

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL



CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

TEMA:

**Estudio sobre las limitantes que tienen los productores de Fibra de Abacá de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, para potenciar el uso de la fibra como materia prima en la industria ecuatoriana.**

**AUTORA:**

Dayana M Romero Zapata

**TUTOR:**

Ing. Juan Carlos Vélez

Quito – Ecuador

2013

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

### APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Graduación, nombrado por la Comisión Académica de Pregrados de la Universidad Tecnológica Israel certifico:

Que el Trabajo de Investigación “**Estudio sobre las limitantes que tienen los productores de Fibra de Abacá de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, para potenciar el uso de la fibra como materia prima en la industria ecuatoriana**”, presentado por la Srta. Dayana Maricela Romero Zapata, con C.C 171915327-0, estudiante del programa de Pregrado de Ingeniería Comercial, reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la evaluación del Tribunal de Grado que la Comisión Académica de Pregrados designe.

Quito, Octubre 2013

### TUTOR

Ing. Juan Carlos Vélez

C.C.

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

## CERTIFICADO DE AUTORÍA

El documento de tesis con título **“Estudio sobre las limitantes que tienen los productores de Fibra de Abacá de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, para potenciar el uso de la fibra como materia prima en la industria ecuatoriana.”** ha sido desarrollado por Dayana Maricela Romero Zapata con C.C. No. 171915327-0, persona que posee los derechos de autoría y responsabilidad, restringiéndose la copia o utilización de cada uno de los productos de esta tesis sin previa autorización.

---

**Dayana Maricela Romero Zapata**

**C.C. 171915327-0**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**  
**APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO**

Los miembros del Tribunal de Grado, designado por la Comisión Académica de Pregrado, aprueban la tesis de graduación de acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Universidad Tecnológica “ISRAEL” para títulos de pregrados.

Quito, Octubre del 2013

Para constancia firman:

**TRIBUNAL DE GRADO**

---

PRESIDENTE

---

MIEMBRO 1

---

MIEMBRO2

## **AGRADECIMIENTO.**

*Primero quiero dar gracias a Dios por iluminarme cada día con su inmensa luz, y hoy permitirme cumplir con un objetivo más en mi vida. Segundo quiero agradecer a mis pilares de vida que son mis padres Rubén Romero y Elizabeth Zapata, mis ejemplos de vida y triunfo, quienes no me han permitido nunca caer y han dedicado día a día toda su paciencia, amor, ternura y comprensión.*

*También quiero agradecer a mis amigos, con los que he compartido cada vivencia dentro y fuera de las aulas, cada una llena de alegrías y tristezas, pero siempre juntos.*

*Y finalmente quiero agradecer al Ing. Juan Carlos Vélez, mi tutor de tesis por haberme guiado con sus conocimientos y dedicado su tiempo para lograr este importante y gran trabajo de investigación.*

*A todos ustedes mi mayor reconocimiento y gratitud.*

**DAYANA M ROMERO Z.**

## **DEDICATORIA**

*A mis padres Rubén y Elizabeth quienes han sido mi ejemplo de dedicación, perseverancia y amor, han sido y serán siempre mis mayores tesoros; quienes han dado todo su ser para hacer de mí una mujer exitosa, brillante y valiente, llena de amor y con ganas de conquistar el mundo.*

*A mi angelito Mauricio, quien desde el cielo me ha protegido, guiado y dado toda la fortaleza necesaria para no desmayar, y que desde el cielo se sienta orgulloso de su sobrina que lo ama con todo su corazón.*

*A la Universidad Israel y a sus docentes por brindarme sus conocimientos, los cuales han sido muy valiosos para mi presente y futuro profesional y personal.*

*Dedicado con amor para Uds.*

**.DAYANA M ROMERO Z.**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**  
**FACULTAD DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**RESUMEN**

En los últimos años el cultivo y producción de fibra de abacá en Ecuador en las zonas de Santo Domingo de los Tsáchilas, ha tenido un importante crecimiento ya que el producto a presentado una demanda internacional bastante significativa para la elaboración de telas, papel moneda, textiles para hospitales, cables de conducción eléctrica, entre otros; sin embargo en el mercado nacional la demanda de fibra ha sido mínima, ya que en Ecuador esta fibra solamente se la usa para realizar artesanías y en algunas ocasiones muebles para el hogar.

Por lo cual se ha orientado la investigación hacia la identificación de las limitantes que se presentan para los productores de fibra de abacá de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas para al potencializar el uso de la fibra como materia prima en la industria ecuatoriana, y finalmente se sugiere la adopción de varias estrategias que permitan el ingreso a nuevos mercados, el mejoramiento de los procesos, el potenciar el productos, entre otras.

