Para la fabricación de algunos de éstos insumos, en el Ecuador, el algodón goza de un lugar privilegiado en la industria tanto textil como de la confección, éste es utilizado para la fabricación de hilo, textiles, encajes, cintas, reatas, cordones, indumentaria y demás productos. La materia prima se introduce en el Ecuador desde las primeras décadas del siglo XX, llegando a consolidarse hacia los años cincuenta, tras una ley que aseguraba el procesamiento y acabado de algodón nacional. Su cultivo fue durante muchos años incentivado de manera directa por el estado ecuatoriano a través de la

restricción en la importación de la fibra, pero su liberación posterior, la inestabilidad de los precios internacionales, los bajos rendimientos de la cosecha nacional, los fenómenos climáticos y las dificultades de conseguir crédito en condiciones competitivas influyeron para que el cultivo de la fibra haya disminuido sistemáticamente a partir de mediados de la década de los noventa. En una época, la producción nacional de algodón no solamente significaba una gran parte del consumo nacional sino que llegó incluso a exportarse. En la actualidad, no más del 10% del consumo nacional se satisface con producción local de la fibra. La superficie sembrada llegó a su auge en 1992, cuando se sembraron treinta y dos mil hectáreas con la fibra; seis años más tarde, el cultivo del algodón no llegó a las cinco mil hectáreas (MICIP, 2001)

Ahora bien, el Ecuador ha sido por tradición un productor de fibras vegetales en el que el algodón se ha considerado como el predilecto por la industria nacional. Como resultado, a fines de la década de los ochenta, los industriales textiles decidieron crear un organismo llamado Funalgodón, el cual tendría como objetivo tecnificar y mejorar el cultivo de algodón nacional. La correcta gestión de esta asociación en sus primeros años, generó importantes resultados gracias a la canalización de créditos para pequeños productores, asistencia técnica, programas de mejoramiento de semillas, compra y comercialización de la fibra, garantizando a los productores un rentable margen de utilidad y a la vez un alto grado de abastecimiento nacional para la industria. Inclusive, en sus mejores años, el Ecuador llegó a exportar entre el 40% y el 50% de la cosecha de algodón, ya que se ofrecía una fibra de muy buenas características con bajo contenido de impurezas, que era altamente valorado por industrias nacionales e internacionales. Es importante mencionar que Funalgodón llevó a que el número de hectáreas sembradas de la fibra

llegara a las 32.000 en 1992, lo cual significó el mayor número de superficie ocupado por el algodón en la historia del país. Sin embargo, hacia 1996-1997, el área de cultivo había caído a 10.000 hectáreas, debido a fenómenos naturales llamados el Niño y la Niña, que destruyeron cerca del 70% de la cosecha de la fibra, la crisis económica, la escases de créditos y el alto grado de volatilidad de los precios internacionales del cual dependía el precio nacional, han seguido siendo limitantes para el crecimiento de la producción nacional (MICIP, 2001). Estos factores ocasionaron que el Estado facilitara la importación de la fibra para abastecer a la industria textilera y de la confección, dando como resultado, que en la actualidad cerca del 90% del consumo nacional de algodón sea importado. Hoy por hoy, la mayor parte del algodón proviene de Estados Unidos, pero también se importa de otros países como Argentina, Rusia, Paraguay, Brasil, Perú, entre otros. Asimismo, la importación de la fibra es realizada directamente por las empresas textiles del país con una tarifa del 0% de IVA, en el que su desaduanización no requiere autorización previa del SRI (Servicio de Rentas Internas), lo cual incentiva y facilita la importación de la fibra.

Otra materia prima importante para la fabricación de textiles e indumentaria desde mucho antes de la implementación del modelo ISI, ha sido la lana, la cual ha sido desplazada paulatinamente por la fibra sintética y el algodón. La poca cantidad de lana que se procesa en la actualidad en el Ecuador proviene en su mayoría de la importación en forma de lana semi-procesada. Además la producción nacional de esta fibra natural está destinada en un porcentaje muy bajo a la industria; ya que la gran mayoría es utilizada en la fabricación de productos artesanales.

Otras fibras de consumo nacional importante son las sintéticas; poliéster, acrílico y poliamida, las cuales son importadas prácticamente en su

totalidad debido a la ausencia de una industria petroquímica importante en el país. El uso de la fibra más común en el país, es la de algodón con una mezcla de polyester, para aumentar su resistencia y rendimiento en el proceso productivo (MICIP, 2001).

Por otro lado, como materia prima para la confección de indumentaria, se importan tejidos ya elaborados, de algodón semipesado, tipo gabardinas y driles (el denim), que han sido los más significativos dentro de las importaciones de tejidos planos, seguidos por los tejidos con filamentos sintéticos y finalmente por las popelinas y bramantes. En cuanto a tejido de punto, los productos más significativos por sus volúmenes de importación han sido los terciopelos, felpas y tejidos de bucles, de los que Colombia y Estados Unidos son los principales proveedores. Sin embargo, las industrias más representativas, se encargan de la elaboración de sus propios tejidos de punto con algodón-poliéster, por tanto, no requieren este tipo de tejido importado.

Por último, en cuanto a hilo para coser, a pesar de existir algunas plantas nacionales, la importación de esos productos fue significativa, siendo China el mayor proveedor. Otros accesorios para la confección, tales como etiquetas, marquillas, herrajería, botonería, etc., son importados igualmente en grandes cantidades tanto por los mismos confeccionistas como a través de distribuidores que se encuentran en todo el país.

En definitiva, gran parte de los insumos y materias primas que requiere la industria para la confección de indumentaria, está fuertemente vinculada a la variación de precios internacionales y dependiente de la demanda para su compra. El hecho de que en el país no exista una industria que procese otras fibras, hace que el sector importe todo tipo de materias primas e insumos textiles necesarios, ocasionando inestabilidad en el medio industrial.

1.1.2.1.- Tecnologías

Desde la segunda mitad del siglo XVIII, en Inglaterra en primera instancia, el sistema fabril industrial ha supuesto fábricas y máquinas. Estas no son concebidas como inventos ajenos a un contexto social; ya que del medio social es de donde surge precisamente el impulso de tener artesanos que estimulados por las posibilidades de lucro, se conviertan en los primeros inventores de todas las máquinas que conocemos hoy (Baldó Lacomba, 1993). En efecto, con la Revolución Industrial, el trabajo manual, fue reemplazado por la industria, la máquina y la manufactura, trayendo consigo transformaciones socioeconómicas, tecnológicas e inclusive culturales para todo el mundo.

Ahora bien, a lo largo del siglo XX existieron dos clases de desarrollo tecnológico en colisión. Por un lado, estaba la producción artesanal, que se basaba básicamente en la idea de que las máquinas y los procesos podrían aumentar las habilidades del artesano, permitiéndole plasmar sus conocimientos en bienes cada vez más diversos, “cuanto más flexible era la máquina y más amplias las posibilidades de aplicación del proceso, más aumentaba la capacidad del artesano para la expansión productiva” (Piore & Sabel, 1990, p. 32). El otro tipo de desarrollo económico, era la producción en serie, “cuyo principio rector era que el coste de producir un bien podía reducirse espectacularmente solo con sustituir las cualificaciones humanas necesarias, para producirlo por maquinaria” (I.d.). El objetivo fundamental, era descomponer todas las tareas manuales de los artesanos en pasos sencillos, en el que cada uno pudiera realizarse con mayor precisión y rapidez mediante una máquina dedicada a ese fin por el uso de la mano humana de un operario. “Cuanto más especializada fuera la máquina –cuanto más deprisa funcionara y

menos especializado tuviera que ser el operario- mayor su aportación a la reducción de los costes de producción” (I.d.).

En la primera guerra mundial parecía que esa visión del uso de la tecnología, equipos y máquinas, se había hecho realidad. Desde las cerraduras Yale, las máquinas de coser Singer, las máquinas de escribir Remington, los revólveres Colt, todos se vieron dominados, industria tras industria, por grandes empresas que hacían uso de maquinaria especializada para producir una cantidad jamás imaginada de bienes estandarizados a precios con los que los productores locales o artesanos no podían competir. Sin embargo, Piore & Sabel (1990) explican que para Marx, “la especialización del trabajo manual –cualquiera que fuera su repercusión inmediata en la productividad- era decisiva ya que daba lugar a la introducción de maquinaria automática especializada” (p. 36). Una vez que se descomponía una tarea humana en los movimientos elementales que se mostraban, era posible la construcción de un dispositivo que realizara esos movimientos automáticamente a través de una máquina; y una vez lograda esa mecanización, se estaba un paso más cerca de un proceso industrial. La introducción de esa maquinaria también aumentaba la rigidez de la producción, reduciendo cada vez más las posibilidades de utilizar los recursos para otros fines.

En el caso ecuatoriano, ni el impulso de los años setenta dado al proceso de industrialización logró que el país cuente con tecnología adecuada. Desde siempre “el sector textil y de confecciones depende totalmente de la importación para cubrir sus necesidades” (MICIP, 2001, p. 20) ya que en el país no existen industrias dedicadas a la fabricación de maquinaria especializada, ni de calidad o con garantías para los compradores. Como consecuencia, existen muchos distribuidores a nivel nacional, que se encargan

de importar tecnología de punta, de acuerdo a los requerimientos de las empresas que se encuentran en el sector, tanto textil, como de confección.

Ahora bien, varios investigadores ecuatorianos como Carrasco, Vázquez o inclusive instituciones públicas como el MICIP concuerdan en que el tipo de desarrollo en el Ecuador requiere de una alta tecnología que potencie la productividad del trabajo, dadas las condiciones del capitalismo ecuatoriano monopólico en el plano internacional. Sólo así, afirma Dután (1984) por ejemplo, que es posible alcanzar ciertos márgenes de competitividad con el capitalismo mundial. Sin la tecnología adecuada, el sector no consigue ni siquiera llegar a los mercados de los países de la región. Todo esto como un limitante para la propia industria en cuestiones de exportación por ejemplo.

Mirando hacia el pasado, en Latinoamérica y en Ecuador específicamente, la dependencia financiera bajo la que se encontraban en los años ochenta por ejemplo, sujetaba la adquisición de equipos a proveedores del extranjero, reduciendo la actividad industrial al mero procesamiento de materias primas locales con equipos importados semielaborados, siempre sobre la base de equipos adquiridos en el exterior. “La limitación de la actividad industrial a manufacturas de procesamiento de bienes de consumo, limitaba en sobremanera los requerimientos de asimilación de la tecnología moderna” (Furtado, 1971, p. 135). Desde siempre, la escasez en tecnología provocó el lento desarrollo de las industrias nacionales, su bajo nivel para competir y su ineficacia para responder en el mercado.

Durante la década de los noventa las empresas más grandes hicieron importantes inversiones tanto en capital humano como en tecnología para afrontar a los mercados de la región. Sin embargo, la devaluación jugó un rol importante en el desarrollo de las empresas. Por un lado hizo mucho más difíciles las adquisiciones de equipos de tecnología nueva, pero al mismo

tiempo acrecentó la competitividad de los productos locales en los mercados internacionales, haciendo que en la mayoría de los casos de las grandes empresas (en el sector de alimentos principalmente), que cabe mencionar, siempre fueron muy pocas; los productos fuesen para exportación (MICIP, 2001).

Ahora bien, como señalan Piore & Sabel (1990); la tecnología en cualquier industria, país o región en donde sea aplicada tiene que ser flexible, ya que debe permitir el paso de un producto a otro dentro de una familia de bienes, de una manera rápida y barata y en la que permita “expandir constantemente la gama de materiales trabajados y de operaciones realizadas, con el fin de facilitar la transición de toda una familia de productos a otra” (p. 46). Este aspecto da a la tecnología un rol fundamental dentro del proceso industrial y del funcionamiento y desempeño con el que se maneja la industria.

En definitiva, en el Ecuador, solamente las grandes empresas textiles y de la confección logran el apoyo directo de los proveedores en cuanto a mantenimiento, innovación y actualización de tecnología y maquinaria; a diferencia de las PyMEs que “en su gran mayoría tienen equipos obsoletos e inadecuados, y se encuentran distantes de las nuevas ideas e innovación tecnológica que puede provenir de los proveedores” (MICIP, 2001, p.22). Como consecuencia, las empresas que se encuentran en períodos de iniciación o de crecimiento generalmente llegan a un punto de estancamiento, debido a la tecnología con la que cuentan, en términos de eficacia en procesos productivos, competitividad, aporte de la tecnología en tiempos y mejoramientos de la calidad, entre otros. Esta condición les impide avanzar y en el peor de los casos, les obliga a dejar de producir y salir del mercado.

1.1.3.- Procesos productivos de indumentaria

A través de los años, la producción en serie ha llegado a ser sinónimo de lo moderno, ya que “es la expresión de una serie de ideas que prometen explicar cómo funciona la sociedad industrial, cuáles son sus orígenes y por qué tiene que ser como es” (Piore & Sabel, 1990, p.34). Estas ideas, dan como resultado una teoría del crecimiento económico que relaciona los cambios del mercado con los cambios del uso de la tecnología y el trabajo, tales como fueron expuestas tiempo atrás, por Ferguson o Marx. De igual forma, explican el final del feudalismo y el surgimiento del capitalismo industrial haciendo hincapié en las restricciones de la naturaleza y a la libertad de la humanidad para superarlas. Las ideas de éstos teóricos clásicos, han trascendido a la concepción colectiva que tenemos de nosotros mismos, ya que dejan ver rasgos esenciales de la manera en que se desempeñan las economías industriales actuales y las producciones de orden serial como parte de éstas.

Los visionarios de la producción en serie, imaginaban un mundo lleno de fábricas, produciendo bienes en cantidades antes inimaginables, con procesos más automatizados que requiriese la menor cantidad de trabajadores. Además, estos operarios no tenían que ser tan cualificados para las tareas que se les adjudicaba, ya que la máquina contaba con una gran especialización. Sin embargo, entre los diversos factores que se involucran en los procesos productivos, no todos intervienen por igual en la formación del valor del producto. Resulta innegable resaltar que el obrero añade al objeto un nuevo valor, incorporándole una determinada cantidad de trabajo, cualquiera que el contenido concreto, fin o carácter técnico fuese. Por tanto, los valores de los medios de producción absorbidos por el hombre reaparecen en el producto como partes integrales de su valor; así, por ejemplo, los valores del

algodón, reaparecen en el valor del hilo; y el valor de éste, en el valor del indumento. En definitiva, la calidad y valor agregado que percibe el cliente de una marca o empresa deviene del valor de los medios de producción que han sido transferidos al producto.

Ahora bien, como parte fundamental del proceso productivo, se encuentran los recursos humanos con los que dispone la empresa. En la industria de la confección éstos empleados pueden variar de un pequeño a un gran número de individuos. Generalmente en el caso de confecciones, la cantidad de operarios suele ser alta a nivel industrial, puesto que a pesar de contar con la maquinaria, ésta necesita de la mano del obrero para operar. En el Ecuador, la industria de la confección de ropa emplea 7818 personas (INEC, 2011), que se encuentran distribuidas en pequeñas, medianas y grandes empresas, a lo largo y ancho del país. Entre las empresas más grandes encontramos a Pinto y Pasamanería, que ocupan a cerca de 600 operarios cada una.

Otro punto que se considera importante mencionar es el momento en el que las industrias textiles y de la confección en Ecuador buscaron la optimización en procesos productivos, a través de la adquisición de tecnología y maquinaria especializada. A pesar de la industrialización tardía en el país, como se ha mencionado en temas anteriores, el auge de las exportaciones en los años sesenta y su reafirmación en los años setenta lograron dar un fuerte impulso para que el sector consiguiera maquinaria más especializada, además de la creación de nuevas industrias en el rubro y así se consolidara el sector manufacturero de textiles y confecciones (MICIP, 2001).

En la actualidad, las industrias que implementaron estas mejoras tienen; como señala el MICIP (2001) “una eficiencia de 80% en confección” (p. 82) lo que su vez, es considerada muy adecuada.

Ahora bien, los procesos productivos en las industrias más representativas del rubro textil y de confección del Ecuador y analizadas en esta tesis, parten desde la fabricación de su propio hilo y tela, para la posterior confección de indumentaria. Éstas empiezan la cadena productiva, recibiendo como materia prima principal las diferentes fibras que trabajan cada una de las empresas, siendo predominante el algodón y algodón-polyester. Asimismo, han implementado la estrategia de integración vertical, que realiza los procesos de hilado, tejido, confección, terminados y comercialización por medio de canales de distribución propios a través de sus almacenes y en algunos casos, la venta a pequeños distribuidores.

Como bien es cierto, el proceso textil es bastante complejo y de larga duración para cada una de las industrias. Se consideran desde las tecnologías aplicadas, las fibras que se utilizan hasta las exigencias que se buscan en el producto terminado para su transformación final en indumentaria. De esta manera, el proceso productivo involucra entonces la transformación de insumos o materias primas en productos o bienes de consumo. En las empresas, el proceso de producción se lleva a cabo mediante la utilización integral de diversos recursos productivos, que involucran insumos, materias primas, tecnologías, recursos humanos, entre otros, en un tiempo determinado y que resulte a su vez, económicamente conveniente. Entonces, como su nombre lo indica; el proceso productivo implica el ordenamiento sistemático de tareas controladas, en orden para lograr esos productos o bienes de manera serial.

Ahora bien, con respecto al proceso en estas industrias, éste se inicia con la recepción de pacas de algodón-poliéster importado desde Estados Unidos, en su mayoría. Una vez que el algodón es procesado mediante técnicas como el descrudado, chamuscado, blanqueado, mercerizado y termo

fijado, se procede a la fabricación propia del hilo, a través de técnicas de torsión y de acuerdo a la tecnología disponible en la planta industrial. Una vez que el hilo se encuentra elaborado, se procede a tinturarlo, o si se requiere, se lo deja en crudo para su comercialización. Cuando el hilo se encuentra en conos, se los lleva a las máquinas que se encargan de la fabricación de la tela. En las cinco industrias analizadas, se elabora tejido de punto de trama y urdimbre, mas no, tejidos planos. Este tipo de tejido es uno de los pocos insumos que es importado desde otros países, siendo Colombia el principal proveedor. Si es necesario, en esta instancia también se puede estampar sobre la tela, para lograr mayor variedad en la tela, además de su color o textura.

