

La universidad, primer pilar para la promoción e internacionalización de artesanías

The university, first support for promoting and exporting of handicrafts

Marco Fabricio Sánchez Maldonado
 Claudia Elizabeth Malacatus Vásquez
 Hugo Alfredo Bustamante Contento
 Universidad Técnica de Machala
msanchez@utmachala.edu.ec

Resumen

Con los resultados obtenidos en el proyecto de vinculación de la Universidad Técnica de Machala con la Asociación de Mujeres Agro-artesanales AMA, este trabajo propone a las universidades como el primer pilar para catapultar las manufacturas de artesanos y asociaciones, usando herramientas como *Exporta-fácil*, que son escasamente conocidas o utilizadas por los sectores a los que se dirige. La universidad a través de su oferta académica, concatena la teoría y la práctica, beneficiando a los sectores que necesitan una intervención técnico-empresarial. Siendo de mutuo crecimiento para los artesanos, la universidad y especialmente los futuros profesionales en las diferentes ramas.

Palabras clave: Resultados, proyecto, vinculación, artesanías, exporta fácil.

Abstract

The results obtained with the linking project between the Technical University of Machala and the Agro-handcraft Women Association (AMA), the current article proposes the universities as the first support for expanding souvenirs of handcrafters and associations, using tools like *Exporta-fácil*, a government program that is minimum known by the people for whom it was directed for. The university through its academic offer connects theories and execution, giving benefits to the people that need a technical or entrepreneurial intervention. It is a mutual growing for handcrafters, universities and especially for future professionals in different areas.

Keywords: Results, project, linking, handcraft, easy export.

INTRODUCCIÓN

Tradiciones artesanales, muchas veces extintas, son una pérdida cultural incalculable, el estancamiento en el mercado nacional limita las diferentes oportunidades de mejora en los procesos de manufactura, rentabilidad en los ingresos o mejoramiento de su calidad de vida. “Hoy por hoy, la artesanía es parte inequívoca del patrimonio cultural y de la historia de todos los pueblos” (Sánchez de las Heras, 2006).

Desde la carrera de Comercio Internacional de la Universidad Técnica de Machala, se creó el proyecto *Promoción y Exportación a través del programa EXPORTAFACIL de los productos artesanales de la asociación AMA (Asociación de Mujeres Agro-Artesanales)*. Haciendo así uso de la herramienta que el gobierno implementó para poder dar facilidades a la pequeña y mediana empresa, las cuales por naturaleza de volúmenes, cantidad, costos o documentos, no tienen el recurso económico para ser gestionadas por las vías tradicionales.

El reconocimiento internacional del sombrero ecuatoriano de paja toquilla abre una puerta para la introducción del producto estrella de la Asociación de Mujeres Agro-artesanales que es el sombrero de fibra de banano. Y como primer mercado se ha fijado los coterráneos ecuatorianos en el exterior.

La falta de conocimiento del uso de la herramienta *Exporta-fácil* limita la comercialización de artesanías con calidad de exportación al mercado local, donde el artesano culturalmente se ve menospreciado respecto al valor de su talento o la calidad de su producción.

Recibiendo remuneraciones monetarias por debajo de sus expectativas, y provocando a largo plazo el abandono de la actividad. Según Ceretta, el artesanado ha reconocido su espacio en ferias, exposiciones, calles, casas de artesanías y ciudades turísticas, valorando su actividad cultural para avivar el comercio local de los destinos turísticos (Ceretta, 2014).

MATERIALES Y MÉTODOS

Dentro de las actividades que deben cumplir los estudiantes de la carrera de comercio internacional está el cumplimiento de 240 horas de prácticas pre-profesionales y de 160 horas de vinculación. En un principio se realizó una aproximación a los estudiantes de la carrera para identificar interesados en participar dentro del proyecto. Se informó del beneficio que representa para el alumnado la participación activa y la acreditación de horas en su carpeta académica.

Utilizamos el método de transferencia para la ejecución del proyecto. Se organizó visitas al taller de las artesanías ubicado en el recinto El Retiro, de la ciudad de Machala, a fin de observar las manufacturas como bolsos, sombreros, billeteras y demás productos elaborados con la fibra de banano. Inducimos y detallamos el procedimiento a seguir para poder promocionar las artesanías de AMA, teniendo como primer mercado meta nuestros coterráneos en el exterior.