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**  
**FACULTAD DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**ABSTRAC**

In recent years the cultivation and production of abaca fiber in Ecuador in the areas of Santo Domingo de los Tsáchilas has had significant growth since the product presented fairly significant international demand for the production of textiles, paper currency, textile for hospitals, power steering cables, among others, but in the domestic fiber demand has been minimal , since in Ecuador is the only fiber used to make crafts and sometimes home furnishings .

Therefore research has been directed toward identifying the constraints that arise for abaca fiber producers in the province of Santo Domingo de los Tsáchilas for to maximize use of the fiber as raw material in the industry in Ecuador , and finally suggests the adoption of several strategies for entering new markets , improving processes, enhancing products , among others.



## INDICE:

---

.3.- Formulación de la Problemática Específica.....	19
---	----

---

### **1**

1.2. Diagnóstico o planteamiento de la problemática general.....	17
1.2.1.- Causa - Efectos .....	17
1.2.2.- Pronóstico y Control del Pronóstico.....	18
1.4.- Objetivos .....	20
1.4.1.- Objetivo General.....	20
1.4.2.- Objetivos Específicos .....	20
1.5.- Justificación.....	21
1.5.1.- Teórica.....	21
1.5.2.- Metodológica .....	23
1.5.3.- Práctica.....	23
1.6.- Hipótesis.....	24
1.6.1.- Hipótesis General.....	24

---

### **2**

2.- Marco de Referencia .....	25
2.1.- Marco Teórico .....	25
2.2.Marco Espacial. ....	34

---

### **3**

3.1. Proceso de investigación .....	35
3.1.1. Unidad de Análisis .....	35
3.4.1. Aplicación de la fórmula de muestreo .....	37

---

### **A**

ABSTRAC.....	8
AGRADECIMIENTO.....	5
Análisis de impacto de las limitantes.....	51
ANEXOS .....	77
Antecedentes: .....	15
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO .....	4
APROBACIÓN DEL TUTOR .....	2
Aprovechamiento de la capacidad y conocimiento para la fabricación de un producto determinado .....	63
Aprovechamiento del acceso a mercados donde el.....	65

---

### **B**

BIBLIOGRAFÍA:.....	74
--------------------	----

---

---

**C**

CAPITULO I.....	15
CAPÍTULO II .....	25
CAPÍTULO III .....	35
<u>CAPÍTULO IV</u> .....	50
<u>CAPÍTULO V</u> .....	61
<u>CAPÍTULO VI</u> .....	70
CERTIFICADO DE AUTORÍA.....	3
Conclusiones y Recomendaciones.....	70
Conclusiones: .....	70

---

**D**

DEDICATORIA.....	6
<u>DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE APLICABILIDAD DE ESTRATEGIAS</u> .....	62

---

**E**

Estrategias de comercialización.....	65
Estrategias de desarrollo empresarial y crecimiento.....	63
Estrategias de innovación y valor .....	66

---

**F**

Falta de conocimiento sobre estrategias de comercialización .....	57
Falta de conocimientos sobre herramientas tecnológicas y su poco acceso a internet .....	53
Falta de eventos que permitan la interacción entre la industria ecuatoriana y los productores de fibra de abacá .....	58
Falta de participación en talleres y actividades que promueven el emprendimiento.....	55
Falta de promoción sobre los beneficios y usos que se puede dar a la fibra de abacá en la industria ecuatoriana. ....	59

---

**G**

Generación de valor para el cliente.....	68
--	----

---

**I**

Identificación de limitantes.....	50
Identificación de limitantes y análisis de impacto.....	50
Innovación.....	66
Instrumento .....	36
INTRODUCCIÓN .....	12

---

**M**

Método de investigación.....	35
------------------------------	----

---

**N**

NATURALEZA Y PROPOSITO DE LAS ESTRATEGIAS.....	62
Nivel de educación .....	51

---

**O**

Objetivos de la investigación: ..... 36

---

**P**

Planteamiento del problema ..... 15  
Proceso de investigación y metodología específica ..... 35  
PROPUESTA ..... 61

---

**R**

Recomendaciones: ..... 72  
RESUMEN ..... 7

---

**T**

Tabulación y análisis de la encuesta ..... 38  
Tamaño de la muestra ..... 37  
Tamaño del Universo ..... 37  
Tratados Internacionales ..... 65

---

**U**

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL ..... 2

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**  
**FACULTAD DE INGENIERÍA COMERCIAL**

## **INTRODUCCIÓN**

La presente investigación es auténtica y original, no ha sido previamente presentada para ninguna calificación profesional, tampoco es ninguna emulación de otro trabajo.