Finalmente, llega el proceso de confección, que consta de la fabricación del producto terminado destinado al usuario final, siendo las aplicaciones más importantes en el país; las del vestido y la línea de hogar (MICIP, 2001). Es importante mencionar que para todo el proceso productivo en una industria confeccionista es fundamental el diseño de todos los productos que se van a elaborar, ya que desde el proceso de tinturado de telas, es necesario contar con un planeamiento en cuanto a color y volumen de tejidos necesarios para la producción de una colección.

Ahora bien, una vez terminado el proceso textil, se empieza con la confección. Para empezar se procederá a crear los moldes para poder proceder al corte de la tela, en esta se inicia entonces la confección en sí misma de la indumentaria. El proceso de corte inicia con el tendido de la tela en mesas de gran tamaño, ubicación de patrones en la tela, corte y armado de la prenda. Este proceso se lleva a cabo a través de una línea continua de maquinas de coser. Posteriormente se procede a la colocación de accesorios como botones, etiquetas, marquilla y otros que se consideren necesarios. Este

proceso se conoce como acabado o terminados. Finalmente, si esta instancia lo requiere se estampa o sino pasa directamente a los puntos de control de calidad, para su posterior empaquetado.

Como afirman Carr & Lathman (1994), la tecnología aplicada en el proceso de producción, es fundamental para permitir la versatilidad y rápida respuesta que el rubro de la confección de indumentaria requiere. En la actualidad con el rápido movimiento de la moda, la eficacia con la que las empresas sepan llevar a cabo sus procesos, es crucial para el éxito de los productos en el mercado. En definitiva ésta tecnología debe hacer frente con una entrada continua desde una fuente de información de desarrollo de producto, la cual hará que la producción varíe en color, textura, forma, función y tamaño, infiriendo directamente en la cantidad, calidad, y estilo de la indumentaria a producirse. Éste cambio constante, permite a los fabricantes encontrar oportunidades en un rubro que hoy por hoy es tan competitivo a nivel regional y mundial.

1.1.3.1.- Costos-Tiempos

Los costos de producción son uno de los principales factores que influyen sobre el manejo de diseño que tiene una colección, ya sea a nivel semi industrial o industrial, es importante para empresas mantenerse en un sitio estándar de precios que existen en el mercado. En el caso ecuatoriano, la mayoría de la demanda nacional es de nivel medio y bajo, lo cual dificulta la competencia con el producto extranjero ya que el mercado se rige básicamente por el precio. Las grandes industrias a nivel mundial fabrican a muy bajo costo, ocasionando que los productos ecuatorianos no sean competitivos por costo.

Sin embargo, las empresas que actualmente exportan han aprendido a producir indumentaria de calidad, diferenciando su producto y concentrándose en ítems de mayor valor. No obstante, estos productos son destinados a exportación, puesto que el precio se considera alto para el mercado nacional. La mejora de calidad y el estar expuesto a una demanda exigente ha permitido a las empresas exportadoras, conseguir contratos con marcas internacionales para comercializar sus marcas, tanto local como internacionalmente (MICIP, 2001). De los casos estudiados tres de las cuatro industrias analizadas son exportadoras.

Ahora bien, en el caso de la indumentaria fabricada de manera serial e industrial, uno de los principales factores es el tiempo. La presión que ejerce este aspecto es fundamental en el proceso de diseño que maneja la industria (Luhmann, 1996). La noción de temporalidad es decisiva en la planeación del lanzamiento de indumentaria en una empresa; desde la obtención de créditos, rebasar a la competencia, financiamiento de capital, hasta la propia presión social de tiempo que ejerce el mercado. Como expresa Entwistle (2000), el factor tiempo es crucial en el proceso de diseño, fabricación y distribución que

maneja una industria, convirtiendo a éste en uno de los aspectos principales a tener en cuenta al momento de diseñar.

Como mencionamos anteriormente, la eficacia en el sector a nivel nacional se alta. Esta efectividad en las grandes industrias confeccionistas del país para prendas básicas; se evidencia en los siguientes datos:

Pantalón de hombre: 25 minutos aproximadamente

Camisa de hombre: 50 minutos aprox.

T-shirt básica: 4 minutos

Camiseta polo: 8 minutos

Pullover fleece (sweater): 25 minutos aprox. (MICIP, 2001)

Capítulo II

1.2.- Empresario; agente de desarrollo

El empresario de hoy parece tener a su cargo muchos más retos a enfrentar que en épocas anteriores. Inclusive en economías de primera escala, el desafío de poner en marcha y desarrollar una producción o prestar un servicio, en un mercado cada vez más globalizado, exigente y diverso, es bastante complejo. Al ser el individuo que fija los objetivos y toma las decisiones estratégicas necesarias, sabiendo el riesgo que amerita, lo convierte en parte importantísima dentro de la organización empresarial.

En este capítulo, haremos un recorrido por el empresario ecuatoriano como agente de desarrollo. Desde el factor contexto-histórico, que tan importante se considera para entender la problemática real y actual del diseño en el proceso serial. El desarrollo económico en el país, sus modelos, éxitos y fracasos, y el tipo de capitalismo en el que el empresario se fue y va creando en el Ecuador. Más adelante, nos adentramos en la actitud del empresario ecuatoriano, su forma de gerenciar, sus falencias y posibles justificaciones, el marcado conservadurismo de las empresas textil y de confecciones y su estructura tradicional. Finalmente, entramos al tema de la competitividad, que constituye una pieza fundamental en el desarrollo económico de los diferentes sectores y el país. Todos estos temas, con el fin de dar a conocer al lector la realidad bajo la que operan los empresarios; desde problemas externos e internos hasta un marco que a través de la teoría pretende aterrizarlos en el contexto, para así lograr el sentido esperado.

Es importante añadir, que más allá de lo expuesto a continuación, se considera que el empresario es una parte del gran universo que significa la

organización, siendo imposible que sea la única que trabaje, arriesgue, comunique, se esfuerce, desarrolle o plantee. Ya que sin un equipo de trabajo y sin las condiciones naturales, políticas, sociales, culturales y económicas mínimamente aceptables, es imposible que el empresario sea un agente de desarrollo.

1.2.1.- Modelo de desarrollo económico ecuatoriano

Al término de la Segunda Guerra Mundial, en el mundo empezaron los debates acerca del desarrollo y subdesarrollo y su fuerte vinculación al aspecto enteramente económico, en términos de Producto Interno Bruto, tasa de crecimiento, entre otros indicadores cuantitativos. Sin embargo, al hablar de desarrollo, éste es un tema que no puede ser analizado bajo un enfoque puramente económico, o si se pretende, antropológico, político, cultural u otros. El tema del desarrollo en el Ecuador ha de merecer ser observado desde diversos enfoques para entender su situación actual, sin embargo para la presente investigación, el desarrollo analizado desde un enfoque económico-productivo es prioritario y meramente necesario.

Ahora bien, el desarrollo de una comunidad o país, se encuentra influenciado básicamente por los cambios a los que éste esté sometido; tales como las políticas nacionales, las transformaciones tecnológicas, las variaciones de mercados internacionales, entre muchos otros factores que el entorno pueda presentar y que sin lugar a dudas, tienen influencia en cuestiones no solamente cuantitativas, sino cualitativas, como la armonía social, el alfabetismo, la preservación de la cultura, la esperanza de vida, la satisfacción de necesidades básicas, la soberanía nacional, la conservación de un medio ambiente sano, entre otras. Ahora bien, así como todos los países del mundo, el Ecuador no se ha visto ajeno a los cambios que han ocurrido y que han influenciado directamente en su desarrollo social, humano, económico, local, u otros. Sin embargo, su capacidad de respuesta y adaptación a estos cambios, dependen básicamente de las características que presenta Ecuador independientemente como país y que se han venido

formando a lo largo de su pasado histórico, a través de varias reformas que se han visto tras la implementación y adopción de modelos de desarrollo.

El pasado que tuvieron que atravesar tanto el actual Ecuador como otros países de la región, con el descubrimiento, conquista y colonización, son a bien decir, etapas importantes en la conformación de una región que se encuentra hoy en vías de desarrollo en términos económico-productivos. Desde su descubrimiento el territorio ocupado actualmente por los países latinoamericanos, se caracterizó por la explotación de riquezas naturales como el oro y la plata, además de la explotación de mano de obra indígena en diversas actividades agrarias como las plantaciones azucareras o en talleres textiles, entre otros trabajos forzados. Además, la situación del Ecuador, tanto en la colonia, como en buena parte de su vida como república no fue la mejor para permitir un desarrollo sostenido desde sus inicios. El país vivía en un aislamiento nacional e internacional que más tarde provocó severas complicaciones en su economía y desarrollo.

Entre los limitantes del desarrollo nacional señalados por Acosta (2001), Hurtado (2007) y Moncada (2009) en los primeros años como república, se encuentran principalmente la situación geográfica del Ecuador, las inclemencias de la naturaleza, las pestes y plagas, entre otras. Estas condiciones impidieron en su momento la construcción de vías de comunicación, necesarias para el desarrollo de cualquier pueblo o comunidad. A pesar de que durante los siglos XVI y XVII, gracias a la producción textil realizada en los obrajes coloniales, el más tarde Ecuador gozó de cierto desarrollo económico. Igualmente, en la última década del siglo XIX, y en las dos primeras del XX, debido al cacao, también se reconoce un crecimiento importante. Sin embargo, como reconoce Salgado (1995), pese a estas etapas de progreso, el avance no fue suficiente para sostener los muchos años de

estancamiento, crisis y recesión que vivió la región. Inclusive después del descubrimiento de los yacimientos de petróleo y el inicio de su exportación en la ya consolidada República del Ecuador, el cual significó épocas de enormes y cuantiosos ingresos nunca antes registrados por el país, ni la inmensa riqueza que el territorio ecuatoriano poseía, fue capaz de generar un esfuerzo colectivo de los ecuatorianos en pos de un aprovechamiento constante y eficiente de los recursos con los que vastamente contaba el país. Por tanto, en el desarrollo ecuatoriano es evidente que existían debilidades estructurales y una gran fragilidad en el sistema económico, político que además de las crisis externas; estaba presente en toda la región.

Cincuenta años después de la Independencia de Ecuador de la Gran Colombia; a partir de 1880, se inicia en Latinoamérica, la implementación de un modelo de desarrollo hacia afuera, el cual implicaría que la región se consolidara como el proveedor de materias primas, agrícolas o mineras, para los países productores. Fue así que se evidenciaron experiencias de desarrollo económico en el cual emergieron nuevos líderes de la economía mundial, como por ejemplo la rápida evolución de la economía china gracias al comercio, además de la eliminación de la dependencia alimenticia de muchos países del tercer mundo, entre muchas otras muestras de desarrollo económico. En definitiva, se evidenció el aumento extraordinario del volumen del comercio internacional y del flujo de capitales a escala mundial. Sin embargo, fue evidente una contraparte de ese desarrollo en algunas regiones del mundo; como por ejemplo; las profundas crisis económicas en la Unión Soviética y Europa Central, además del alarmante empobrecimiento de gran parte de África y de algunos países de Latinoamérica. Por lo tanto, a pesar de la rápida expansión económica experimentada, no se dio una reducción

proporcional de la pobreza, haciendo que éstas y otras situaciones dejaran ver la desigualdad con la que estaban avanzando las economías mundiales.

Ahora bien, no es sino hasta principios del siglo XX en el que Ecuador se vio al fin integrándose al mundo gracias al canal de Panamá, superando así las montañas y selvas, abiertas finalmente para vías de comunicación. Se facilitaron y agilizaron las exportaciones e inclusive, se llegaron a tener épocas en las que los productos ecuatorianos disfrutaron de precios nunca antes registrados, situación que impulsó en cierta medida, el desarrollo de Ecuador. Sin embargo, constantemente debió continuar lidiando con inundaciones, terremotos y recurrentes crisis internacionales que lo mantuvieron en una incesante lucha por la implementación exitosa de cualquier programa o modelo de desarrollo que se planteara (Hurtado, 2007).

Un modelo industrializador se abre paso en Ecuador y Latinoamérica.

Hacia 1930, un siglo más tarde de que Ecuador se constituyera como República, se empezó a plantear en toda Latinoamérica la idea de sustituir importaciones mediante la implementación de industrias locales, con el fin de terminar el rol de proveedor de materias primas que se le venía dando desde décadas anteriores a la mayoría de los países de la región. Es así entonces, que desde 1935 a 1980, diferentes países de América Latina adoptan el conocido modelo ISI (Industrialización por sustitución de importaciones) o también denominado; el modelo hacia adentro. Éste suponía cambios en el que los gobiernos latinoamericanos optaban por una nueva política económica. En realidad, consistía en una sustitución de las importaciones de bienes y servicios, por la producción de éstos en el interior de los países que implantaron dicha estrategia. Sin embargo, algunos autores como Fajnzylber,

Vidal o los ecuatorianos Moncada y Hurtado; concuerdan en que este modelo trajo consigo fuertes problemas sociales además de la subordinación económica de los países latinoamericanos de las naciones con economías fuertes como Estados Unidos o Inglaterra; en su momento.

Ahora bien, a pesar de que en el Ecuador existían estructuras y políticas que obstaculizaban la implementación del modelo industrializador, se llevó a cabo la elaboración y ejecución de reformas económicas, sociales y administrativas que empezaron en los años sesenta y continuaron hasta los noventa. Si bien éstas reformas se fueron planteando en supuestos ideológicos distintos a través de los años y usaron programas y políticas diferentes, todas buscaron fundamentalmente “crear condiciones que alentaran las actividades productivas y favorecieran al desarrollo nacional” (Hurtado, 2007, p.11). La idea era otorgarle al Estado un papel principal como lo suponía el modelo ISI, en el que se le responsabilizara importantes actividades económicas, con el fin de redistribuir las riquezas que tan desigualmente se encontraban repartidas. Se planteaba establecer así, importantes reformas socioeconómicas, múltiples formas de proteccionismo a diversos sectores industriales del país, favorecer la acción del mercado, promover la liberación de la economía y propiciar la apertura internacional, pero ciertamente, “los programas se aplicaron parcialmente y no se perseveró en el camino escogido, razones por las que no se obtuvieron los resultados económicos y sociales esperados” (Id.). Más aún, se evidenció el alza de los precios internos, los cuales limitaron el acceso a los bienes de producción industrial, logrando así que algunos se restringieran sólo a ciertas clases pudientes y marcando aún más las diferencias y desigualdades sociales que venían desde épocas coloniales en la gran mayoría de los países de Latinoamérica (Grondona, 1999).

Por otro lado, al iniciarse el modelo ISI en el Ecuador, las empresas extranjeras también encontraron un escenario favorable para ellas, ya que funcionarios del Estado se encontraban fuertemente vinculados a éstas. Ésta situación provocó un fuerte proteccionismo sobre ciertas industrias en las que predominaban los intereses personales. Para citar un ejemplo, Acosta (2009) señala que en el caso petrolero y minero, los directivos o abogados de las empresas llegaron, hace algunos años atrás, a dirigir las instancias de control estatal, buscando así reformas legales que les resultaran ventajosas a las empresas transnacionales, dejando de lado a aquellas nacionales que estaban iniciando. (Fajnzylber, 1983) (Vidal, 2004) (Acosta, 2009)

Mirando en el tiempo, además de la fuerte desigualdad en la que se venía formando el sector industrial del país, también se hacen evidentes los problemas sociales tras la implementación del modelo ISI en el Ecuador. A pesar de todas las medidas ejecutadas por el Estado para las diferentes reformas a favor de un desarrollo económico en los años setenta y que continuaron hasta finales de los noventa, se reconocieron una serie de nuevos problemas sociales, que en palabras de Moncada (2009), se dejan ver tras un:

“profundo deterioro de la calidad de vida de la mayoría de la población, con visibles expresiones no solo económicas sino sociales y políticas de desintegración de la sociedad; una mayor extensión de la miseria que hoy afecta a la mayor parte de los trabajadores; la presencia de más numerosos sectores informales; una visible pobreza que castiga a dos de cada tres hogares; una alarmante depredación ambiental; la insurgencia de grupos dedicados al tráfico de drogas; la inseguridad, la violencia social, la corrupción” (p. 53), entre otros.

Toda esta situación agravó aún más el intento por conseguir un desarrollo sostenido y constante en el Ecuador. Desde la transformación económica, política y social en la que se veía inmerso el país, dejaba claro un futuro incierto y duro de superar en pos del desarrollo que la implementación de cualquier modelo trajere consigo.

El momento para otro modelo.

Ahora bien, una vez que se percibe el agotamiento y posterior exterminio del modelo ISI, hacia 1980 se inicia en América Latina una política económica diferente a la que estaba planteada. Éste se conoce como neoliberalismo y trata de un modelo económico ortodoxo, que pretendía contrarrestar los desequilibrios externos e internos que atravesaban las economías en todo el mundo. “El pensamiento económico neoliberal sustenta su desarrollo teórico en la escuela monetarista y el pensamiento neoclásico, escuelas que creen en las bondades de un mercado más liberalizado” (Crespo & Guerrero, 1998, p. 86). Este nuevo modelo aparece en América Latina después de su éxito en Europa y es pensado como un proyecto de modernización para los países de la región.

Fue Milton Friedman, quien en la dictadura militar de Pinochet, trajo consigo ideas y observaciones innovadoras para Chile, defendiendo siempre una economía social de mercado. Es desde entonces, que los pensamientos neoliberales y sus políticas económicas empezaron a expandirse por toda Latinoamérica, pero no fue sino hasta John Williamson quien formuló diez políticas que desde su punto de vista, consideraba eran las mejores para la superación de la crisis en los países en vías de desarrollo. A ésta lista se la conoce como el Consenso de Washington y corresponde básicamente al planteamiento de un conjunto de políticas económicas recomendadas por los

organismos financieros internacionales y centros económicos, para el crecimiento y desarrollo de América Latina (Institute for International Economics, 2003).