Conformados los grupos para realizar las actividades de promoción y exportación. Se procedió con las promociones haciendo uso de las TICS, se ofrecieron los productos en el exterior informado que el producto será entregado en el lugar sugerido por el cliente pues *Exporta-fácil* entrega las encomiendas con el servicio puerta a puerta.

Durante el año 2015 se realizó las exportaciones a nombre de la presidenta de la Asociación de Mujeres Agro-artesanales, todas en calidad de muestras y sin ningún inconveniente en la logística de las entregas. Los estudiantes desarrollaron la gestión de compra, identificación de partida arancelaria, documentación de rigor, embalaje, despacho, monitoreo y forma de pago. Actualmente se están firmando nuevos convenios específicos con artesanos como: Bisutería C-Genuina, Joyería El austro, Panificadora Trigales, Choco-damas, y Chocolates El Cañerito. Durante el primer parcial del año 2016 se superó los objetivos señalados.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

“Hoy en día, a causa sobre todo de las dificultades económicas y la contracción del mercado laboral que deben afrontar tanto los hombres como las mujeres, las artesanías asumen cada vez más el papel de cabeza de familia y, por lo tanto, de principal fuente de ingresos para satisfacer las necesidades cotidianas familiares” (Sekik, 2016).

Con el desarrollo del proyecto se ha recibido a más de 317 alumnos interesados, de los niveles medios altos y egresados. Se han identificado más de 26 nuevos productores, a quienes se les ha analizado su potencial exportable. El dinamismo de los negocios y el surgimiento de tecnologías para la distribución han hecho que los canales de distribución representen una ventaja y la oportunidad de reducir costos e impulsar la productividad (Hern, Dom, & Ramos, 2002).

Tabla 1: Objetivos planteados y alcanzados en los años de ejecución del proyecto

	2014		2015		2016	
	Objetivos planteados	Objetivos obtenidos	Objetivos planteados	Objetivos obtenidos	Objetivos planteados	Objetivos obtenidos
Estudiantes participantes	50	92	50	141	50	84 y continua
Promociones realizadas	100	480	100	600	100	200 y continua
Artesanías exportadas	10	22	10	40	10	24 y continua
Nuevos artesanos	5	7	5	10	5	5 y continua

Fuente: elaboración propia.

Debido a la cátedra de *Trámites de Importación y Exportación* de la carrera de Comercio Internacional de la UTMACH, se ha podido sobrepasar los objetivos declarados, al poder motivar semestralmente a nuevos participantes en el desarrollo del proyecto. Se ha promocionado inicialmente la calidad de las artesanías de AMA, con 84 muestras exportadas a mercados como Estados Unidos, España e Italia. Hay una intención de compra desde Palma de Mayorca-España y esperamos que haya más intenciones de otras latitudes.

CONCLUSIONES

La ejecución del proyecto representa beneficios no solo para los indicadores de acreditación de la universidad, también genera experiencia profesional para los estudiantes, beneficios de mejoramiento de calidad y económicos para la asociación, así como despierta el interés de más artesanos que desean participar del proyecto.

De igual manera, la Presidencia de la República apoya nuestro proceder, al solicitarle al Ministerio de Industrias y Productividad capacitaciones para que no se obstaculice las exportaciones que en un principio se presentaron con unas artesanías de joyería.

Estimulando académicamente a los estudiantes fomentamos el consumo de las artesanías, y la mejora de la calidad de acuerdo a las exigencias internacionales. Adicionalmente queda la experiencia del uso de la herramienta *Exporta-fácil* que les servirá a los futuros profesionales para realizar micro exportaciones de cualquier producto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ceretta, C. (2014). La valoración de las artesanías en el sur de Brasil a través del turismo. *Estudios y Perspectivas en Turismo*. 23, 668–684.
- Hern, P., Dom, L. & Ramos, O. (2002). *Canales de distribución y competitividad*. IX(25), 143–164.
- Sánchez de las Heras, C. (2006). Relaciones interculturales a través de las artesanías *Alcances del Proyecto Rihla*.
- Sekik, N. (2016). Las artesanías y el saber hacer de las mujeres. *Memoria colectiva de Túnez*, 285–288.