En los últimos años el cultivo y producción de fibra de abacá en Ecuador en las zonas de Santo Domingo de los Tsáchilas, ha tenido un importante crecimiento ya que el producto ha presentado una demanda internacional bastante significativa para la elaboración de telas, papel moneda, textiles para hospitales, cables de conducción eléctrica, entre otros; sin embargo en el mercado nacional la demanda de fibra ha sido mínima, ya que en Ecuador esta fibra solamente se la usa para realizar artesanías y en algunas ocasiones muebles para el hogar.

Los productores de fibra de abacá en Ecuador tienen una dependencia total del mercado exterior ya que no existe ninguna industria nacional que forme parte de sus potenciales clientes. La Corporación Dexter compra el 60% de las ventas de abacá del Ecuador y casi el 50% mundialmente.

El precio que los exportadores pagan a los productores con frecuencia son significativamente menores que el precio que reciben durante los períodos de

sobreproducción. La rentabilidad para los abacaleros es bastante inestable; la producción del abacá es más variable que la demanda. Cuando los precios están altos se experimentan mejores cuidados de las plantas y la superficie aumenta. Cuando los precios bajan o cuando los abacaleros no pueden vender la fibra, por falta de recursos en muchos casos, dejan de cuidar la plantación y no cosechan.

Es importante conocer que la fibra de abacá tiene varios usos a nivel internacional, por sus características de resistencia y alta calidad, a través de los años se la ha usado para fabricar redes de pesca, textiles para hospitales, cables de conducción eléctrica, telas, etc.

Sin embargo, el mayor uso que se le da internacionalmente a esta fibra en Reino Unido es para la impresión de papel moneda y en países como Japón, España y Estados Unidos, esta fibra es muy utilizada en grandes industrias procesadoras de papel, ya que esta fibra por su pureza en la calidad es excelente para la producción de papel de diferentes tipos como; fundas de té, papel higiénico, papel para filtros de máquinas, papel de tarjeta, servilletas, entre otros.

Considerando la dependencia que tienen los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas hacia los exportadores y hacia el mercado internacional, y la falta de interés por la industria papelera nacional por la utilización de la fibra de abacá como materia prima para la elaboración de sus productos, se creyó razonable y necesario realizar una investigación que permita conocer cuáles son las limitantes que se han presentado para

potencializar el uso de la fibra de abacá en el mercado nacional, a través de un estudio directo con los productores de fibra de abacá de Santo Domingo de los Tsáchilas, conociendo sus requerimientos, necesidades y analizando las variables que los ayudan de manera positiva o negativa.

Además esta investigación permitirá tener un punto de partida para el desarrollo de investigaciones futuras que permitan potencializar el uso como materia prima en la industria ecuatoriana.

## **CAPITULO I**

### **Tema de investigación:**

Estudio sobre las limitantes que tienen los productores de Fibra de Abacá de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, para potenciar el uso de la fibra como materia prima en la industria ecuatoriana.

### **1. Planteamiento del problema**

#### **1.1. Antecedentes:**

En los últimos años el cultivo y producción de fibra de abacá en Ecuador en las zonas de Santo Domingo de los Tsachilas, ha tenido un importante crecimiento ya que el producto a presentado una demanda internacional bastante significativa, sin embargo la rentabilidad para los productores de abacá es bastante inestable; la producción del abacá es más variable que la demanda.

Cuando los precios están altos se experimentan mejores cuidados de las plantas y la superficie aumenta. Cuando los precios bajan o cuando los productores no pueden vender la fibra, por falta de recursos en muchos casos, dejan de cuidar la plantación y no cosechan.

Es importante conocer que la fibra de abacá tiene varios usos a nivel internacional, por sus características de resistencia y alta calidad, a través de los años se la ha usado para fabricar redes de pesca, textiles para hospitales, cables de conducción eléctrica, telas, etc.

Sin embargo, el mayor uso que se le da internacionalmente a esta fibra en Reino Unido es para la impresión de papel moneda y en países como Japón, España y Estados Unidos, esta fibra es muy utilizada en grandes industrias procesadoras de papel, ya que esta fibra por su pureza en la calidad es excelente para la producción de papel de diferentes tipos como; fundas de té, papel higiénico, papel para filtros de máquinas, papel de tarjeta, servilletas, entre otros.

Considerando la dependencia que tienen los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas hacia los exportadores y hacia el mercado internacional, y la falta de utilización de esta fibra en la industria nacional como materia prima para la elaboración de sus productos, se cree razonable y necesario realizar una investigación que permita conocer cuáles son las limitantes que se le presentan al productor para potenciar el uso de la fibra de abacá en el mercado nacional.