Es en este marco entonces en el que el neoliberalismo se va desarrollando en Latinoamérica y aparece como una crítica al modelo ISI o desarrollo hacia adentro y propone; un modelo de desarrollo hacia afuera. Ésta etapa consistía en la privatización de las empresas estatales y correspondía a un modelo en donde se eliminaron las barreras arancelarias, reduciendo principalmente los aranceles a las importaciones y basándose en el libre mercado interno y externo, en el cual, tal como lo suponía el modelo neoliberal, la participación del Estado era mínima (Solari, Franco y Jutkowitz, 1976). Se trataba básicamente de que el Estado, después de tener una gran participación en el modelo ISI, se redujera ahora, en materia económica y social; al mínimo en el mercado. Además, se dio la liberación de mercados financieros y comerciales, ciertas privatizaciones, reducción de los gastos sociales y los salarios y principalmente se puso énfasis en la maximización del ingreso de la empresa privada, hechos que indujeron un impulso a la globalización de las relaciones económicas internacionales (Cardoso & Faletto, 1990). En definitiva, se trataba de concentrar un conjunto de teorías e ideologías económicas con el fin de promover el fortalecimiento de una economía nacional a través de un proceso globalizador en el que existen incentivos empresariales.

El neoliberalismo llega al Ecuador.

De esta manera, al igual que otros países de la región, el Ecuador se vio obligado a iniciar un proceso de ajuste en su economía a partir de 1982, tras enfrentar una profunda crisis fiscal, el descontrolado aumento de la deuda externa, la restricción de flujos de recursos del extranjero, la altísima inflación

de cerca del 70% y además del fracaso del modelo ISI. En éste punto, se confió entonces en las recomendaciones de profesionales del mercado, del FMI y del Banco Mundial, que se hicieron presentes a través del Consenso de Washington. Éste ajuste tenía algunas prioridades, básicamente buscaba la recuperación de la economía después de aplicar una serie de correctivos a una década en la que se acumularon una serie de desequilibrios macroeconómicos que cobraban un precio enorme en la sociedad ecuatoriana. Por ejemplo, se pretendía la apertura al comercio extranjero mediante el Tratado de Libre Comercio -TLC-, la privatización de empresas estatales, la liberación del mercado de capitales, ajustes fiscales, la reducción de gastos públicos; que en el caso ecuatoriano resultó en el despido de 100.000 funcionarios, la remoción de regulaciones de los mercados de bienes, servicios y trabajo, entre muchas otras reformas económicas y de mercado (Sánchez-Parga, 1993).

Es así entonces, que como en el resto de Latinoamérica, una estrategia de perfil neoliberal se abrió espacio en el Ecuador con la Junta Militar de Gobierno en la segunda mitad de la década de los setenta, sin embargo, no fue sino el Presidente Rodrigo Borja (periodo 1988-1992), quien implantó nuevas políticas estructurales en las leyes del Estado para que el modelo pudiese afianzarse. Entre sus principales acciones se encontraban; reformas arancelarias, la reforma tributaria, ley del trabajo compartido, ley de maquila, ley de régimen monetario, reformas laborales, zonas francas, entre otras reformas que afirmaron el modelo asumido algunos años atrás (Moncada, 2009). Asimismo, el Gobierno del Arq. Sixto Durán Ballén (1992-1996), continuó con la labor de Borja logrando reforzar aún más el modelo tras adoptar varias medidas neoliberales al reformar la Constitución. Entre ellas, la más relevante era la apertura de fronteras económicas con el vecino país del Perú.

Los problemas empiezan.

Todas las reformas fueron asumidas con el fin de abrir nuevos espacios para la acumulación capitalista que proponía la implementación del modelo neoliberal en el Ecuador. Que a su vez, “exigía no solamente aumentar las exportaciones sino liberalizar las importaciones” (Moncada, 2009, p. 133). Sin embargo, esto trajo consigo el aumento de la deuda externa, además de significativas transferencias de recursos hacia el extranjero. Dando como resultado, la falta de financiamiento de las inversiones y la entrega de mayores concesiones para que se invierta en el país. Es así que la implementación del modelo en el Ecuador trajo fuertes repercusiones en los ámbitos sociales, económicos y políticos; como por ejemplo, los fuertes contrastes entre ricos y pobres, la desigualdad y principalmente los problemas de desempleo y subempleo, que ocasionan agitaciones sociales y que como se ha visto en años posteriores, amenazan la gobernabilidad y estabilidad política del Ecuador (Falconí & Oleas, 2004). Por otro lado el gran efecto debilitante de la gobernabilidad democrática que tanto se mencionó al iniciarse el modelo y que continuó durante toda su implementación. Además es importante mencionar que a pesar de la participación activa que se dio al Estado, es imposible desconocer el hecho de que en el desarrollo de un país intervienen muchos más elementos que el Gobierno o las instituciones públicas. Hay cuestiones culturales, expresadas en las formas de ser, pensar y actuar de los individuos, que ponen toda clase de dificultades para que las actividades productivas tanto públicas como particulares se lleven a cabo eficazmente.

Ahora bien, hacia los años noventa, como parte fundamental de los cambios que debía enfrentar el país para superar la profunda y constante crisis en la que vivía, se planteó un plan económico que implicaba la

convertibilidad monetaria; del sucre ecuatoriano, al dólar estadounidense, cabe destacar que el plan era una pieza clave a favor de la creación de una zona de libre comercio continental, impulsada principalmente por los gobiernos de George Bush y Bill Clinton de Estados Unidos. Éste plan de convertibilidad se esperaba inaugurar en el Ecuador el 1 de julio de 1997, en un precio fijo de cuatro mil sucres; por un dólar, situación que obligaba al Banco Central a comprar y a vender cualquier cantidad de dólares a ese precio y a no emitir moneda sin el respaldo de reservas. Su implementación representaba una profundización de la política de corte neoliberal que se venía ejecutando en el país y era la respuesta a las presiones por parte de los dueños del gran capital financiero que operaba en el Ecuador. Sin embargo el plan significaba que el Ecuador “resignara toda soberanía monetaria” (Moncada, 2009 p.134) y que se consolidara el consumismo presente en el patrón tradicional del desarrollo; además que de acuerdo a la experiencia de otros países, la convertibilidad agudizaría el desempleo y la desigualdad económica y social, inclusive, se consolidaría el “tránsito del paternalismo y las veleidades populistas al autoritarismo” (Id.), acentuando así el carácter antidemocrático del sistema político existente en aquellos años.

Las grandes movilizaciones de ecuatorianos en febrero de 1997, en resistencia a la dolarización, impidieron que el plan se llevase a cabo. No fue sino hasta el 2000 en el que el Ecuador asumió el dólar estadounidense a un cambio fijo de 25.000 sucres por un dólar, bajo el gobierno de Jamil Mahuad. Ésta situación volvió a reactivar la economía ecuatoriana en el primer lustro del siglo XXI, que luego de haber pasado por las crisis de los ochenta y noventa, creció al 5,2% anual. Todo esto, debido a la estabilidad que trajo consigo la dolarización y entre otras cosas; al incremento del volumen de las exportaciones de petróleo, su elevado precio internacional y las cuantiosas

remesas enviadas por emigrantes ecuatorianos (Hurtado, 2007). Sin embargo, la dolarización trajo consigo un alza en el costo de vida, el empobrecimiento de gran parte de la población tras el altísimo cambio que se fijó y una de las cuestiones negativas más mencionadas por opositores, era que ésta no era sino un “caballo de Troya para lograr las ansiadas medidas ‘neoliberales’ que hasta el momento el pueblo había logrado detener” (Ginatta, 2011). En definitiva, la dolarización significó un profundo cambio en la sociedad ecuatoriana, involucrando empresarios, inversores, autoridades, entidades públicas y privadas, ciudadanos, en fin; la convertibilidad monetaria se estableció como un hito en la historia económica del país.

Volviendo a la propuesta del modelo neoliberal en “confiar en las exportaciones como la fuente dinámica única del crecimiento económico futuro del Ecuador” (Moncada, 2009, p. 132), resulta para varios investigadores como demasiado arriesgada, principalmente por las prácticas proteccionistas de gobiernos de los países desarrollados y además, por los cambios tecnológicos ocurridos en los últimos años, como la mecanización de los procesos industriales, nuevos materiales y productos, sustitución de materias primas, entre otros, que no hacen sino reducir el mercado y la competitividad externa de la producción ecuatoriana. Como han planteado ciertos sociólogos, economistas y políticos, el Ecuador necesita un nuevo modelo de desarrollo que busque la “superación del capitalismo como sistema social para en su reemplazo, iniciar la construcción de una sociedad distinta” (Hurtado, 2007, p. 135), en la que el volátil e insuficiente crecimiento económico experimentado en todos estos años de vida republicana, no sigan impidiendo el desarrollo del país.

En la actualidad.

Como bien es cierto, en la realidad existen impactos de todo tipo que afectan a la estabilidad de las economías en desarrollo. Entre éstas, Crespo y Guerrero (1998) señalan; “la caída de precios de un importante bien de exportación, desastres naturales, cambios políticos o simplemente modificaciones de la política económica” (p.33) y sin lugar a dudas, son algunos sino todos los que ha atravesado el Ecuador desde sus inicios como república. Al existir una burguesía rentista en el país que capta los ahorros públicos y que privilegia a la producción en función de la demanda internacional, sin reinvertir los excedentes en otros procesos productivos, se convierte en el principal obstáculo con el que se puede encontrar la acumulación de capital y por ende, el desarrollo económico de un país. Ésta realidad genera un mercado interno débil y marcadas segmentaciones de todo el aparato productivo y es así que se origina una “configuración de la economía marcada por su heterogeneidad estructural” (Gallegos & Rodríguez, 1998, p. 123), en la cual se puede ver una “sobrecapitalización de los segmentos modernos y la subcapitalización de los segmentos tradicionales” (I.d.), así como también; “una limitada capacidad de las actividades productivas para generar encadenamientos dinamizadores” (I.d.), lo que resulta en mercados internos débiles que no permiten la acumulación de capital. En el caso ecuatoriano, este desarrollo económico se encuentra definido por un “bloqueo de las posibilidades de reproducción económica signado por un débil crecimiento económico, elevados niveles de desempleo y subempleo, bajos niveles de ingreso, una desigual distribución de la riqueza, segmentación y débil competitividad de los mercados” (Crespo & Guerrero, 1998, p.126).

Además, es importante señalar que un factor decisivo en el desarrollo del Ecuador, ha sido el aspecto político. Éste desde que el Ecuador se fundó

como República, contaba con un “deficiente funcionamiento del sistema democrático” (Hurtado, 2007, p.7), debido entre otras; a las instituciones políticas inadecuadas, a las recurrentes dictaduras y a la mala gestión de asuntos públicos, para citar un ejemplo claro, cabe mencionar las cerca de veinte reformas constitucionales que ha vivido el Ecuador en su corta vida republicana. Sus tres cambios constitucionales más importantes se han sucedido en un lapso de un poco más de treinta años; 1978, 1988 y 2008. En definitiva, a lo largo de su historia, todos los cambios estructurales que se plantearon, las instituciones públicas que se sustituyeron y las nuevas leyes que se impusieron, “no consiguieron mejorar la calidad de la democracia”, ni “garantizar el buen gobierno”, ni “impulsar el desarrollo” (Id. p. 12). Por ejemplo, Hurtado (2007) señala dos aspectos importantes como consecuencias de la ineficiencia de las reformas constitucionales; el primero, que los sistemas dictatoriales seguían dominando a las formas de gobierno democrático y el segundo, que la duración de los gobiernos nunca llegaban a término como lo planteaba la constitución; en promedio, durante un largo período de historia política ecuatoriana, los mandatos fueron menores a dos años, cuando constitucionalmente correspondían a cuatro años, lo que le permite llegar a la conclusión de que “el Ecuador no ha contado con una democracia estable que garantice el progreso nacional” (Id.), siendo en gran medida, uno de los principales factores influyentes en el desarrollo económico, social y político del país. Esta inestabilidad crónica de la que habla el autor, ha impedido que se puedan impulsar políticas públicas de largo plazo que garanticen una estabilidad para el progreso en cualquier ámbito.

Ahora bien, Hurtado (2007) señala que el fracaso económico y social en el que se ve sumergido el país en las últimas décadas ha sido “causado por las equivocadas políticas recomendadas por organismos internacionales, por

la apertura económica al mundo exterior, por la explotación realizada desde los países industrializados y por su desinterés en cooperar con el desarrollo del Ecuador” (p. 13). Éste planteamiento deriva de situar el desarrollo del país fuera de sus fronteras y poner la responsabilidad en factores externos, idea que se explica desde la teoría de la dependencia; creada y planteada por sociólogos latinoamericanos en respuesta al estancamiento socio-económico latinoamericano en el siglo XX y que se trata básicamente de pensar los problemas económicos de un país por una causalidad externa y al mismo tiempo, sin la cual sería imposible superarla (Harrison, 1987).

A pesar de los profundos cambios que sufrió el país, en el Ecuador hoy por hoy se siguen produciendo varios procesos de reestructuración del capital en los principales grupos empresariales. Se hace referencia a renovaciones de activos, modernización de instalaciones, nuevas formas de articulación con el capital extranjero, reorientación de la producción hacia mercados externos, cierre de ciertas empresas, diversificación productiva, entre otros. Sin embargo, la situación de la gente pobre en el Ecuador no ha podido mejorar tras el fracaso de las reformas aplicadas, ya que la serie de proyectos planteados no contaron con la eficiencia que esperaba el Estado. Éste trataba de humanizar a los modelos neoliberales por ejemplo, como base para el desarrollo empresarial de los sectores informales, de empleo emergente, de apoyo a las unidades populares económicas, la red de hogares infantiles y demás proyectos asistenciales que permitirían el desarrollo socioeconómico del Ecuador, sin embargo, todo se mantuvo en buenas intenciones.

En la actualidad se conoce que para el desarrollo local es necesaria la satisfacción de diferentes dimensiones que abarca este desarrollo. Por ejemplo, la dimensión social, que pretende una adecuada integración social, la superación de carencias básicas que ciertamente, en el Ecuador aún no se

consigue, la participación y organización social, todo esto, con agentes locales capaces de conducir el proceso de desarrollo ecuatoriano. Por otro lado, una dimensión identitaria que sepa proyectarse, que sea base de una integración comunitaria, con una cultura de la información, además una cultura de la iniciativa, en la que los individuos busquen el emprender. Otra dimensión es la económico-productiva, en la que ésta se presenta con dinamismo y se ve reflejada también en la creación de un tejido empresarial local, con tecnología e inversión, en la que se logra una integración rural-urbana y no una desigualdad claramente excluyente entre estos dos sectores. Otra dimensión importante es la política, que mantenga autonomía en su gestión, que sea eficiente, que cuente con una agenda pública, integral y compartida, y principalmente que mantenga una efectiva planificación y gestión público-privada. En resumen, una dimensión sistemática, que permita a los distintos actores del desarrollo, una autonomía y articulación necesaria para que el sistema sea integrado. Por ejemplo, el escritor ecuatoriano José Moncada (2009), en su libro *Desarrollo y subdesarrollo del capitalismo ecuatoriano*, reconoce ampliamente que existen otros valores, más allá de los económicos para sostener el concepto de desarrollo y retoma ciertas apreciaciones realizadas por el escritor Alain Peyrefitte (1996), quien menciona que la clave para que un país sea más desarrollado que otro, se basa en la capacidad de sus ciudadanos para crear e innovar, sin embargo, Moncada cuestiona tal aseveración al preguntarse cómo se puede pedir creatividad y libertad inventiva a quien no tiene lo esencial para comer, vestirse o instruirse. En definitiva, las constantes crisis económicas y los demás aspectos de la realidad ecuatoriana no han conseguido más que aumentar la pobreza, consolidar mentalidades rentistas y limitar el acceso a una buena calidad de vida.

En resumen, la realidad en la que ha vivido inmerso el Ecuador, como país cuya economía se basa en la exportación de recursos naturales, como el petróleo, minerales, productos agrícolas y con una escasa industrialización de trasfondo, se ha reflejado claramente en el poco interés por invertir en el mercado interno. Básicamente, los recursos naturales del Ecuador, no han sido transformados en bienes con un mayor valor agregado. Como consecuencia, ha existido una limitada integración entre el sector exportador y la producción nacional. Las industrias, han tenido que crecer y mantenerse bajo circunstancias de constante incertidumbre e inestabilidad, en los que no existen los incentivos necesarios que permitan desarrollar y diversificar la producción interna y así vincularla a procesos exportadores que permitan el desarrollo del país. Además de la constante dependencia del país en los mercados mundiales, que es otro de los fuertes enemigos en contra de su desarrollo. Desde las prácticas proteccionistas que siempre existieron para el sector industrial, las cuales permitieron el crecimiento de ciertas empresas, que en el caso de confecciones, es escaso, mientras que otras no llegaron a consolidarse como tales, sino más bien se enfocaron en producción de pequeña escala o en el peor de los casos, inclusive dejaron de producir.

Por otro lado, se habla de un país que se encuentra en un territorio cargado de un fuerte y extenso pasado. Ese espacio expresa la historia de los ecuatorianos y ecuatorianas, sus conflictos y sistemas de vida, sus trabajos, sus tradiciones costumbres y creencias. Y es precisamente esa memoria colectiva la que da sentido a la relación entre pasado, presente y proyecto que llevará al desarrollo.

1.2.1.1.- Capitalismo y modernidad ecuatoriana

El capitalismo es un sistema económico en el que predomina la propiedad privada, ya sea de empresas o personas particulares y es definido por Sayer (1994), como “la búsqueda de la ganancia, y de una ganancia permanentemente renovada, mediante la empresa capitalista, racional y continua” (p.112). Es un sistema económico, político y social en el que se pone fin a las relaciones feudales y patriarcales, que provienen del sistema anterior que conocemos como feudalismo. Principalmente, promueve la libertad económica y la compra de trabajo por un salario además de ser una característica fundamental de la modernidad.

En el Ecuador, este proceso de modernidad, como hemos visto en capítulos anteriores, se da de forma tardía; así mismo, ocurre con el capitalismo. Por tanto, el proceso de acumulación para su desarrollo se vuelve más acelerado. Como asegura Moncada (2009), desde 1960 en el país “las clases dominantes empezaron a valerse del Estado para fomentar un desarrollo más acelerado del capitalismo” (p.99), todo esto, a través de la creación de múltiples organismos y empresas que se encargaban de ejecutar “una política económica capaz de facilitar el proceso de reproducción ampliada del capital” (Id.), con el fin de “favorecer un importante proceso de crecimiento económico y de las relaciones capitalistas de producción que con los años comenzaron a extenderse a los más variados campos” (I.d.).

Ahora bien, desde sus inicios, “el capitalismo ecuatoriano adopta el carácter de un capitalismo de Estado” (Moncada, 2009, p.209), lo que significa que ciertas clases dominantes de determinados sectores, a través de la creación de empresas y organismos, se valen del Estado para fomentar un desarrollo más acelerado del capitalismo en el país. Es así que buscaron

ejecutar políticas económicas capaces de facilitar la acumulación de capital y así propiciar un crecimiento económico, tras expandir las fuerzas productivas e impulsar la transformación social para promover una rápida industrialización. Sin embargo, en el país todavía existen formas pre-capitalistas de acuerdo a Moncada (2009), ya que “la acumulación de capital mercantil ecuatoriano, tardó en transformarse en capital industrial” (I.d.). Es así que, una industria uniformemente moderna y, particularmente, una industria de bienes de producción como supone el capitalismo, sigue siendo escasa hasta la actualidad.

A pesar de que las ideas de la acumulación de capital en el Ecuador venían desde los años sesenta, no fue sino hasta el año 1972 hasta 1975, en el que con el auge del petróleo, el proceso de acumulación del capitalismo ecuatoriano atraviesa su periodo más decisivo. Sin embargo, es en esta etapa en la que el Instituto de Investigaciones Económicas y Políticas (1976) afirma que el Ecuador empezó una formación económica capitalista dependiente. Años más tarde, fueron los Gobiernos Constitucionales de Roldós 1979-1981 y posteriormente Hurtado 1981-1984, en los que se conforma el proletariado y la clase media en el Ecuador, con un modelo de desarrollo que se dejaba ver con una tendencia concentradora, la cual ahondó más las diferencias entre los grupos sociales. Según explica Carrasco (1984), esto abrió paso a la subocupación y marginalidad que afectaba a más de la mitad de la población y que de acuerdo a Cueva (2004) aún está presente en el país.

Ahora bien, al inicio de la implementación del modelo ISI en el Ecuador, se registra el ingreso de cierto capital extranjero al sector industrial, pero éste, según Sepúlveda (1983); “pretendía producir para el mercado interno y a lo más exportar sus excedentes hacia los mercados de los demás países” (p. 99)

de la región. Añade además que “en ningún caso se observa una tendencia a producir y exportar hacia el mercado mundial” (Id.), porque de acuerdo al autor, los instrumentos dados por el Estado “no incentivaban este tipo de actividad; por el contrario el carácter general de la política económica implementada las desalentaba” (Id.), haciendo que la acumulación de capital, desde sus inicios fuese escasa y riesgosa para inversores interesados.

De acuerdo al MICIP (2001), el capitalismo en el Ecuador, desde sus inicios ha sido “sumamente escaso y costoso” (MICIP, 2001. p.22), afectando principalmente a la creación de pequeñas y medianas empresas que no pertenecen a la burguesía tradicional y que no cuentan con el fuerte capital necesario. Por ejemplo, con respecto a la acumulación de capital y la exportación en el Ecuador, las pymes se han visto obligadas a replegarse y disminuir su producción, ya que “el apoyo directo del Estado hacia las exportaciones es muy primario estando muy atrasado con respecto a programas mucho más completos, estructurados en otros países” (Id.). Esto deja ver que existe un alto riesgo que percibe el inversor nacional o extranjero y que resulta en “la falta de reinversión” lo que “ocasiona que el país se quede retrasado, haciendo notorio el efecto en varios sectores” (Id.).

Por su parte, Dután (1984) señala al capitalismo ecuatoriano como dependiente, en el que entre muchas otras características, predomina una agricultura que se encuentra estancada por diversos factores estructurales que vienen desde sus inicios como república. También señala como Moncada (2009) que existen vastos recursos económicos inexplorados además de un aprovechamiento insuficiente de las materias primas que se poseen. Por otro lado, afirman que existe la subsistencia de un sector productivo tradicional junto a otro muy modernizado dejándose ver la concentración regional de la

producción, que relega y separa a ciertas comunidades o ciudades de otras con mayor desarrollo económico.

Ahora bien, la concepción de sociedad que se expresaban en las ideologías de los gobiernos que buscaban convertir a la sociedad ecuatoriana semifeudal en una capitalista, fueron expresadas bajo teorías modernizantes que muchos investigadores ecuatorianos consideran; terminó en fracaso., ya que como señala Hobsbawn (1971) “si el capitalismo debe triunfar, entonces la estructura de la sociedad feudal o agraria debe sufrir una revolución” (p.19). Sin embargo, investigadores del capitalismo ecuatoriano, como Vázquez, Fernández, Dután, Moncada, entre otros, en sus respectivas investigaciones y escritos señalan, además de otros factores, que precisamente esa “revolución” no logró la completa transformación que suponía el paso de una sociedad feudal a una capitalista, resultando en un Ecuador con características de un sistema y de otro. Inclusive Hobsbawn advertía que:

“mientras los hombres satisfagan sus necesidades por medio de su propia producción o a través del intercambio de numerosos mercados locales más o menos autárquicos que existen aún en las sociedades primitivas, existirá un límite para el beneficio capitalista y escasos incentivos para llevar a cabo lo que podría llamarse, de manera muy general, la producción masiva (que es la base de la expansión capitalista industrial)” (Hobsbawn, 1971, p.19).

En definitiva si una sociedad muestra rasgos de una estructura feudal, caracterizada por un “sector rural predominante” u otra “estructura que ‘inmovilice’ tanto el potencial trabajo-fuerza y el excedente potencial de

inversiones productivas como la demanda potencial de los bienes producidos”, la expansión capitalista se verá limitada. (Hobsbawn, 1971, p. 20). Por ejemplo Carrasco (1984) reconoce entre otros factores determinantes, que el fracaso del sistema capitalista en el país, es principalmente por la desintegración nacional que se refleja en el dualismo campo-ciudad, además de la carencia de una integración cultural y la ausencia de una cultura nacional.

Se sabe, que desde inicios de los años ochenta, el Ecuador empezó a vivir una grave crisis con algunas manifestaciones inéditas en su estructura económica, social y política, las cuales significarían que inclusive hasta hoy, el capitalismo ecuatoriano muestre “una alarmante falta de vitalidad para lograr un crecimiento más acentuado en la producción” (Moncada, 2009, p. 119). Es por esto que se limita la ejecución de nuevas inversiones que generen empleo e ingresos para el país y que principalmente logren amortiguar la marginación, la exclusión, la inestabilidad y la fragilidad de la vida económica, de bienestar social y democrático del país.

A pesar de esto, se puede decir que en la actualidad, el Ecuador vive una modalidad de capitalismo que no supone necesariamente un estancamiento, puesto que en los últimos años, la economía ecuatoriana se ha expandido, diversificado y modernizado en pos de diferentes situaciones que sucedieron en el país. Entre las razones principales, se mencionan; la penetración de inversiones extranjeras, el auge del sector exportador de petróleo, reformas de orden interno, implementación del modelo ISI y posteriormente del modelo neoliberal, la integración subregional andina, la intervención del Estado, la contratación de la deuda externa, entre otros (Moncada, 2009). Sin embargo, “el Ecuador de la última década del siglo XX es un país capitalista donde actúa de una manera claramente visible el capital

monopolista que está presente en las principales actividades económicas, aglutinando en grupos o consorcios a numerosas empresas” (Moncada, 2009, p. 129). Esto significa desde un comienzo; el desarrollo desigual de las diversas fuerzas productivas con las que cuenta el país y a su vez, una integración más constante y generalizada al capital transnacional.

Ahora bien, estamos hablando de un “capital monopolista que ha pasado a convertirse en el eje de la economía ecuatoriana” (Moncada, 2009, p.131), como por ejemplo en el campo de las telecomunicaciones o inclusive en el sector textil y de confecciones, en el que por más de treinta años solamente cinco industrias se han mantenido en el mercado de la producción a gran escala. Sin embargo, éste monopolio resulta ser el principal obstáculo para la movilidad del capital, impidiendo una repartición más equitativa de las ganancias entre las diversas empresas de pequeño, mediano y gran tamaño. Asimismo, es claro que todo lo que ha atravesado el país en sus diferentes reformas, es parte de un proceso dinámico que no ha hecho más que fortalecer el capital monopolista, impidiendo la movilidad que éste pueda tener, tomando en cuenta que las empresas con mayor grado de monopolización, consiguen apoderarse de los excedentes de las empresas o ramas de la producción en las que el proceso de centralización y concentración del capital es menor o progresa con lentitud.

En definitiva, mientras la acumulación de capital siga siendo monopolizada por la burguesía tradicional e imposibiliten su expansión, será difícil para nuevos inversores abrirse espacio en los sectores productivos del país. Las cuestiones políticas, económicas, históricas, sociales y productivas necesitan ser superadas para alcanzar una acumulación de capital sostenible en el Ecuador. Un capitalismo que se consolide gracias a la intervención de la empresa privada, el capital nacional y extranjero y el Estado, y que

principalmente deje el carácter de “dependiente, irregular, contrahecho” (Moncada, 2009, p. 129), en el que sus problemas se vuelven cada vez más crónicos e imposibles de superar en el marco de las actuales relaciones sociales de producción.

1.2.2.- Actitud empresarial

El siguiente tema a tratarse es el empresario como una figura representativa de la empresa, como una realidad socioeconómica, quien tiene motivaciones y objetivos que son coherentes con lo que persigue toda la organización empresarial. Por tanto, se estudia al empresario como individuo sobre el que recae la responsabilidad en toda la toma de decisiones para hacer posible las metas propuestas. Ahora bien, los conceptos de empresa y empresarios han sido tratados desde teóricos clásicos como Juan Bautista Say, quien en su época explica que el mérito del empresario radica en la eficiente y oportuna aplicación de los recursos, conocimientos y destrezas que posee, para lograr que el capital de la empresa se expanda a través de la reinversión y así el negocio prospere. Say señala además que el empresario es el que comunica las diferentes clases de producción, y a su vez, éstas con los consumidores, es el que dirige el negocio de la producción, convirtiéndolo en el punto de concentración de diversos encuentros y relaciones. Por tanto, es éste empresario el que se encuentra expuesto a todo tipo de riesgos, propios de manejar un negocio, pero que en definitiva es capaz de aprovechar todo lo que pueda jugar a favor de la empresa.

Asimismo, es natural que los empresarios, directivos, administradores y altos mandos de una empresa, pretendan una entidad que sea creativa, vigorosa y que goce de bienestar en todos los niveles. Sin embargo, desde el modo de creación de las industrias textiles y de la confección en Ecuador, por su pasado familiar y de constitución informal en sus inicios, hace que en la actualidad, con la gran competencia existente, éstas busquen reestructurar la gestión empresarial que se ha estado llevando a cabo. Por ejemplo, Cerutti (2003), reconoce que la dinámica producida históricamente en la formación de

empresas en el país, pareciera venir gracias a la indagación empírica, todo esto debido a las características del desarrollo regional ya que algunos países latinoamericanos como Ecuador, no contaban realmente con estructuras empresariales hace algunos años.

Ciertamente la formación del tramado empresarial ecuatoriano empezó cuando existían coyunturas históricas con escenarios institucionales cambiantes, profundas crisis políticas y económicas y mercados internos bastante reducidos. Pero más allá del marco económico o político en el que se crearon las primeras empresas privadas en el Ecuador, se hace referencia a que no existió estímulo o presión por invertir por ejemplo los ingresos recibidos por las exportaciones de los recursos naturales en los años de proteccionismo (1960-1982), en las propias actividades exportadoras de bienes de producción nacional. Así pues, ni la generosidad de la naturaleza con la que siempre contó el Ecuador, logró despertar una actitud o esfuerzo innovador en sus empresarios, que mostraran un deseo por la superación o desarrollo de la situación que vivía el país.

Entonces, es a bien decir que la velocidad del proceso de desarrollo de un país no depende solamente de sus recursos materiales, sino también de sus recursos humanos, tal es el caso de Japón o Israel que con una escasa cantidad de materias primas o recursos naturales, lograron con disciplina e ingenio convertirse en países en los que es posible el mejoramiento del nivel de la calidad de vida a través de la producción de bienes y servicios y el desarrollo mismo que esto trae consigo. Por tanto, en la economía moderna, es notorio que ni los recursos naturales, ni la acumulación de capital, son los factores más decisivos del desarrollo, sino por ejemplo, la productividad por habitante, que depende básicamente de la capacidad técnica y el ingenio administrativo que se posee. Deal & Kennedy (2000) aportan al señalar que en

la actualidad poseer una cultura productiva es realmente importante, más aún ante la creciente tendencia de descentralización en los modos de organización empresarial.

Ahora bien, hacia 1983, con la expansión industrial que venía sucediéndose en el Ecuador, el estrato empresarial en el país era muy nuevo, y se encontraba “conformado por los mismos propietarios del capital, las empresas todavía no habían perdido su carácter familiar” (Moncada, 2009, p.112) y aún no se encontraba definida una división de trabajo clara entre las diferentes partes de la organización empresarial. Sin embargo, la empresa privada y el empresariado empiezan ya a jugar un papel protagónico en Latinoamérica. Con las ideas de acumulación de capital a partir de los años 80, se empezaron a abordar diversos temas referentes a los empresarios, inclusive se generaron más espacios de discusión e investigación en universidades, institutos, congresos, etc. No obstante en estos primeros encuentros se hizo énfasis en el empresario como figura burguesa en un mundo capital, en sus actividades y mecanismos de acumulación, sus vínculos con el poder político y además en sus lazos familiares debido al tipo de conformación de empresa que existía en la región. (Cerutti, 2003). Estas investigaciones empezaron con estudios del empresario como agente individual; o sea la persona como tal, para que posteriormente en los años 90, se estudiara a la empresa como organización. En el caso de Ecuador por ejemplo, estos estudios estuvieron siempre fuertemente ligados al capital extranjero y sociedades avanzadas, debido al tipo de acumulación y estructura económico-política con la que se contaba.

Cabe mencionar en este punto, que las teorías que asumían el triunfo del capitalismo, tras el desarrollo de un espíritu empresarial solamente, era no muy certero, puesto que “el mero deseo de lograr un beneficio máximo o

ilimitado no produce automáticamente la revolución técnica y social necesaria para ello” (Hobsbawn 1971, p.20). Es fundamental que “cuando menos” haya “producción masiva” (Id.). Por tanto, sin un soporte productivo, técnico, tecnológico, de recursos humanos, entre otros, es imposible que la simple actitud empresarial pueda lograrlo.

En efecto, muchos planes de desarrollo planteados por los gobiernos, luego de la implantación del modelo ISI, señalaban principalmente la importancia de que las industrias ecuatorianas se transformaran en un factor dinámico de la economía y que lograsen una integración productiva que consiga la redistribución social y espacial del ingreso, que tan inequitativamente se encontraban repartidas en aquellos años (Sepúlveda, 1983). Sin embargo,

“la acumulación acelerada en el sector industrial como en cualquier rama de la economía requiere como precondition previa, la acción de un sistema financiero que le proporcione crédito en cantidades adecuadas para financiar sus planes de inversión y su capital de trabajo, con un costo aceptable y con plazos que permitan cancelar las obligaciones con los créditos provenientes de las inversiones” (Id, p. 91).

Estas condiciones básicas no existían en el Ecuador, haciendo que ni el Estado, ni los empresarios se encontrasen en condiciones de llevar adelante al sector productivo.

Además, el proteccionismo del 183% (INEC, 1983) que amparaba al sector manufacturero de textiles, prendas de vestir e industrias del cuero en 1982 era según Sepúlveda (1983), demasiado para un sector emergente. Considerando el alto grado, el autor señala que “se garantizaba un porcentaje de ineficiencia relativamente holgado para un sector manufacturero emergente;

en vez de reducirse a lo largo del tiempo se ha ido elevando” lo que le permitió concluir que “la industria nacional se está volviendo progresivamente más ineficiente con respecto a la competencia internacional” (p. 81), cuestión que sin duda determina también una actitud por parte de los empresarios.

Por su parte, Moncada (2009) señala que en el marco en el que se conformó el sector empresarial, existían personajes políticos influyentes, que propusieron y lograron que el Estado creara o estratificara determinadas empresas, que prácticamente no contaban con estudios de mercado, localización, o costos y que a su vez mantenían una infraestructura deficiente, con equipo y tecnología inapropiada; particularidades que efectivamente se dieron gracias al apoyo de ciertos grupos dominantes de la sociedad civil. Inclusive el autor señala que “hasta hoy, el Estado ha sido lo que los grupos con poder real, han querido que sea” (Id. p 207). En efecto, las empresas se crearon en un estado de profundo favoritismo y proteccionismo desde sus inicios, esto trajo consigo lo que Arosemena (2001) considera uno de los más grandes errores en las organizaciones empresariales ecuatorianas. Se hace referencia a la existencia de empleados y ejecutivos en puestos claves, en donde “reciben responsabilidades que no pueden cumplir, porque no son autorizados y se convierten en recaderos. Este modus operandi resta iniciativa al individuo y ocasiona las ineficiencias” (p.16) en una organización empresarial que se muestra con tendencia centralizadora. Estas características resultan en una gerencia ecuatoriana que se muestra débil e ineficiente (Arosemena, 2001).