Esta investigación se realizará a través de un estudio directo con los productores de fibra de abacá de Santo Domingo de los Tsáchilas, la cual nos permitirá identificar las



limitantes y conocer sus requerimientos, necesidades y analizar cada una de estas y su afectación para los mismos.

Además esta investigación permitirá tener un punto de partida para el desarrollo de investigaciones futuras que permitan potenciar el uso de la fibra como materia prima para la elaboración de productos por la industria ecuatoriana.

## **1.2. Diagnóstico o planteamiento de la problemática general**

### **1.2.1.- Causa - Efectos**

Con los antecedentes mencionados se puede percibir que los productores de fibra de abacá de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, han llegado a tener una dependencia hacia los exportadores y el mercado internacional, sus niveles de producción son inestables al igual que su rentabilidad y no han logrado llegar al mercado nacional para posicionar el uso de la fibra como materia prima, todo esto debido a varias limitantes que son las que se desea identificar en esta investigación.

### **1.2.2.- Pronóstico y Control del Pronóstico**

Se considera que de seguir existiendo estos problemas de inestabilidad en la producción y rentabilidad, dependencia total hacia los exportadores y el mercado internacional, y falta de posicionamiento de la fibra en el mercado nacional, los productores de fibra de abacá opten por cultivar otras especies que sean más rentables y tengan la opción de comercializar en el mercado nacional con mayor facilidad, también podrían bajar los niveles de calidad de la fibra por falta de recursos para los cuidados del cultivo y los productores no lograrían comercializar y potenciar el uso de la fibra de abacá como materia prima para la elaboración de productos en la industria ecuatoriana.

Por lo cual el desarrollo de la investigación puede ayudar significativamente a los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas, para potenciar el uso de la fibra de abacá como materia prima para la elaboración de varios productos en la industria nacional , ya que esta identificará y analizará cuáles son las verdaderas limitantes que no le permiten al productor acceder a la industria ecuatoriana y de esta manera ellos podrán desarrollar un plan que les permita acceder al mercado nacional y ganar posicionamiento local a futuro.

### **1.3.- Formulación de la Problemática Específica**

#### **1.3.1.- Problema principal**

¿Cuáles son las principales limitantes que tienen los productores de Fibra de Abacá de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, para potenciar el uso de la fibra como materia prima en la industria ecuatoriana?

#### **1.3.2.- Problemas secundarios**

- ¿Cuáles son las dificultades administrativas actuales y de emprendimiento que presentan los productores de fibra de abacá de Santo Domingo de los Tsáchilas?
  
- ¿Cuáles serían las estrategias que podrían adoptar los productores de fibra de abacá para potenciar el uso de la fibra como materia prima en la industria ecuatoriana?

## **1.4.- Objetivos**

### **1.4.1.- Objetivo General**

Identificar y analizar las limitantes que se les presenta a los productores de fibra de abacá de Santo Domingo de los Tsáchilas para potenciar el uso de esta fibra en la industria ecuatoriana.

### **1.4.2.- Objetivos Específicos**

- Estudiar cuales son las dificultades de administración y emprendimiento que tienen los productores de fibra de abacá de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.
- Estudiar cuales serían las estrategias que podrían adoptar los productores de fibra de abacá, para potenciar el uso de la fibra en la industria ecuatoriana.

## **1.5.- Justificación**

### **1.5.1.- Teórica**

Para el desarrollo de la investigación se utilizará el método de investigación descriptiva, encuesta y observación, ya que este método nos permitirá, entrevistar de forma directa a los productores, realizarles un cuestionario y contar con los datos que nos ayuden a estudiar las limitantes que tienen ellos para potenciar el uso de la fibra como materia prima para la elaboración de varios productos en la industria ecuatoriana.

Se considera importante estudiar las limitantes que se les presenta a los productores de Fibra de Abacá de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, para potenciar el uso de la fibra como materia prima para la elaboración de varios productos en la industria ecuatoriana, ya que el estudio de estas limitantes puede ayudar a que los productores puedan potenciar el uso de la fibra de abacá en el mercado nacional y mantengan una producción eficiente.

Se dice que una producción es “técnicamente eficiente si la producción que se obtiene es la máxima posible con las cantidades de factores especificadas”<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Mochón, 1993.

Es importante tomar en cuenta que para que la producción sea eficiente, se debe tener una buena administración de los recursos, por lo cual se estudiará teoría administrativa clásica de la administración, esta nos permitirá, mostrar sus fundamentos, identificar el énfasis en la estructura de la organización como base para lograr la eficiencia, definir los elementos y los principios de la administración, e identificar las limitaciones y restricciones de la teoría clásica en la práctica.