Ahora bien, todo el marco histórico de conformación del sector empresarial ecuatoriano nos lleva a pensar que una actitud empresarial, que buscara la excelencia y calidad, por méritos propios y reales, fue innecesaria. Es decir, que leyes proteccionistas, actos corruptos o intereses de diferente

índole resultaron más eficaces que una actitud misma. Más aún por el carácter familiar con el que se formaron las primeras empresas en Latinoamérica, que se reconocen como componentes estratégicos de desenvolvimiento empresarial, modos de organización y actitud, explica Sang Ben (1983). Así pues, la falta de perseverancia, junto al miedo por arriesgar y comprometerse con nuevos retos, se han dejado ver como las principales debilidades en los empresarios ecuatorianos de ayer y hoy (Morlás). En definitiva, la situación en la que se han ido creando las empresas en el país y que desde décadas anteriores hasta hoy se encuentran, en una posición segura, proteccionista y monopolista, hace que no haya sido necesario el esfuerzo y trabajo constante para conservar el posicionamiento en el mercado. Pero principalmente limitando “la creación o el fortalecimiento de un tejido empresarial local que caracteriza todo proceso de desarrollo local” (Arocena, 2001, p. 225)

Por otra parte, las empresas de Ecuador, históricamente “no han estado acostumbradas a realizar inversiones en la capacitación y actualización de sus ejecutivos, empleados y obreros” (Arosemena, 2001, p. 7), resultando así en una desventaja con respecto de aquellas empresas que sí lo hacen, en su mayoría extranjeras. El autor explica que esto se da principalmente porque los empresarios o gerentes generales tienen una “visión a corto plazo, cualquier inversión que no produce créditos inmediatos, no es considerada prioritaria y pasa a la lista de espera” (l.d.). Y añade que esto se ve reflejado en “la inversión en investigación y desarrollo, área que es ignorada incluso, por las corporaciones más grandes del país” (l.d.). En definitiva, señala que “el promotor ecuatoriano no se interesa mayormente en incursionar en nuevos negocios, prefiere los que ya están operando” (l.d.). Por tanto la reinversión, innovación y competitividad no es posible debido a esta postura. Además, la baja tolerancia al riesgo que tienen los empresarios ocasiona que la mayoría

se dirijan a un mismo sector que, para ellos, les resulte más seguro, entonces, vemos muchos sectores sin empresas que oferten y otros con un sin número de empresas que tratan de ganar mercado. En este tema, Morlás (2009) señala que el claro error de los emprendedores ecuatorianos radica en creer que los negocios que generan mayores ingresos en el país son aquellos del rubro de alimentos, bebidas y alojamiento; ocasionando que nuevas ideas de negocio o la explotación de otros rubros no tradicionales, no sean considerados si quiera. El autor afirma que es necesario desterrar estas ideas para lograr negocios exitosos, así como también, para que las empresas existentes no terminen en fracaso, pues esto es un claro indicador de los modos de pensar de los empresarios del presente y futuro.

Entre otras percepciones erróneas del empresario ecuatoriano que menciona Morlás se encuentran el pensar que una excelente idea de negocio es sinónimo de un negocio rentable, ya que en muchos casos, los proyectos y negocios se emprende de manera totalmente informal, como por ejemplo el hecho de que los emprendedores pasen por alto cuestiones fundamentales como inversión requerida, ventas, costos operativos, financiamiento, proyecciones financieras, entre muchos otros aspectos, que ciertamente son determinantes en el éxito empresarial. En efecto, los empresarios esperan que un proyecto rentable le garantice la consecución de fondos, sin haber realizado todos los estudios, planeaciones, y proyecciones necesarias. Al mismo tiempo, se reconoce que el empresario ecuatoriano “es lento en reaccionar frente a los cambios, prefiere seguir haciendo las cosas como siempre lo ha hecho” (Arosemena, 2001, p.18) y su capacidad para la innovación es escaso. Cabe añadir en este punto, que en el sector de textil y de confecciones, estas actitudes se ven reflejadas en el escaso número de empresas a nivel industrial en el país. Debido al alto grado de capital necesario para empezar y lo

riesgoso que se considera el sector (MICIP, 2001), muy pocos empresarios deciden invertir en tecnología, equipos, recursos humanos, para mejorar o incrementar su producción.

Ahora bien, la actitud empresarial se conforma dentro de un marco cultural. Los pensamientos, ideas, actitudes, posturas de los futuros empresarios se moldean dentro de un país, región, comunidad, etc., ya que como señalan Palomares & Mertens (1993), “las diferencias en la actuación empresarial se deben a que la señal que reciben del mercado varía según las condiciones específicas de cada país o región” (p.1). Los empresarios actuarán de manera diferente a pesar de que por ejemplo en Latinoamérica se apliquen políticas económicas similares. Tal es el caso de las privatizaciones, que en países como México, Argentina y Chile se asumieron de diferente manera que para los empresarios ecuatorianos. Morlós por su parte explica que las grandes deficiencias de los empresarios ecuatorianos se deben a la formación que se imparte en las universidades. Advierte que las aulas empiezan con estudiantes que tienen en su mente convertirse en grandes empresarios, con ideas empíricas y principalmente con el deseo de ganar mucho dinero, sin embargo no cuentan con la preparación adecuada, ya que desde su formación académica, no existe la especialización empresarial en carreras que no sean propiamente de negocios. No se conoce de administración, estrategias, planificación, organización, ocasionando que los empresarios del futuro no mantengan un nivel alto de competitividad y apenas sobrevivan en el medio actual. En su efecto cabe citar a Basave & Hernández (2007) quienes afirman que muchos de los problemas en una empresa son internos y causados precisamente por las personas que las dirigen.

En este sentido, también se puede observar que el empresario latinoamericano se muestra fehaciente al exceso de autoridad externa sobre su

empresa, ya que su concepto de gestión empresarial debe afirmarse en su autoridad. Giral, Eroles, Estivil (1998) explica por ejemplo que las decisiones que toma este empresario latinoamericano son centralizadoras, con un excesivo control que básicamente pretende concentrar el poder en sí mismo. Señalan además que los empresarios latinoamericanos “no buscan auditoria y seguimiento de los resultados” (p. 55), provocando que en este tipo de gestión empresarial se creen barreras en la comunicación y afecten principalmente a la confianza que existen entre los distintos niveles de la organización. (Giral, Eroles, Estivil, Lapuente, & Viesca, 1998).

Como hemos visto, “la gerencia ecuatoriana necesita elevar su nivel de conocimiento”, ya que, “por lo general las empresas invierten muy poco en capacitación, exceptuando unos cuantos gerentes que sí se preocupan de actualizar a los empleados y ejecutivos” (Arosemena, 2001, p.5). Esto se debe a la falta de interés que se tiene por la educación continua. Básicamente se piensa que con los estudios universitarios, ya se ha completado la educación y que invertir tiempo y dinero en construir más conocimiento o conocimiento especializado, es innecesario (Id.). Sin embargo, otro gran problema, se basa en que “la gerencia ecuatoriana no ha sabido delegar responsabilidades y pretende opinar en todo, desde temas intrascendentes hasta decisiones de importancia. Nuestros gerentes no se dan cuenta de que el tiempo, es un recurso limitado y debe optimizarse su uso” (I.d., p.16).

Ahora bien, se reconoce que la jerarquía en una organización empresarial, es necesaria e indispensable. Sin duda, “alguien tiene que representar al espíritu de la empresa y establecer los límites entre lo que se va a hacer y lo que no” (Arosemena, 2001, p. 39). El empresario debe ser entonces alguien capaz de sintetizar ideas y llevarlas a la realidad con toda la responsabilidad y riesgo que pueda tener. Tal como señala Richard Cantillon

(1950), el resultado de toda actividad es incierto, e implica un riesgo que un individuo, propietario, empresario o colectivos tienen que asumir en el ejercicio empresarial. Por otro lado, se reconoce al liderazgo como otra característica fundamental en el empresario. Es necesario que se posea el liderazgo inherente a la actitud y personalidad del individuo, sin embargo éstas se verán modificadas a través de varios aspectos referentes a su cultura, su forma de vida, sus creencias, entre otras. En otras palabras; desde el “papel ordenador de las instituciones políticas y jurídicas” a las que está sometido un individuo, los “programas educativos”, las “enseñanzas inculcadas por las iglesias”, las “influencias benéficas provenientes del exterior”, hasta las “orientaciones positivas de los medios de comunicación”; conducen a “líderes esclarecidos” en un futuro (Hurtado, 2007, p. 19).

De esta manera, el contexto en el que un empresario se forma, es parte fundamental de su actuar en la organización empresarial que dirige. En el caso latinoamericano en particular, Sang Ben (1983) explica que el empresario de la región “está más motivado por la acción... rechaza la objetividad y es emotivo, impaciente e impulsivo” (p.88). En su efecto, el autor explica que esto se debe básicamente a la psicología del latinoamericano, “quien no está interesado en los resultados” (I.d.), señala que para éste los resultados son “relativamente irrelevantes, puesto que al ser ‘un hombre de pasión’, es la acción lo único que le interesa, ya que permite una expresión espontánea y libre de los sentimientos internos” (I.d.). Sin embargo, Sang Ben (1983) reconoce a su vez, que ésta mirada del empresario latinoamericano desmerece un retrato más completo que se le debe dar, puesto que necesita ser observado y analizado bajo su historia y los condicionamientos sociales y económicos en los que se ha venido desarrollando. Por lo tanto, se hace fundamental y necesaria la mirada de todo el contexto ecuatoriano que se han tratado en capítulos

anteriores, para entender la actitud del empresario en el Ecuador de hoy. En este sentido es imposible por ejemplo tener una idea concluyente del empresario latinoamericano conociendo únicamente la organización social que predominaba en las economías coloniales, puesto que éste no ha sido su único trasfondo histórico para entenderlo.

Por último, se pretende mencionar como en temas anteriores la existencia de grupos oligopólicos en el país, que sin lugar a dudas han concentrado la riqueza en ciertos sectores relegando a otros a producciones medianas o pequeñas. Estos monopolios, se han valido del “rentismo” (Acosta, 2009, p. 28), para no encontrar ni crear incentivos para sus inversiones. Por ejemplo, se ha optado por “fomentar el consumo de bienes importados” (Id.), para que así éstos grupos puedan “con frecuencia sacar sus ganancias fuera del país y manejar sus negocios con empresas afincadas en lugares conocidos como paraísos fiscales” (Id.). Éste rentismo, como explica el autor, determina la actividad productiva de un país y a su vez, sus relaciones sociales; ya que no existe una presión social para reinvertir en mejoras de la productividad o en planes de desarrollo adecuados. Porque básicamente se encuentran seguros en su posición en el mercado por la escasísima competitividad que existe. Sin embargo, en los últimos años, estas empresas oligopólicas han tenido o tendrán que reestructurarse para mantenerse en el mercado (Mertens y Palomares 1993), debido a la presión competitiva que es cada vez más fuerte, principalmente en el sector textil y de confecciones.

Para finalizar, en el informe anual “Haciendo Negocios”, elaborado por el Banco Mundial ubica para el año 2008 a Ecuador en el puesto número 128 de 178, como uno de los países en donde es más difícil hacer negocios. Este informe fue realizado gracias a indicadores que analiza factores como: manejo de licencias, obtención de créditos, registro de propiedades, apertura de

negocios, protección de inversionistas, pago de impuestos, cumplimiento de contratos, cierre de empresas, entre otros. Otro estudio denominado “Índice Libertad Económica” Versión 2008, ubica al país en el puesto número 106 de 154, calificando al Ecuador como uno de los países menos libres del mundo. En este sentido, vemos que el entorno para el empresario ecuatoriano no es el propicio, “pues serían las economías más libres y con menos trabas a la gestión y propia conducción de las empresas, las más favorables” (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2009, p. 18) para el desarrollo de un sector empresarial fuerte, puesto que un mayor margen de maniobra con un tipo de estructura económica y política sólida, lograría una mejor actitud y postura en el sector empresarial. En definitiva, una gerencia que desafíe lo tradicional.

1.2.2.1.- Competitividad en el sector y el país.

Para la economía ecuatoriana, más allá de lo mencionado en el capítulo anterior acerca de las varias etapas de inestabilidad en el desarrollo económico del país, hay una época claramente distinguida por una crisis severa que provocó el posterior derrocamiento de presidentes, el cierre de entidades bancarias, la banca rota de múltiples empresas, el acelerado empobrecimiento de la mayor parte de la población, entre otros. Se hace referencia a la crisis que empezó a inicios de los años 80, con la caída de la exportación de cacao y la rotura del oleoducto, lo que colocó al Ecuador en un terrible estado de recesión. En la década de los noventa, cualquier indicador macroeconómico que pudiese examinarse, dejaba en evidencia los graves problemas que atravesaba el país. Como ejemplo, hacia finales de 1999 se llegó a un Ecuador descapitalizado en más de 7 mil millones de dólares, siendo así clara evidencia de la situación que se afrontaba y el inmenso desespero que invadía al Estado, a todos los sectores productivos y a la ciudadanía en general. Es así que la única medida viable a tomar fue la dolarización, ejecutada por el Estado en el año 2000. Es así que al iniciar el siglo XXI, la situación para todos los sectores del país tras la fuerte crisis y la posterior dolarización; la situación se veía incierta y confusa aún en varios aspectos.

Por lo tanto, desde antes de iniciar el nuevo milenio, la empresa privada se encontraba amenazada como nunca antes en la historia del país, principalmente por fuerzas externas en las que los intentos o cambios internos que podían realizarse se volvían ineficaces ante la gravedad de la situación. Con la globalización y los avances tecnológicos sucediendo en el mundo, las empresas ecuatorianas se encontraban muy poco preparadas para el desafío que debían enfrentar, ya que existían productos de buena calidad y bajo precio

que eran producidos en otros países y que llegaban al Ecuador, ocasionando que la producción nacional sea insuficiente. Por tanto, en las condiciones en las que se encontraba el país, era muy difícil crear empresas privadas, además de un mercado interno reducido y con baja capacidad de consumo que sin lugar a dudas, presentaba serias limitaciones para las empresas (Arosemena, 2001). Por otro lado, a la crisis se suman Gobiernos que con poco interés miran el desgarrador declive de varios sectores productivos y el constante cierre de empresas que se daban en quiebra. En la época de mayor crisis, los esfuerzos del Estado se centraron en disminuir la deuda externa, que crecía incontroladamente, situación que hasta la fecha no parece encontrar una solución.

Básicamente, “los ciudadanos dejan de confiar en las instituciones y encuentran la forma de proteger los capitales, sacándolos fuera del país o manteniéndolos en dólares u otras divisas fuertes” (Arosemena, 2001, p. 4), cuestión que provoca la falta de acumulación de capital, necesaria para la reinversión en cuestiones tecnológicas, de investigación y desarrollo, entre otros factores que se convierten en claros agentes para una mejora competitiva. Además, históricamente es claro que la inestabilidad es un gran limitante para el progreso de una nación, ya que de acuerdo a Arosemena, “produce incertidumbre y ésta origina la escasez y carestía de los bienes y servicios, los cuales son utilizados para especulación; provocan inflación, alza del costo de vida y erosión de capitales” (Id.).

Ahora bien, después de la severa crisis que vivió el Ecuador, fue fundamental tomar conciencia de la necesidad de mejorar la competitividad de los productos, para así poder entrar en el mercado internacional y lograr expandir el mercado local. Sin embargo, las políticas nacionales para la exportación, como las prácticas proteccionistas que se aplicaron en todos los

sectores productivos, especialmente el manufacturero, han hecho que éstos no puedan competir efectivamente en el exterior (Arosemena, 2001). Las industrias “presentan en sus inicios altos costos de producción debido al reducido tamaño del mercado interno y a la mayor intensidad de capital de sus funciones de producción, factor que obliga a otorgarles un mayor nivel de protección” por parte del estado (Sepúlveda, 1983, p. 81). Esto condujo a que en sus inicios ciertas empresas tuviesen un lugar seguro dentro del país, lo que limita la búsqueda de nuevas estrategias para surgir en un mercado que pudiese ser competitivo. Entre éstas y otras razones, Arosemena señala que:

“La mayoría de las empresas no se han preocupado en capacitar a sus empleados y ejecutivos. Son pocas las compañías que oficialmente tienen en sus presupuestos partidas para capacitación y actualización. Estas han sido vistas como gastos innecesarios en lugar de inversión imperiosa” (Id, p. 16).

Además, el poco conocimiento acerca de la posición relativa de los competidores en el mercado, la poca comunicación entre empresas y sectores, el escaso entendimiento de las necesidades de los clientes, entre otros. (Arosemena, 2001). También se hace evidente que históricamente la empresa privada ecuatoriana no se ha caracterizado por ser eficiente ni sólida. Más allá de lo pequeño del mercado interno y la escasa capacidad de compra de los ecuatorianos, los altos costos y baja calidad, han dejado a varios sectores productivos del Ecuador muy por detrás de lo que en algún momento se ni siquiera imaginó, en relación a otros países de la región y el mundo. Así mismo, Sepúlveda (1983) señala que tradicionalmente la empresa privada no ha estado adecuadamente capitalizada, entre otras razones, principalmente por el uso indebido de los préstamos que se realizaban y por no situar el capital en nuevos mercados. Asimismo Arosemena (2001) agrega que

inclusive “el fortalecimiento de ciertas empresas no ha aumentado la liquidez del sistema societario del país” (p.12), en gran parte por el aumento del endeudamiento que han tenido las empresas para sostenerse en tiempos de crisis y que a largo plazo provoca la escasez o completa inexistencia de utilidades, tornando imposible la reinversión. Todo desencadena entonces en la imposibilidad de conseguir mejores recursos para operar; la tecnología, equipos, recursos humanos, capacitación, investigaciones, entre otros, resulta ineficiente y escasa. Es así que como en un círculo vicioso, poco a poco se va deteriorando la organización empresarial, hasta resultar en grandes pérdidas, cierres o incluso endeudamientos a largo plazo.

Ahora bien, la calidad es un aspecto fundamental en las empresas de hoy. Su importancia trasciende en términos no sólo de producto, sino también de procesos, proveedores, condiciones de trabajo, medio ambiente, entre otros. En este sentido, Mertens y Palomares explican que la calidad y el diseño no es suficiente para que la empresa se adecue a nuevos parámetros de competitividad. Señalan que estos atributos en un producto serían suficientes solamente si el cliente estaría dispuesto a pagar más. Explican entonces que al haber muy poca elasticidad entre precio y calidad, las empresas se han visto en la obligación de hacer más compleja y exigente su estrategia de productividad, al reducir los costos, aumentar la calidad e incrementar la flexibilidad en la producción. En definitiva se trata de conjugar las virtudes de una empresa pequeña que cuenta con flexibilidad y rápida adaptación a los cambios de mercado, con las de una gran empresa cuyo atributo es hacer producción a grandes escalas con bajos costos. Es así que la tecnología con la que cuenta la empresa, además del capital humano que hace frente en la toma de decisiones oportunas y eficaces son las bases para alcanzar un nivel competitivo alto, capaz de soportar los mercados internacionales.

En resumen, entre otras realidades que viven los empresarios ecuatorianos, las limitantes para un sector competitivo son básicamente el gran endeudamiento que tienen sus empresas para poder sostener las épocas de crisis, haciendo así, que los costos financieros alcancen cantidades exuberantes, “la incapacidad para poder competir en un mundo globalizado y la pobre calidad gerencial de los administradores” (Arosemena, 2001, p. 10), la gran inestabilidad política, los fenómenos naturales, el constante estado de recesión, entre otros.

Capítulo III

1.3.- Diseño de indumentaria en la Industria

Las direcciones que ha ido tomando la producción de ropa en los últimos años han sido realmente diversas. Tal como señala Fine (1993), la indumentaria se ha transformado desde un artículo de primera necesidad que era hecho para durar, a ropa que por un bajo costo, variedad y calidad aceptable es sustituido con una frecuencia que hace 200 años era inimaginable. Inclusive, se puede decir que hoy por hoy, la industria manufacturera de ropa ha comenzado a imitar a la industria de los alimentos, donde los bienes son comercializados como perecederos. Bajo esta realidad, la ropa ha empezado a fabricarse de manera serial y masiva en casi todos los países del mundo, desde grandes industrias en Japón, China, Vietnam, India, hasta Ecuador. Todo con el propósito de satisfacer, distintas necesidades de consumo, característica de nuestros tiempos. Por lo tanto, cuando se trata de indumentaria en una producción serial, se hace evidente que alrededor del mundo, no hay sino un gran número de industrias; cada una con diferente organización, estructura empresarial, tamaño, infraestructura, tecnología, etc., en donde el diseño de indumentaria se ve inmerso e inevitablemente influenciado por factores de carácter económico, político, social, productivo, etc. Más allá de la propia dinámica de la empresa, todos estos aspectos; la maquinaria y tecnología con la que cuenta, el mercado que manejan, los recursos humanos que poseen, se ven involucrados en el proceso de diseño y a su vez, éste también influencia a todo cuanto exista en la compañía. Además, “las condiciones para la producción de ropa son altamente dependientes de una amplia gama de factores sociales, políticos, económicos

y culturales”¹ (p. 218) como expresa Entwistle (2000), en su análisis a la puesta en escena del vestido en el ámbito social. Haciendo hincapié en que las responsabilidades de una exitosa o mala producción van más allá de los esfuerzos constantes, eficaces y certeros que una compañía pueda tener puertas adentro. Ahora bien, en el mundo de la indumentaria no existe solamente el diseño de la gran industria, sino también la muy conocida alta costura, dedicada a un trabajo meticuloso de atuendos hechos a medida, que muchas veces son considerados obras de arte, por su gran trabajo manual y experimentación en forma, color, material, etc. Sin embargo, a pesar de que ésta haya alcanzado altos niveles de aceptación y apreciación, su consumo es limitado a un número reducido de personas. Entonces para satisfacer a los otros miles de millones de usuarios, las industrias se han especializado en diferentes segmentos o nichos, por nombrar unos pocos; hombres, mujeres, adultos, jóvenes, niños, bebés, diferentes talles, pudiendo crear así, logaritmos infinitos de indumentaria producida y principalmente, que está por producirse.

1.3.1.- Proceso de diseño en el proceso serial

¹ “Conditions for the production of clothing are heavily dependent upon a wide range of social, political, economic and cultural factors” (Entwistle, 2000, p. 218)

Como es evidente, con el pasar de los años, la indumentaria ha dejado en un segundo plano y para tiempos antiguos, el hecho de cubrir el cuerpo por abrigo, las necesidades de hoy en día se han transformado en amplias distorsiones de lo que alguna vez fue el vestir. Desde apropiaciones y significaciones al indumento, que varían de color, tamaño, forma, material, han sido tomadas por las sociedades y cambiadas en un ritmo cada vez más acelerado. Es así que el diseño se ha convertido en un elemento cada vez más requerido por las empresas a nivel mundial. El buscar satisfacer la necesidad de consumo, más allá de la de proteger el cuerpo de inclemencias climáticas, es algo que en la actualidad resulta muy evidente, a través del rubro. Con la gran demanda de innovación, cambio y diferenciación por parte del mercado, es de reconocer la necesidad de una aplicación de éstos atributos en indumentaria producida de manera serial, teniendo en cuenta así también, los requerimientos de la industria. Además, como expresa Grewal (2011), “el producto y el proceso de diseño son el corazón de toda actividad de negocio y la integración con los costos permite la mejor toma de decisiones y ayuda a reducir los riesgos de éste”² (p. 1) entonces una forma coherente de manejar los aspectos técnicos y formales requeridos, serán de gran ayuda a que la aplicación de diseño no resulte tan comprometedor para la compañía y que el desarrollo del proceso de diseño y la integración de todos los aspectos que se ven involucrados, permitan la combinación correcta de las variables y un lanzamiento exitoso de productos.

Ahora bien, el proceso de diseño en la sociedad industrializada, afirma Saulquín (2010) consiste en que el profesional de pautas y pasos a seguir en

² “Product and process design is at the heart of all business activity and integration with costing enables better decisions to be made and this helps to reduce business risks” (Grewall, 2011, p.1). Traducción de la autora

un proceso que se orienta básicamente en la resolución de problemas del mercado. Estos problemas, amasados de acuerdo a la autora, por el mercado, la publicidad, el entorno, el consumo, entre otros. Sin embargo, el proceso industrial ha cambiado desde el auge de la Revolución Industrial, su ritmo estaba basado en la disciplina, la eficiencia y la medida, llegando a un punto en el que frustraba el trabajo creativo que el diseño pretendía. En este sentido, hacia 1975, Selle sostenía que “la concepción que la industria se hace del diseño es ostensible: ella no exigen más que una adaptación conciliadora a las necesidades de la producción” (p.28), afirmando que lo que la industria más necesitaba era la integración. Actualmente con la cultura de masas, se puede ver una realidad diferente. Existe una alianza productiva que han creado la moda y la industria y que resulta innegable al momento de comprender el profundo éxito del que gozan hoy en día.

La indumentaria en la sociedad industrial, mostraba transformaciones formales-estéticas como rasgo esencial en su composición. Por tanto, aquellos atributos esenciales como su funcionalidad y practicidad, que suponía el vestido en épocas preindustriales, quedaron relegados a un segundo plano. En la actualidad, estos atributos son satisfechos fácilmente gracias a la maquinización que existe, por tanto las características funcionales y prácticas han pasado a considerarse como cualidades básicas e inherentes de la ropa. Ahora bien, con la producción masiva de productos en la Revolución Industrial, resultaba fundamental crear una cultura de consumo. Ésta tarea logró ciertamente, dinamizar el mundo de la moda con transformaciones en el indumento, que años atrás parecían exclusividad de ciertas clases elitistas. A través de la eficacia de la máquina y la producción serial, fue posible llegar a grandes mercados con indumentaria más variada. En su efecto, “la economía de la hipermercancía coincide con la carrera desenfrenada por la renovación

acelerada de productos y modelos” (Lipovetsky, 2007, p. 80), siendo la variación e innovación, una característica propia del mundo industrializado

En la actualidad, así como las industrias se nutren del sistema de la moda, ésta a su vez, a través de las civilizaciones de la sociedad industrial occidental logró instaurar y dinamizar lo que se conoce como *moda para todos*. Saulquín (2010) explica que ésta relación “basaba los juegos de la moda, en las relaciones entre los modelos de alta costura y sus múltiples adaptaciones en la confección seriada” (p.136). Todo esto a través de las secuencias de modificaciones existentes, a partir de un elemento tipológico que ha sido dado. La relación entre este modelo o tipología y sus múltiples variaciones son precisamente sostenidas en el esquema industrial, sin embargo, ésta puede ocasionar limitaciones o prohibiciones de orden técnico-culturales en el proceso de producción y en su puesta en escena. Además, las variaciones a las que se hace referencia, por ejemplo; color, textura, forma, también pueden estar restringidas por temas tecnológicos.

Con respecto al proceso mismo de diseño, Scott (1995) señala que, éste hace referencia en primer lugar a la satisfacción primaria y básica de una necesidad humana; en el caso del indumento, el aspecto de abrigar, cubrir o adornar el cuerpo. Como lo explica Scott, sin un motivo no hay diseño y en ese motivo, cualquiera que sea, encontramos una necesidad humana. Una vez que esta causa primera está satisfecha, viene la causa formal, en la que se da perfil, forma y proporciones a una idea que formamos en nuestra mente. Es en esta instancia en la que existirá un aspecto importante del proceso de diseño; la creatividad, pero ésta no como una improvisación sin método. Si no, según Munari (1983) como “la serie de operaciones del método proyectual” que “obedece a valores objetivos que se convierten en instrumentos operativos en manos de proyectistas creativos” (p. 19). Siendo así esencial que todos los

agentes involucrados en el proceso, conozcan los valores objetivos que se persiguen y que estarán presentes en todo el desarrollo del producto, y no únicamente bajo la responsabilidad de los diseñadores o de su departamento. Además, se entiende que el planeamiento para el desarrollo de un producto involucra otras interacciones complejas que están entre los requerimientos del consumidor y los atributos funcionales propios del producto a desarrollarse. Hay conceptos que se aplican para asistir al proceso y éste necesita consideraciones que incluyen a todos los departamentos en una compañía.

Al lograr la causa formal, se empieza entonces con la causa material en la que una vez que se ha alcanzado la idea clara de su función y forma, se pueden definir las características de los materiales a utilizarse, y cuáles son los más apropiados de acuerdo a las propiedades que presenta y a los requerimientos de las dos causas primeras. Finalmente, se encuentra la causa técnica, la cual permite definir todos los aspectos de las causas anteriores y lo que guiará posteriormente el proceso de producción del producto. Entonces, un proceso de diseño contiene en su base la funcionalidad, que permitirá arrancar el proceso de imaginar una forma, trasladarla a un boceto o ficha técnica, escoger los materiales para esa forma y transformarlos para finalmente conseguir, en este caso; indumentaria. Además es importante mencionar que el método proyectual que abarca del proceso de diseñar, inclusive a nivel industrial; no es definitivo y absoluto, sino más bien, flexible. Si es necesaria la modificación para el mejoramiento del proceso, esta flexibilidad es fundamental para el proceso de desarrollo del producto (Munari, 1983).

Ahora bien, en la actualidad el sector industrial de confecciones produce grandes cantidades de productos esto ha hecho que las colecciones que tradicionalmente se hacían semestralmente, hoy por hoy se incrementen a

diez o inclusive doce anualmente, tal es el caso de grandes empresas como Zara o Calvin Klein por ejemplo. Sin embargo, la empresa Pinto S.A., analizada en esta investigación también realiza una colección mensual, con cerca de sesenta modelos nuevos por colección. Éste es un claro indicador de que su producción ha aumentado en los últimos diez años. Afirma por ejemplo Vanesa Pastrana, Jefa del Departamento de diseño de la fábrica, que éste ha sido un proceso, en el que todos los departamentos se han visto involucrados. El crecimiento en su producción ha significado una satisfactoria experiencia para la empresa, que se deja ver principalmente en la apertura de nuevas plantas de fabricación a nivel internacional.

En definitiva, se reconoce que el diseño aplicado, no sólo bajo la idea de un producto terminado, sino del acompañamiento en todo el proceso, es fundamental para el desarrollo y aumento de la competitividad en el sector. El proceso serial por complejo que sea, puede abrir espacios para el diseño, en pos de lograr un mejoramiento continuo, en el que tanto la disciplina como la empresa resulten beneficiados. De la recopilación de los datos conseguidos en las entrevistas a las empresas y tras el estudio de caso, se puede señalar que es posible insertar sin conflicto el diseño en la industria, siempre y cuando la organización empresarial mantenga buenos canales de comunicación entre sus diferentes niveles o departamentos.

1.3.1.1.- La forma y la función en el diseño de indumentaria

El diseño de indumentaria es probablemente la rama del diseño que más estrechamente se encuentra ligada al ser humano. Desde que nacemos, la indumentaria forma parte de nuestra construcción del mundo y más allá de nuestra cultura, condición social, ideología política, raza, religión; nos vestimos, nos abrigamos, nos adornamos, nos cubrimos. La mayor parte de nuestras vidas utilizamos grandes cantidades de ropa, diferentes estilos, tipos, tallas, marcas, etc. Tal es el caso que como señala Saltzman (2004), “lo que se proyecta en la ropa afecta directamente la calidad y el modo de vida del usuario: sus percepciones, sus sensaciones, la noción de su cuerpo, su sexualidad, su vitalidad” (p. 8). Al constituirse la indumentaria, como un objeto de uso estrechamente ligado al cuerpo humano, con un modo de uso que es constante y permanente, se supone así también que su proceso es fundamentalmente influyente en los individuos. La indumentaria constituye así la vinculación del cuerpo con el entorno en donde éste se desenvuelve. El cuerpo, como la estructura base en la que el objeto se proyecta, y a su vez, el indumento como la proyección que el individuo quiere dar a su entorno. Es así, que en la ropa, se entrelazan aspectos propios y privados de las personas y otros públicos y externos del contexto al que pertenecen, principalmente, las condiciones culturales y sociales en las que cada sujeto se encuentra posicionado (Saltzman, 2004). Por lo tanto, debido a su estrecha relación con el cuerpo, con los modos de vida, con las personas en sí, la forma y la función son características determinantes y primordiales en la producción de indumentaria.

Hoy en día es más evidente que el sistema de los objetos, constituye atributos técnico-funcionales, como también estético-formales (Bonsiepe, 1985). Éstos son a su vez determinantes como requisitos básicos e imprescindibles al momento de proponerlos. Como individuos buscamos en los

objetos que creamos y usamos dos aspectos fundamentalmente; la función y la expresión. Nos apropiamos de los objetos, en este caso el indumento y lo hacemos nuestro en diferentes aspectos. En efecto, la funcionalidad en la actualidad va más allá de un concepto referente a lo utilitario. Significa en un sentido más amplio, la correlación de los atributos físicos del producto con el entorno en el que es puesto en escena. Por ejemplo, la función que cumple un traje de baño en coherencia con la situación de ir a la playa. Así también, por el contrario, tomar esta misma prenda para una cena formal.

Ahora bien, la forma-función a partir de la década del veinte, pautaba con suma racionalidad; las formas de acuerdo a las necesidades del usuario. Por lo tanto, la ornamentación o la fantasía por ejemplo en alta costura, debido a su falta de racionalidad y practicidad, quedaba claramente desvinculada al diseño. Sin embargo, en la actualidad la moda hace uso de esos atributos y que a su vez, son retomados posteriormente para las producciones seriales (Saulquín, 2010). Hoy en día, las limitaciones en cuanto forma - función parecen haber desaparecido por completo. Sin embargo, “la forma elegida siempre coincide con las motivaciones que se tengan para vestir al cuerpo real; luego un diseño puede ser funcional al cumplir con objetivos dictados por los deseos colectivos, más allá de las necesidades reales de las personas” (Saulquín 2010, p. 131). Entonces, no necesariamente esas limitaciones supondrán formas en la indumentaria sin criterios ergonómicos por ejemplo, ya que su morfología vendrá inconscientemente condicionada por el cuerpo donde se sostiene.

1.3.1.2.- Tendencia y Moda en un proceso serial masivo

En el aspecto social, se considera que la moda logra masificar gracias a la producción en serie. Inclusive, el negocio que ésta representa hoy en día, logra posicionar cualquier tipo de estilo si ésta lo desea. Las industrias toman lo que las grandes pasarelas muestran y lo trasladan a piezas que pueden ser fabricadas de manera serial, reduciendo tiempos y costos. En las colecciones o líneas de indumentaria que lanzan las empresas, se ven claramente cambios en tonalidades de colores, diseño, forma y material cada cierto tiempo, generalmente por estaciones. Esto provoca que las industrias estén pendientes de las últimas propuestas en textiles, estampados, fibras, etc., dinamizando así aún más el negocio. A estas tipologías para ser adoptadas cada determinado tiempo, se las conoce como tendencias.

A través de los tiempos en que se ha ido formando el sistema de la moda, los diseñadores han logrado combinar de alguna manera las tendencias de Oriente y Occidente. Sin embargo, empieza a ser cada vez más evidente la búsqueda y defensa de identidades nacionales a través del indumento. En este sentido, el diseño cada vez más, nutre de manera creativa las tendencias globales, a través del uso e interpretación de las raíces culturales propias de cada país o región. Por ejemplo podemos mencionar el caso de Issey Miyake, quien ha logrado expresar su propia visión del mundo a través del diseño de indumentaria con la experimentación en textura, formas, movimientos, además de una coherencia con su entorno y cultura. Es en este sentido cierto, que los modos en que una sociedad se imagina y piensa de sí misma, tienen una correlación estrecha con la indumentaria que produce y las formas de vestido que ésta desarrolla. Está conformada así, por un núcleo de valores propios de una cultura o región, que a su vez se convierten en una tendencia rectora en los modos de vestirse de los individuos pertenecientes.