También se desarrollara la teoría de emprendimiento basada en el comportamiento humano, esta nos permitirá identificar claramente su definición, tipos de organización formal e informal, las competencias del emprendedor, el contexto organizacional con carácter emprendedor y el entorno creativo con la organización , además detectar mediante la investigación cuales han sido las limitantes que han tenido los productores de fibra de abacá de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas para lograr emprender la comercialización de la fibra en el mercado local.

Además se estudiarán estrategias que podrían adoptar los productores de fibra de abacá de Santo Domingo de los Tsáchilas, para disminuir el impacto que causan las limitantes y lograr la comercialización de la fibra en la industria nacional.

### **1.5.2.- Metodológica**

Para el desarrollo de la investigación se utilizarán varias herramientas de investigación que permitan tener datos reales y precisos, una ellas es la encuesta que se realizará a una muestra del universo de los productores de fibra de abacá de Santo Domingo de los Tsáchilas, la misma que ayudará a la recolección de información base de la investigación que son las limitantes que han tenido los productores para potenciar el uso de la fibra en la industria ecuatoriana, también se utilizarán gráficos de pastel, gráficos de dispersión, etc; los mismos que permitirán visualizar y realizar comparaciones de todos los datos obtenidos como, los comportamientos del mercado, sus tendencias, niveles de producción y demás datos obtenidos ya sea de fuentes primarias o secundarias.

### **1.5.3.- Práctica**

Realizar el estudio de las limitantes, identificarlas y analizar su impacto, ayudará a tener producciones de fibra de abacá eficientes y competitivas con otros productos que son utilizados como materia prima en la industria ecuatoriana, el logro de la eficiencia en la producción y comercialización es muy importante para los productores de fibra de abacá de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, ya que les permitirá ofrecer su producto al mercado nacional e internacional, logrando así; mantener una mayor estabilidad en cuanto a la rentabilidad por sus cultivos, esto los beneficiará significativamente a ellos y sus familias que dependen de la producción y comercialización de fibra de este producto.

## **1.6.- Hipótesis**

### **1.6.1.- Hipótesis General**

El estudio de las limitantes que se le presentan al productor de fibra de abacá de Santo Domingo de los Tsáchilas para potenciar el uso de la fibra como materia prima para la elaboración de productos en la industria ecuatoriana, permitirá que se puedan identificar y adoptar estrategias que ayuden al posicionamiento de la fibra en el mercado nacional.



## CAPÍTULO II

### **2.- Marco de Referencia**

#### **2.1.- Marco Teórico**

Para el desarrollo de la investigación es importante tener en cuenta la metodología que se utilizará, las herramientas y demás conceptos importantes que permitan tener claro el uso de cada uno de estos en la investigación.

Así para Eyssautier de la Mora (2002)

Método proviene del término griego methodus que significa el cambio hacia algo. Vulgarmente se entiende por método al modo de decir o hacer con orden una cosa: regla o norma. En un sentido general, la palabra método puede significar la ruta o camino que se sigue para alcanzar cierto fin que se haya propuesto de antemano.<sup>2</sup>

“Para Aristóteles, la ciencia se identifica con el método y viceversa y en realidad, sin método no puede haber ciencia”.<sup>3</sup> Por tanto, el método se aplica tanto en la ciencia

---

<sup>2</sup> Maurice Eyssautier de la Mora, Metodología de la Investigación-Desarrollo de la Inteligencia, Cuarta Edición 2002, Pág.94.

<sup>3</sup> Aura M. Bavaresco de Prieto, Las Técnicas de la Investigación, South Wester Publishing, Cita tomada de Max Herman, Investigación económica, Pág. 19.

como en la vida diaria. Por extensión, también se aplica en el trabajo intelectual ordenado.

Existen “algunos criterios sobre la calificación o selección sobre el método de investigación científica, esto variará dependiendo el propósito, el lugar y los niveles de profundidad que se busque alcanzar en la investigación”.<sup>4</sup> en este caso el método de investigación que se utilizará es el método de investigación descriptiva: encuesta y observación.

Según Malhotra (1997)

La investigación descriptiva: encuesta y observación tiene como objetivo primordial la descripción de algo, por lo general las características o funciones del objeto investigado. Los métodos de encuestas por teléfono, entrevistas personales, entrevistas por correo y paneles de correo. Al desarrollar este tipo de investigación se podrán realizar análisis comparativos, análisis de contenido y pistas. También se puede evidenciar las ventajas y desventajas relativas de la observación y la encuesta, así como las consideraciones que comprende la realización de la investigación con encuestas.<sup>5</sup>

Según Torres (2000):

---

<sup>4</sup> Abraham Gutiérrez Martínez, Métodos y Técnicas de Investigación , Editorial Época , 1985, Pág. 37.