Con respecto a este tema, las Memorias del III Seminario Nacional de Diseño (1988) dejan sentadas las preocupaciones de que en el Ecuador, la introducción de elementos foráneos como las tendencias internacionales, pasan por alto las posibles formas tradicionales de expresión, con las que puedan contar los diseñadores ecuatorianos. Advierten una discriminación de piezas, tradiciones, costumbres nacionales a museos o galerías en donde no son realmente apreciadas y aprovechadas por disciplinas como el diseño. Los expositores señalan que lo importante es tomar conciencia acerca de diseñar para una sociedad en concreto, que tiene tradiciones, valores y costumbres diferentes de otras. En efecto, afirma que con un acervo cultural y artístico suficientemente grande y desconocido como es el del Ecuador, es necesario empezar a sentar las bases de un diseño creativo local y de niveles industriales.

Volviendo al tema, si bien es cierto, que las grandes pasarelas y la moda son algo que parece alejarse de la fábrica y de un proceso técnico-serial-masivo, Susana Saulquín señala que es necesaria una transformación en las concepciones del diseño actual, a las expresadas por ejemplo hace décadas con la Revolución Industrial. Hoy en día existe una forma cultural basada en la información, que muestra cada vez más interés en la interactividad con los productos, en la creatividad y personalización y en una conciencia ecológica. Esta realidad no escapa de la producción serial de indumentaria, ni de la forma en la que se conciben los productos a nivel industrial. Con las necesidades tan fluctuantes que se perciben en la sociedad actual, las tendencias pasan a ser un buen referente para las empresas que en su defecto no invierten en investigación y desarrollo por ejemplo.

Ahora bien, como señala Braham (1997), el código de la moda necesariamente debe pasar por el filtro de la industria, ya que lo que se

muestra en pasarelas de París, Nueva York, Londres, además de ser criticado, adoptado o rechazado por publicistas, críticos, medios, etc., deberá también pasar por el filtro de los fabricantes de prendas de vestir y compradores de tiendas. Fine & Leopold (1993) concuerdan con Braham (1997), al considerar que la moda no es sólo cultura, sino industria, y que no se trata sólo de consumo sino de producción también. Entonces, tanto la moda de pasarela, como el diseño en grandes fabricas se encuentran dependientes uno de otro en un ir y venir de las demandas y competencias presentes en la actualidad. Inclusive, para entender la moda, es necesario ir más allá de una discusión puramente estética, ya que lo que se define y trata de ser reconocido como *moda* es el producto de una cadena de actividades que son económicas, culturales e industriales, así como estéticas (Entwistle, 2000).

Sin embargo, Luhmann (1996) aborda a la moda desde otra perspectiva, señala que el “presente muy efímero de la moda” hace que “las grandes firmas consigan medios de financiamiento para aniquilar a los pequeños productores”, resultando en el surgimiento de un “mercado sumamente selectivo para la moda” y “otro mercado mucho mas o menos estable cuya moda es la carencia de moda: la cultura de los jeans” (p. 228). En esta división que señala el autor, la producción serial iría para aquellos que no se encuentran en ese “mercado selectivo”, puesto que al masificar a las personas en la producción, se pierde el concepto mismo de que la moda sólo llega para unos pocos individuos, recordando que inclusive desde tiempos antiguos, se utilizaban diferentes prendas de vestir para definir un estatus social o una reivindicación de la individualidad, inclusive en la prehistoria cuando no existía aún la indumentaria como tal, algunas tribus se adornaban los cuerpos con plumas, huesos o pieles, diferenciándolos de los demás y entre ellos mismos.

Ahora bien, el proceso industrial busca siempre aumentar la producción y a su vez; el consumo. Por esto, la moda y las tendencias han permitido visualizar al vestido como un objeto de deseo, con múltiples variaciones y capaz de producirse en grandes cantidades. Estas características parecen ser hoy en día de carácter obligatorio para los consumidores, sin embargo hay que considerar que no son esenciales fuera del sistema. Funcionan para éste pero no son inherentes al individuo. En consecuencia, los intereses de la sociedad industrial han logrado una concepción diferente del cuerpo, esta vez, como un objeto económico, a través del cual es posible sostener la producción. Un cuerpo que es “permeable a funciones y mandatos exteriores” (Saulquín, 2011, p.179).

En conclusión, como hemos visto; la moda es el producto de un complejo conjunto de interacciones entre los diferentes agentes establecidos en las relaciones temporales y espaciales entre sí; las casas de diseño, grandes diseñadores de alta costura, fabricantes de telas y prendas de vestir y los minoristas y distribuidores, todos se encuentran inmersos en un sistema en el que a través de las tendencias, la producción industrial encuentra un camino a seguir.

1.3.1.3. Innovación industrial

Hoy en día, es innegable reconocer que la tendencia actual a personalizar todos los productos y servicios, sólo es posible en una economía en la que la innovación esté por encima de la producción. Si bien es cierto, hace algunos años, la competitividad en las empresas se basaba en la productividad del trabajo y la reducción de costos y tiempos. Ahora en los mercados actuales, éstas ya no son suficientes. Ahora mismo, la ventaja competitiva actual se encuentra en la innovación, en el lanzamiento de productos nuevos y en la renovación constante y actualizada de sus atributos. Como señala Lipovetsky (2007), las grandes empresas mundiales de hoy, no sacrifican los presupuestos destinados a investigación y desarrollo, ya que “cuanto más innova una empresa, y más productos nuevos pone en circulación, más aumenta su cifra de negocios, su productividad y su valor en bolsa” (p. 79). Precisamente, los sectores que muestran un crecimiento, son aquellos en los que hay un constante ritmo de innovación y renovación de sus productos.

En este sentido, es importante señalar que “la productividad tiene que ver con la organización, innovación y tecnología, así como conocimientos y habilidades” (Arosmena, 2007, p.2), y que sin éstos es imposible alcanzar un nivel ni siquiera razonable de competitividad. Ahora bien, referente a la innovación tecnológica que debería llevarse a cabo en las industrias del sector textil y de confecciones que hay en el Ecuador, existe un conflicto decisivo que reconoce el MICIP (2001). Señala que las industrias para mantenerse en el mercado, deben emprender un proceso de diversificación acelerado para controlar mejor las porciones del mercado y reducir riesgos. Esto implicaría innovar técnicamente, pero ciertamente también disminuiría la capacidad de generar empleo, puesto que las nuevas técnicas son ahorradoras de mano de obra. Por lo tanto, el tema de la innovación tecnológica se ha convertido en un

tema de profundas discusiones en el sector. Además el Ministerio advierte que estos procesos de innovación significan retroceso en la generación de valor agregado, puesto que incorporan tecnologías que usan en su mayoría materias primas importadas. Además, como señala Arosemena (2010), el empresario ecuatoriano “no ha llegado a comprender los extraordinarios beneficios de la tecnología, no es muy entusiasta de ella y tiene la idea equivocada de ser gasto en lugar de inversión” (p.2).

Por lo tanto, al no existir una preocupación por la innovación tecnológica en las fábricas, además de las grandes polémicas en las que se encuentra el tema, es indudable pensar que el aspecto de baja competitividad seguirá imperando entre las industrias. Con excepción del caso estudiado en el que se afirma que una de sus fortalezas es precisamente el haber arriesgado por estas innovaciones. Desde la reestructuración a través de la innovación constante en sus productos, hasta la innovación tecnológica, la cual permite que la empresa logre una buena respuesta al mercado al ofertar variedad y calidad.

1.3.2.- Departamento de Diseño como estrategia competitiva

Se ha señalado que la indumentaria es uno de los objetos más estrechamente ligados al día a día de los seres humanos. Esta necesidad de vestir, ha permitido que en la actualidad existan innumerables industrias dedicadas a la producción de ropa a nivel mundial. Desde grandes fábricas hasta pequeños talleres, realizan todo tipo de indumento, en cualquier rincón del mundo, con el fin de satisfacer esta necesidad. Al ver esta situación muchas industrias han optado por consolidar al diseño de indumentaria como un valor agregado fundamental dentro de la organización empresarial, con el fin de lograr diferenciación de la gran competencia que se sitúa actualmente en el rubro. Entonces, es evidente reconocer al diseño como un instrumento cada vez más importante en la competencia por el mercado. Basta con ver el “creciente número de pequeñas y medianas empresas que, en el curso de sus estrategia de ventas, emplean el diseño como una finalidad” (Burdek, 1994, p.10). Inclusive, “la moda está al corriente de la eficacia publicitaria del diseño, el fenómeno de los vaqueros de marca, que motiva al comprador a adquirir un producto solo porque aparece el nombre del creador en la etiqueta, nos muestra claramente que tampoco aquí se busca el anonimato” (Id. p.11).

El III Seminario Nacional de Diseño, señaló en 1988 que la disciplina deberá tener la misión de incrementar la calidad de uso de los productos, contribuir al aumento de la productividad y apoyar su desarrollo. Ahora bien, es cierto que el diseño no involucra únicamente la concepción de una serie de productos, sino también su planificación. Por lo tanto, se puede decir que el diseño está integrado a un sistema mucho más amplio, que abarca desde procesos de producción, elección de materiales, acción creativa, resolución de problemas, formas, funcionalidad, entre otros. Estas tareas a realizarse, las lleva a cabo un grupo de profesionales que conforman uno más de los niveles en la organización empresarial: el departamento de diseño.

Al tratarse la problemática del diseño como profesión en el Ecuador en el marco del seminario mencionado anteriormente, se reconoce ampliamente que la práctica profesional de la disciplina “no se puede confiar a cualquier persona” (p.14), ya que “requiere de amplia preparación, conocimientos profundos y extensos y capacidades especiales” (l.d.). Esto se señala al mencionar la importancia en la contratación de un profesional en el sector de hace treinta años. Debido a la informalidad con la que se trabajó en las empresas durante muchos años, los seminarista reconocieron que “ya no es suficiente el buen gusto o el chispazo genial” (l.d.) para llevar a cabo un proceso de diseño y elevar los niveles de competitividad que tanto requerían las industrias. Sin embargo, hasta hoy se dejan ver estas ideas inmersas en las mentes de los empresarios. Se hace referencia al hecho de pensar que no es necesario un profesional del diseño, sino que ésta tarea puede ser desempeñada por cualquier persona. Por ejemplo, la Jefa del Departamento de Diseño de Pinto S.A. reconoce que algunos empresarios no contratan un profesional “porque creen que su hija tiene buen gusto y puede comprar muestras y hacerlo” (Anexo V, p.45). Sin embargo, recalca que estas posturas retrogradadas, lo único que logran es impedir el propio crecimiento de la empresa.

Cabe preguntarse si el modo de pensar de los industriales se debe a un desconocimiento de la disciplina. Por su parte, Selle (1975) señala que al variar ampliamente las definiciones de diseño y al presentar diversos abordajes, es de esperarse que los empresarios o ejecutivos de industrias que buscasen un concepto definitivo y claro, terminaran confundidos al encontrar bibliografía especializada por ejemplo. Todo esto, explica Selle que es debido a las interpretaciones de tipo económico-comerciales, o normativo-culturales, o técnico-artísticas bajo las que se ha explicado la disciplina. Como resultado,

hoy en día a pesar de los avances en conceptualizar al diseño; su teoría y praxis no han podido ser entendidas en su totalidad. Por lo tanto, es difícil conseguir que resulte suficiente y clara para el entendimiento de los industriales en este caso.

Ahora bien, según Renfrew & Renfrew (2010), “cualquier colección de éxito o económicamente viable requiere una cantidad ingente de investigación, estudio y planificación” (p.13). Sin lugar a dudas, en una organización empresarial es fundamental que todos los departamentos, tengan “una noción bien definida de las necesidades de sus clientes, así como de su propia situación dentro de un mercado altamente competitivo” (Id.). Sin embargo, Norman (1988) asegura que si bien es cierto, que los diseñadores conocen muy bien la idea de un producto y su usabilidad en el mercado, los profesionales están separados de los usuarios finales por diversas razones; desde la burocracia empresarial, el marketing, los clientes; los diseñadores creen que saben lo que los clientes quieren pero la retroalimentación con el mundo real está ciertamente limitado por los filtros que se imponen. Como resultado, el desarrollo de un producto diseñado puede resultar en un fracaso comercial, sin embargo, tomar como válidas investigaciones de las necesidades del mercado, -requisito indispensable para el desarrollo de un producto- de partes que no están involucradas en el proceso del mismo, puede provocar resultados contrarios, equívocos o inexactos.

Parte II

Desarrollo Metodológico

2.1. Planteo Metodológico General

La metodología escogida corresponde a una investigación no experimental cualitativa, en la que se utilizan dos técnicas. En primer lugar, la entrevista en profundidad; que permitirá conocer más a fondo el desarrollo del diseño dentro de las cinco industrias a analizarse y en segundo lugar, un estudio de caso, a una de las empresas más exitosas del sector. La metodología planteada permitirá analizar y ahondar en temas que no se encuentran investigados aun en el país, y que son necesarios para el desarrollo y profundización de esta investigación. En definitiva, la presente tesis plantea dos métodos de investigación que se encuentran detallados a continuación.

2.2. Planificación de Entrevista

2.2.1. Técnica Metodológica y Justificación

La técnica metodológica pertinente para esta investigación de tipo cualitativa, es la entrevista en profundidad. La intención de tomar a ésta como instrumento metodológico, es de lograr extraer la mayor cantidad de información que no pueda ser evidenciada bibliográficamente.

El motivo por que cual se optó por elegir esta técnica es porque la misma logra dar a conocer los conceptos que se tienen de las variables presentadas por personas especializadas en el tema. Por lo tanto, esta técnica permitirá conocer cuál es la postura que tienen los empresarios industriales en Ecuador con respecto del diseño de indumentaria en sus empresas. Lo que permite obtener información crucial para el desarrollo del proyecto.

2.2.2. Variables

- Diseño dentro de un proceso serial
- Retos para la industria de la confección.

2.2.3. Objetivos

El principal objetivo del instrumento de medición escogido, es la profundización en temas relativos al diseño dentro del proceso industrial de cada una de las cinco industrias que se encuentran registradas en la Asociación de Industrias Textileras del Ecuador. Se pretende básicamente conocer los objetivos de la empresa como proveedor de indumentaria para el país, las posibles limitantes que como industria enfrentan, el rol que juega el diseño dentro de cada industria, y demás temas de interés, que permitirán la recopilación y el posterior análisis de toda la información que deduzca de la investigación de campo.

2.2.4. Muestra

El universo de estudio corresponde a las cuatro industrias registradas en la Asociación de Industrias Textiles del Ecuador, que se dedican a la confección de ropa. Éstas corresponden a las empresas de nivel industrial más grandes del país. A continuación se describen cada una:

Pinto S.A.: Es una empresa ecuatoriana fundada en 1913 que cuenta con cerca de 35 locales comerciales a nivel nacional. Dispone de dos plantas de producción en el país, además de una planta en Perú y otra en Colombia. Provee al mercado de prendas de 100% algodón peinado, de la más alta calidad. Pinto S.A. es una empresa integrada verticalmente y maneja desde la producción de su propio, hilo, tela, hasta la comercialización de sus productos.

Pasamanería S.A.: La empresa se constituye en la ciudad de Cuenca en Ecuador en 1934, iniciando propiamente sus actividades en 1935. A lo largo de los años ha ido adquiriendo maquinaria, que le ha permitido entrar al mercado a través de la venta de ropa. La empresa se encarga de la elaboración de su propio hilo y tela que son para uso exclusivo de la compañía. Trabaja con algodón, algodón-poliéster y elastano, únicamente en tejido de trama y urdimbre. Además realiza artículos de pasamanería, como reatas, elásticos, encajes, entre otros.

Hilacril S.A: Inicia sus actividades en el país en el año de 1974 como una empresa dedicada a la fabricación de hilos. Realiza tejido plano y de punto, siendo su principal materia prima; el algodón. A partir de 1995 se encarga de la producción y distribución de prendas de vestir. La empresa destina 40% de su producción al mercado nacional y el 60% al mercado internacional.

Fibran Cía. Ltda.: Desde 1987, la empresa se ha dedicado al diseño y fabricación de ropa deportiva. Su principal materia prima es el algodón. Sin embargo, también realizan telas de poly-algodón, pique, fleece, french Terry y 100% poliéster.

2.2.5. Modelo preliminar de la herramienta

Las entrevistas se realizan a los Jefes de los Departamentos de Diseño de las cinco empresas registradas en la Asociación de Industrias Textileras del Ecuador (AITE).

- ¿Cómo fue la implementación del departamento de diseño en la empresa?
- ¿Qué piensa usted a cerca de la aplicación del diseño dentro de un proceso industrial? ¿Es posible y hasta qué punto se puede insertar el diseño en ese proceso, que es serial, que es masivo que tiene que cumplir con costos, con tiempos? ¿Qué sucede con el diseño?
- A su vez cual considera que es el mayor reto para la industria de la confección dentro de ecuador en cuanto a materias primas, tecnología industrialización
- ¿En el mercado local y nacional es factible ofertar diseño de calidad, a las personas en general? ¿Son receptivas al diseño? ¿qué piensa al respecto?
- A lo largo de su experiencia dentro de pasamanería como podría definir al consumidor ecuatoriano. ¿Es conservador, es tradicional, es innovador?
- ¿Qué opina del diseño como una estrategia competitiva para la industria? Es una estrategia competitiva, me diferencia de otros productos el hecho de decir, nosotros ofrecemos diseño y calidad.
- Respecto a los profesionales que se incorporan a la empresa, al rubro, considera que las universidades de ecuador ofertan diseñadores

capacitados para desenvolverse en la empresa. ¿Son profesionales bien formados o cree que existe una falla académica en cuanto a los profesionales que se lanzan?

2.2.6. Recursos

- Grabadora de voz, que documente toda la entrevista.
- Cuaderno para anotaciones
- El espacio dependerá de los entrevistados, pero generalmente será en el propio complejo industrial y en horas laborables.
- En caso de no concretar la entrevista personal, se utilizará el correo local o electrónico, o llamada telefónica.

2.2.7. Etapas y tiempos

El periodo para realizar las entrevistas, fue en tres meses, tiempo suficiente para contactar y conseguir las autorizaciones respectivas para poder llevar a cabo el trabajo de campo. Cada entrevista esta prevista para ser realizada de acuerdo a la disponibilidad del entrevistado, ya que se realizará exclusivamente en sus horas de trabajo y de acuerdo a la disponibilidad de la persona. En caso de no lograr la entrevista personalmente, por cuestiones de espacio, disponibilidad o autorizaciones se procederá a realizarla mediante correo, o a través de llamada telefónica.

2.3. Planificación de Estudio de caso

3.3.1. Técnica Metodológica y Justificación

El estudio de caso a realizarse, busca un análisis de un caso en particular que pueda permitir la contrastación con las variables planteadas en la hipótesis. Esta metodología de tipo cualitativo, permitirá constatar los indicadores que llevaron a su estudio en particular. La empresa escogida corresponde a una de las empresas más grandes del sector textil y de confecciones del Ecuador, Pinto S.A. Con casi un siglo en el rubro y una amplia trayectoria y reputación en el país, esta empresa se ubica como un caso cuyo estudio resulta ideal para el tema planteado en esta investigación, ya que las variables presentadas en el análisis de las otras cuatro industrias analizadas, también se encuentran presentes en ésta, con la excepción de que Pinto S.A. ha logrado un progreso considerable y mucho más eficiente que las demás, a pesar de que sus características son bastante similares a las demás.

2.3.2. Variables

- Actitud empresarial.
- Tipo de estructura empresarial.
- Procesos productivos.

2.3.3. Objetivos

El objetivo de este instrumento, radica en conseguir información acerca de un caso exitoso, en el que las variables de la hipótesis se vean reflejadas de manera positiva. Principalmente se busca poner bajo análisis el caso escogido, tras la información recopilada, ya sea de entrevistas, informes, o cualquier otro material suministrado por la propia compañía u otros informantes.

2.3.4. Recursos

- Grabadora de voz, que documente toda la entrevista.
- Cuaderno para anotaciones
- El lugar de la entrevista se presume que se llevará a cabo en el propio complejo en donde se encuentra la fabrica y oficinas de la empresa
- En caso de no concretar la entrevista personal, se utilizará el correo local o electrónico, o llamada telefónica.

2.3.5. Etapas y tiempos

El periodo para realizar el estudio de caso a la empresa seleccionada; Pinto S.A., fue en un mes, y se espera conseguir cuanto material pueda ser suministrado por la empresa, para que la información sea real y precisa. En la primera etapa se conseguirán los permisos necesarios para poder realizar la entrevista al representante que la compañía disponga para la investigación, igualmente se procederá a recopilar material o informes que se consideren necesarios e importantes para el análisis. Una vez lograda la entrevista y la recopilación de otra información, se procederá a transcribirla y analizarla. En caso de no conseguir un acercamiento personal a la empresa, se realizaran las diligencias mediante correo o llamada telefónica, para el envío de información o la entrevista misma.

Conclusiones

En el recorrido de esta investigación se ha pretendido dar al lector una perspectiva histórica-actual de la situación bajo la que se maneja el diseño en la industria de la confección en el Ecuador. Principalmente porque resulta

superficial analizar una realidad actual sin conocer el pasado que inevitablemente ha construido el hoy. Hemos puesto en evidencia los inestables inicios de la industria en un país que tardaba en encontrarse económica y políticamente. Se ha explicado las particularidades de las tecnologías, materias primas y procesos productivos que tienen las empresas. Así como también, las limitaciones en términos de producción nacional para abastecerlas. Se ha evidenciado el tipo de industrialización tardía, además de las condiciones de fuerte proteccionismo que vivieron desde sus inicios las industrias de la confección en Ecuador. Tras los años del auge del petróleo y de exportación de cacao, vinieron épocas de profunda inestabilidad al país. Desde una perspectiva económica y política, la sociedad ecuatoriana y con ella el sector industrial se vieron golpeados de maneras que ciertamente hasta hoy se dejan ver a través de la profunda desconfianza en la gobernabilidad, en la posible estabilidad económica y con ella, los grandes miedos a la inversión y a la toma de riesgos.

Por otra parte, se expuso una actitud empresarial existente en el medio, que inevitablemente es resultado de un modelo de desarrollo aplicado en el país. Como dijimos anteriormente, el pasado en el que la industria y el empresario se desarrollaron, se caracterizó principalmente por la inestabilidad. En los años de proteccionismo, las industrias cómodamente se instalaron en el mercado nacional, asegurando así su posterior inhabilidad para superar la apertura comercial que significó el siglo XXI. Con los adelantos tecnológicos y la era digital, los empresarios se ven ya en una encrucijada. Durante muchos años, no fue necesario invertir en tecnología o destinar presupuestos a investigaciones de mercado y desarrollo de productos. Sin embargo, la situación actual ha dejado ver a los empresarios que la toma de decisiones oportunas y el dejar a un lado el pavor por arriesgar, pueden

garantizarles cruzar la fina línea entre avanzar o quebrar. Muchas de las actitudes se justifican en los hechos del pasado, sin embargo se considera prioritaria la superación de todos los miedos, preconcepciones y negativismo de años anteriores, para que el sector pueda diversificarse, especializarse y desarrollarse.

Más adelante se hizo un recorrido por el diseño, como la pieza aún cuestionada por algunos teóricos, que a su vez se encuentra inmersa en el ritmo de la industria nacional, que aunque a pequeños pasos, empieza a incorporarse al mundo desde la disciplina. Si bien es cierto que el estudio y la práctica del diseño en el país es bastante joven en relación a otros países, es necesario recordar que no fue sino el mercado, con sus exigencias, el que dinamizó e impulsó la apropiación de la práctica del diseño en las fabricas. La asimilación de la disciplina en la actualidad está avanzando. No solamente por parte de los industriales, sino que las PyMes también empiezan a ver la necesidad de aplicar diseño. La sociedad ecuatoriana está más alerta a las nuevas propuestas, a las mejoras en calidad, a las tendencias.

En fin, tras haber analizado en profundidad cada uno de los actores que se han dado cita en esta investigación, podemos traer ante nosotros la hipótesis planteada en un inicio. Sin embargo, no podemos dejar antes de mencionar que sin lugar a dudas las variables planteadas fueron necesarias para la correcta limitación del tema, así como también para darle un norte claro a la investigación. No obstante, se considera oportuno señalar que no existen en la influencia y manejo del diseño en un proceso industrial, únicamente las variables aquí planteadas, Se encuentran aspectos como el tipo de mercado interno, características de los consumidores, problemas de tipo académico en los profesionales, entre otros, como posibles factores reales de la situación que influyen en el manejo del diseño dentro del Ecuador.

Para finalizar, queda sentada la postura que se asumió al tomar este desafío investigativo; al afirmar que el conservadurismo en los empresarios del sector industrial, el tipo de estructura de las organizaciones empresariales y la escasez de materias primas en el país son principalmente las limitantes del desarrollo del diseño como disciplina proyectual en la industria confeccionista de Ecuador. Desde la contribución en términos bibliográficos, analíticos e investigativos, se pretende también por último dejar clara la idea de que el diseño no puede ser sólo una palabra que se pasea por los complejos industriales. La aplicación de diseño desde una perspectiva proyectual y de eficacia en procesos, es y ha sido el bote salvavidas que algunas empresas ecuatorianas han encontrado. Por tanto, incorporar a la disciplina es utilizar una herramienta competitiva en un mundo donde no hay espacio para menos.

Bibliografía

- Acosta, A. (1991). *Ecuador: el reto de la economía mundial*. Quito: Abya-Yala.
- Acosta, A. (2009). *La maldición de la abundancia*. Quito: Abya Yala.
- Albornoz, O. (1969). *Del crimen de el Ejido a la Revolución del 9 de Julio*. Quito: Claridad.

Arocena, J. (2001). *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*. Montevideo: Santillana.

Arosemena, G. (Enero de 2001). *From the selected works of Guillermo Arosemena*. Recuperado el 25 de Septiembre de 2011, de La encrucijada de la empresa privada ecuatoriana: http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1109&context=guillermo_rosemena&sei-redir=1&referer=http%3A%2F%2Fwww.google.com.ar%2Furl%3Fsa%3Dt%26rct%3Dj%26q%3Dno%2520han%2520estado%2520acostumbradas%2520a%2520realizar%2520inversiones%2520en%2520

Arosemena, G. (Abril de 2007). *From the selected works of Guillermo Arosemena*. Recuperado el 13 de Enero de 2012, de Ecuador debe mejorar su productividad: http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1038&context=guillermo_rosemena&sei-redir=1&referer=http%3A%2F%2Fscholar.google.com.ar%2Fscholar%3Fstart%3D20%26q%3Dempresario%2Becuador%26hl%3Des%26as_sdt%3D0#search=%22empresario%20ecuador%22

Arosemena, G. (Abril de 2010). *From the selected works of Guillermo Arosemena*. Recuperado el 13 de Enero de 2012, de Gerencia y tecnología: http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1348&context=guillermo_rosemena&sei-redir=1&referer=http%3A%2F%2Fscholar.google.com.ar%2Fscholar%3Fstart%3D10%26q%3Dempresario%2Becuador%26hl%3Des%26as_sdt%3D0%2C5#search=%22empresario%20ecuador%22

Arosemena, G. (2001). *La encrucijada de la empresa privada ecuatoriana*. Quito: ESPOL.

Baldó Lacomba, M. (1993). *La revolución industrial*. Madrid: Síntesis.

Basave, J., & Hernández, M. (2007). *Los estudios de empresarios y empresa*. México D.F.: Plaza y Valdés S.A.

Bonsiepe, G. (1985). *El diseño de la periferia*. Barcelona: Gustavo Gili S.A.

Buschges, C. (2007). *Familia, honor y poder*. Quito: Fonsal.

Cámara de Comercio de Guayaquil; Universidad Ecotec. (2009). *Ecuador ¿País de emprendedores?* Guayaquil.

Cantillon, R. (1950). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Cardoso, F., & Faletto, E. (1990). *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México D.F.: Siglo XXI.

Carr, H., & Latham, B. (1994). *The technology of clothing manufacture*. Oxford: Blackwell Science Ltd.

Carrasco, A. (1984). Los límites del reformismo. En A. Carrasco, M. Cordero, J. Dután, & P. Vázquez, *Ecuador: Capitalismo y Crisis* (pág. 186). Cuenca: Idis.

Cerutti, M. (Junio de 2003). *Asociación Uruguay de Historia Económica*. Recuperado el 05 de Enero de 2012, de Los estudios empresariales en

América Latina:
http://www.audhe.org.uy/Boletin_Audhe/Boletin_2/Boletin_02_Cerutti.pdf

Cueva, A. (2004). *El desarrollo del capitalismo en America Latina*. México D.F.: Siglo XXI.

Deal, T., & Kennedy, A. (2000). *Corporate Cultures*. New York: Perseus Book Publishing.

Dután, J. (1984). Acumulación y Desempleo en el Ecuador. En A. Carrasco, M. Cordero, J. Dután, & P. Vázquez, *Ecuador: Capitalismo y Crisis* (pág. 186). Cuenca: Idis.

Ecuador, E. d. (1988). *III Seminario Nacional de Diseño: El diseño como profesión en el Ecuador*. Cuenca: Pontifice Universidad Catolica del Ecuador.

Engels, F. (1979). *La situacion de la clase obrera en Inglaterra*. Madrid: Júcar.

Entwistle, J. (2000). *The fashioned body: fashion, dress, and modern social theory*. Cambridge: Blackwell Publishers Ltd.

Fajnzylber, F. (1983). *La industrialización trunca en América Latina*. México D.F.: Nueva Imagen.

Falconí, F., & Oleas, J. (2004). *Economía Ecuatoriana*. Quito: FLACSO.

Fernández, J. (1983). *El proceso de industrialización ecuatoriano*. Quito: Fraga.

Fine, B. (1993). *The world of Consumption*. New York: Routledge.

Furtado, C. (1971). *La economia latinoamericana*. Mexico D.F.: Siglo veintiuno.

Ginatta, J. (2011). *Dolarización en Ecuador*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2011, de http://www.dolarizacionecuador.com/index.php?option=com_content&task=blogsection&id=7&Itemid=28&limit=9&limitstart=18

Giral, J., Eroles, A., Estivil, V., Lapuente, L., & Viesca, G. (1998). *Su empresa ¿De clase mundial?* México D.F.: Panorama.

Grewal, S. (2011). *Manufacturing Process Design and Costing: An Integrated Approach*. New York: Springer-Verlag London Limited.

Grondona, M. (1999). *Las condiciones culturales del desarrollo económico*. Buenos Aires: Planeta.

Guerrero Bravo, M., & Crespo Polo, E. (1998). *El ajuste neoestructural vs el ajuste neoliberal en el Ecuador (Periodo 1988-1996)*. Cuenca: U Ediciones.

Harrison, L. (1987). *El subdesarrollo está en la mente*. Buenos Aires: Rei.

Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: AKAL.

Hobsbawm, E. (1997). *La era de la revolucion, 1789-1848*. Barcelona: Critica.

Hobsbawm, E. (1971). *En torno a los orígenes de la revolucion industrial*. Buenos Aires: Siglo XXI.

- Humboldt, A. v. (2005). *Diarios de viaje en la Audiencia de Quito*. Quito: Occidental Exploration and Production Company.
- Hurtado, O. (2007). *Las Costumbres de los Ecuatorianos*. Quito: Ecuador F.B.T. Cía. Ltda.
- Institute for International Economics. (2003). *After the Washington Consensus*. Washington: Institute for International Economics.
- Instituto de Investigaciones Económicas y Políticas. (1976). *El Capitalismo Ecuatoriano Contemporáneo: Su Funcionamiento*. Guayaquil.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (1983). *Encuestas de Manufactura y Minería*. Quito: IIE-PUCE.
- Jaeger, A.-C. (2009). *Creadores de moda. Diseño, industria y tendencias*. Barcelona: Oceano.
- Jaramillo, M., Marangoni, P., Bonifaz, E., Correa, J., & Huerta, F. (1987). *Ecuador: Población y Crisis*. Quito: Central de publicaciones.
- Lander, E. (2005). *Neoliberalismo, Sociedad Civil y Democracia*. Caracas: Universidad Central de Venezuela.
- Lipovetsky, G. (2007). *La felicidad paradójica*. Barcelona: Anagrama.
- Luhmann, N. (1996). *Introducción a la teoría de los sistemas*. Mexico D.F.: Universidad Iberoamericana.
- Marx, C. (1949). *El capital*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Menéndez, J. R. (2000). *En la encrucijada del neoliberalismo*. Madrid: IEPALA.
- Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad. (2001). *Estudio de Competitividad del Sector "Textil y Confecciones"*. Quito: MICIP.
- Moncada, J. (2009). *Desarrollo y subdesarrollo del capitalismo ecuatoriano*. Quito: La Tierra.
- Palomares, L., & Mertens, L. (Diciembre de 1993). *Leonard Mertens*. Recuperado el 21 de Diciembre de 2011, de Cambios en la Gestión y Actitud Empresarial en América Latina: <http://www.leonardmertens.com/showcontent.php?id=37&cmd=content>
- Peyrefitte, A. (1996). *La sociedad de la confianza*. Santiago de Chile: Andrés Bello.
- Piore, M., & Sabel, C. (1990). *La segunda ruptura industrial*. Madrid: Alianza.
- Pozo, M. (27 de Marzo de 2006). *Diario El Hoy*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2011, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/neoliberalismo-a-la-ecuatoriana-230377-230377.html>
- Renfrew, E., & Renfrew, C. (2010). *Creación de una colección de moda*. Barcelona: Gili.

Rodríguez, L., Barrera, A., & Gallegos, F. (1999). *Ecuador: un modelo para desarmar*. Quito: Grupo de democracia y desarrollo local.

Salgado, G. (1995). *Del desarrollo al espejismo*. Quito: Corporación Editora Nacional.

Saltzman, A. (2004). *El cuerpo diseñado*. Buenos Aires: Paidós.

Sánchez-Parga, J. (Enero de 1993). *Nueva Sociedad. Democracia y Política en América Latina*. Recuperado el 12 de Septiembre de 2011, de Ecuador en el engranaje neoliberal.: http://www.nuso.org/upload/articulos/2196_1.pdf

Sang Ben, M. (1983). *Administración para el desarrollo: Ideas, personas y mercados*. Santo Domingo: Intec.

BIBLIOGRAPHY VI 1034 Saulquín, S. (2010). *El sistema de la moda*. Buenos Aires: Paidós.

Sayer, D. (1994). *Capitalismo y Modernidad*. Buenos Aires: Losada.

Selle, G. (1975). *Ideología y utopía del diseño*. Barcelona: Gustavo Gili.

Sepúlveda, C. (1983). *El proceso de industrialización ecuatoriano*. Quito: Fraga.

Smith, A. (2001). *La riqueza de las naciones*. Buenos Aires: Longseller S.A.

Solari, A., Franco, R., & Jutkowitz, J. (1976). *Teoría, acción social y desarrollo en América Latina*. México: Siglo Veintiuno.

Unidad Regional de Ciencias Sociales y Humanas para América Latina y el Caribe. (1999). *El pensamiento social latinoamericano en el siglo XX*. Caracas: UNESCO.

Unidad Técnica de Estudios para la Industria. (2007). *Competitividad Industrial del Ecuador*. Quito: Programa integrado entre el Ministerio de Industrias y Competitividad y la Organización de las Naciones Unidas para el desarrollo industrial.

Valarezo, G. R. (2004). *El desarrollo local en el Ecuador: Historia, Actores y Métodos*. . Quito: Ediciones Abya-Yala.

Vidal, J. M. (2004). *Lecciones sobre Capitalismo y Desarrollo*. Barcelona: Universitat de Barcelona.