<sup>5</sup> Naresh K. Malhotra, Investigación de Mercados un enfoque práctico, México 1997, Pág. 195.

La metodología de la encuesta se realiza mediante la técnica de la entrevista y la técnica del cuestionario. La entrevista o “interview”, se define como una conversación mediante la cual se obtiene información oral de parte del entrevistador recabada por el entrevistador en forma directa. Existe en ella convenio del dar y obtener información a través de un proceso de preguntas y respuestas hasta llegar a la obtención de resultados.

En función de los objetivos generales que puede plantearse una encuesta, esta puede ser descriptiva o exploratoria. Es descriptiva, cuando la información recabada se orienta a saber si ocurre un fenómeno o no. Es exploratoria, cuando se trata de averiguar si existe o no una relación o asociación entre dos o más fenómenos.<sup>6</sup>

Para el diseño de la encuesta es necesario conocer los tipos de preguntas a plantear de acuerdo a los datos que se busca obtener, ya que existen cinco clases básicas de preguntas que se usan a menudo en las encuestas, algunas de estas son preguntas de dos opciones, preguntas de múltiples opciones, preguntas abiertas, escalas de calificación, preguntas de preferencia.

Para la presente investigación se realizarán encuestas de tipo explanatoria con varios tipos de preguntas con el objetivo de averiguar e identificar las limitantes que tienen los productores de fibra de abacá de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas para

---

<sup>6</sup> Abraham Torres Martínez, Curso de Métodos de Investigación , Segunda Edición, 2000, Pág. 154,155.

potenciar el uso de fibra como materia prima para la elaboración de productos en la industria ecuatoriana.

Para estudiar las limitantes que se les presenta a los productores de fibra de abacá para potenciar su uso es importante conocer ciertas teorías como la del productor que dice “que la producción es simplemente la conversión de factores productivos en productos y una empresa es cualquier organización que se dedica a la planificación, coordinación y supervisión de la producción.

La empresa es el agente de decisión que elige entre las combinaciones factores-producto de que dispone, aquella que maximiza su beneficio. En el caso de la producción, se trata de maximizar la función de beneficios teniendo en cuenta restricciones tecnológicas.”<sup>7</sup>

Otra definición importante de tratar en esta investigación es la administración.

Según MC Graw Hill (2002):

La administración es el proceso de diseñar y mantener un ambiente en el que los individuos trabajando conjuntamente en grupos, logran eficientemente los objetivos elegidos. Además la administración se aplica en cualquier tipo de organización y en

---

<sup>7</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Microeconom%C3%ADa>

todos sus niveles, también la administración está orientada hacia la productividad, lo que significa eficiencia y eficacia.<sup>8</sup>

La teoría clásica de la administración hace énfasis en la estructura y en las funciones que debe tener una organización para lograr la eficiencia, además el principal su principal objetivo es la eficiencia de las organizaciones. Fayol parte de un enfoque sintético, global y universal de la empresa, lo cual inicia la concepción anatómica y estructural de la organización, con un enfoque normativo y prescriptivo.<sup>9</sup>

Para Fayol “la administración es un todo y un conjunto de procesos del cual la organización es una de las partes, la cual es estática y limitada, ya que se refiere a la estructura y la forma”. Además mediante esta teoría se podrá conocer sus fundamentos, identificar el énfasis en la estructura de la organización como base para lograr la eficiencia, definir los elementos y los principios de la administración, e identificar las limitaciones y restricciones de la teoría clásica en la práctica.

Tomando en cuenta que muchos de los productores de Santo Domingo de los Tsáchilas son emprendedores y no conforman ninguna organización formal, otro tema importante a tratar es la creación de un contexto para la naturaleza emprendedora.

---

<sup>8</sup> Harold Koontz, Elementos de Administración, Sexta Edición, Pág. 4,5.

<sup>9</sup> <http://www.slideshare.net/GestioPolis.com/teoria-clasica-de-la-administracion>

Se dice que la naturaleza emprendedora se aplica a la administración de pequeños negocios, sin embargo algunos autores han expandido este concepto de emprendimiento a grandes grupos organizacionales con el objetivo de aprovecharse al máximo las oportunidades que se presenten. “Puesto que crear un contexto para el logro eficaz y eficiente de objetivos comunes es una responsabilidad administrativa, los administradores de pequeñas o grandes empresas deben promover las oportunidades para la utilización del potencial, dirigido a la innovación, tomando riesgos razonables.”<sup>10</sup>

Después de conocer que el emprendimiento es importante para la administración ya sea de un pequeño negocio o para grandes organizaciones, también se debe conocer la diferencia entre tipo de organización formal e informal para identificar, que tipo de organización mantienen los productores de fibra de abacá de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

Según MC Graw Hill (2002):

Organización formar generalmente significa estructura intencional de funciones en una empresa formalmente organizada, describir una organización como “formal” no significa que sea inherentemente inflexible o excesivamente limitante. Si un administrador quiere organizar de manera correcta, la estructura debe proveer un

---

<sup>10</sup> Harold Koontz, Elementos de Administración, Sexta Edición, Pág. 148,149,150.

contexto en el que el desempeño individual, tanto presente como futuro, contribuya de la manera más eficaz a los objetivos de grupo.

La organización formal debe ser flexible, en la más formal de las organizaciones debe haber lugar para el arbitrio, para el empleo provechoso de talentos creativos y para el reconocimiento de gustos y capacidades individuales.

Según Barnard:

La organización informal es cualquier actividad personal articulada, sin un propósito consciente de colectividad, aunque contribuya a resultados colectivos. Es mucho más fácil pedir ayuda, en un problema relativo a la organización, a un conocido que a alguien quien se conoce solo como un nombre dentro de un organigrama. Otra definición dada a este tipo de organización es “una organización informal es una red de relaciones personales y sociales no establecidas o requeridas por la organización formal, pero que surge espontáneamente conforme la gente se asocia entre sí”.<sup>11</sup>

El estudio de la teoría de emprendimiento, nos permitirá tener un concepto claro de lo que es, las competencias del emprendedor, el contexto organizacional con carácter emprendedor y el entorno creativo con la organización, y también identificar cuáles han sido las limitantes que han tenido los productores de fibra de abacá para lograr la aplicación de este y lograr emprender la comercialización de la fibra en el mercado local.

---

<sup>11</sup> Harold Koontz, Elementos de Administración, Sexta Edición, Pág. 142,143,144.

Además se realizará un estudio de las mejores opciones estratégicas que podrían adoptar los productores de fibra de abacá de Santo Domingo de los Tsáchilas, para disminuir el impacto que causan las limitantes y lograr la comercialización de la fibra en la industria nacional.

El objetivo es examinar varias estrategias de marketing que puedan adoptar los productores de fibra de abacá de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas que les permita cumplir su objetivo, que es la comercializar y potenciar el uso de la fibra como materia prima en la industria nacional para la elaboración de varios productos.

Así estrategia se define como: “en un conjunto de acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado objetivo.” El diseño de las estrategias es una de las funciones del marketing. Para diseñar estrategias, se debe investigar e identificar el objetivo, en base a dicho análisis, se puede diseñar estrategias que se encarguen de satisfacer necesidades o deseos, o aprovechar características propias para lograr con el objetivo.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> <http://www.slideshare.net/GestioPolis.com/teoria-clasica-de-la-administracion>



Existen varios tipos de estrategias, de acuerdo a la investigación se considera necesario estudiar las estrategias básicas de desarrollo, las cuales permitirán desarrollar estrategias como la de diferenciación, la cual tiene como objetivo, “dar al producto cualidades distintas importantes para el comprador y que las diferencien de las ofertas de los competidores”<sup>13</sup>, además se estudiarán los riesgos de la adopción de estas estrategias.

Tomando en cuenta que es un producto nuevo en el mercado nacional se deberán también estudiar estrategias de crecimiento, dentro de las cuales está la estrategia de penetración de mercados, que tiene por objetivo, “el intentar aumentar las ventas de productos actuales en mercados actuales, en diversas vías”<sup>14</sup>, que aplicado a la investigación sería el ingreso de la fibra de abacá al mercado nacional, ya que en el mercado internacional si se encuentra posicionada.

Y para completar el estudio de las diferentes estrategias se considera fundamental el análisis de estrategias para la comercialización de productos nuevos tomando en cuenta, la innovación, adopción y valor; las mismas que permitan brindar opciones estratégicas a los productores de fibra de abacá para su comercialización en el mercado nacional.

---

<sup>13</sup> Mc Graw Hill, Marketing Estratégico, Tercera Edición, Pág. 337, 338.

<sup>14</sup> Mc Graw Hill, Marketing Estratégico, Tercera Edición, Pág. 341,342

## **2.2.Marco Espacial.**

La investigación sobre las limitantes que se les presenta a los productores para potenciar el uso de la fibra de abacá como materia prima para la elaboración de productos en la industria ecuatoriana, se desarrollará en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

## **CAPÍTULO III**

### **3. Proceso de investigación y metodología específica**

#### **3.1. Proceso de investigación**

##### **3.1.1. Unidad de Análisis**

El estudio está enfocado a todos los productores de fibra de abacá seleccionados aleatoriamente de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, las personas no deben cumplir características demográficas específicas.

##### **3.1.2. Método de investigación**

El método de investigación que se utilizará para el desarrollo de esta investigación será el método de investigación descriptiva: encuesta y observación. Ya que este permitirá reunir la información necesaria para el estudio de las limitantes y analizar el impacto de las mismas en el proceso de potenciar el uso de la fibra de abacá como materia prima para la elaboración de productos en la industria ecuatoriana.

### **3.1.3. Instrumento**

El instrumento que permitirá llevar a cabo esta investigación es ; la encuesta que se realizará para los productores de fibra de abacá de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas es de tipo exploratoria ya que se trata de averiguar si existe o no una relación o asociación entre dos o más fenómenos y su afectación.

El diseño de la encuesta se encuentra en el ANEXO 1, la misma que será enfocada hacia la detección de limitantes, ya que posteriormente se procederá a la tabulación y análisis de resultados, teniendo así una fuente importante de datos que serán estudiados, teniendo como apoyo fundamental para entender su impacto.

### **3.2. Objetivos de la investigación:**

- Identificar las limitantes socio-económicas que tienen los productores para la comercialización de fibra de abacá la industria ecuatoriana
- Identificar las limitantes tecnológicas que tienen los productores de fibra de abacá para la comercialización de fibra de abacá como materia prima
- Identificar cuanto conocen los productores sobre emprendimiento, estrategias comerciales y utilidades que puede tener la fibra en nuestro país a nivel industrial.

### **3.3. Tamaño del Universo**

Para determinar el grupo objetivo, se establece como variables cuantitativas: área de influencia del estudio y número de productores de fibra de abacá

- El área de influencia del estudio: es la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.
- Número de productores de fibra de abacá: en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas se encuentran aproximadamente 609 productores de fibra de abacá.

### **3.4. Tamaño de la muestra**

Para la realización del presente estudio se aplicó un muestreo aleatorio.

#### **3.4.1. Aplicación de la fórmula de muestreo**

Para conocer el tamaño exacto de la muestra, es decir el número de productores a los cuales se les deberá realizar las encuestas se aplica la siguiente fórmula:

$$n = Z^2(pq)/D^2$$

Donde:

n = tamaño de la muestra

Z = porcentaje de datos que se alcanza dado un porcentaje de confianza del 95%, que según tablas estadísticas representa al 1.96

P = probabilidad de éxito

Q= probabilidad de fracaso.

D= máximo error permisible

En el caso de éxito o fracaso por ser una variable incierta nos permitimos valorar a la probabilidad de éxito y de fracaso en la misma valoración del 50% de ocurrencia. Y el margen de error permisible que se ha considerado es del 5%.

Por lo tanto:

$$Z= 1.96$$

$$D=0.05$$

$$P= 0.65$$

$$q=0.35$$

$$n= (1.96)^2 (0.90)(0.10)/ 0.05^2$$

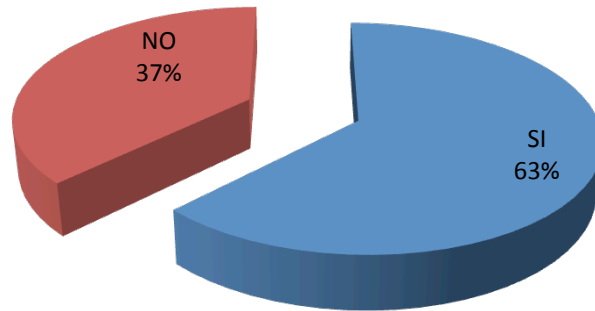
$$n= 138$$

El tamaño de la muestra es de 138 de un universo total de 609 productores de fibra de abacá ubicados en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

### **3.5. Tabulación y análisis de la encuesta**

#### **Pregunta 1.**

¿La fibra de abacá es su principal fuente de ingresos?

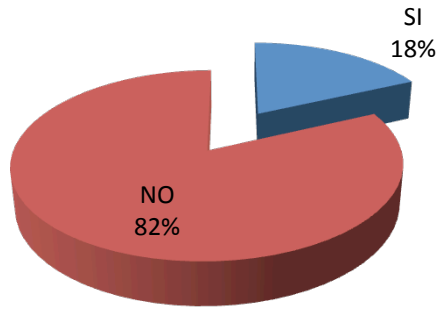


**Análisis:**

Esta pregunta permite notar que para el 63% de los productores de fibra de abacá del total encuestados, la producción de esta fibra es su principal fuente de ingresos, mientras el 37% no.

**Pregunta 2.**

¿Ha participado usted en programas de desarrollo económico para productores?

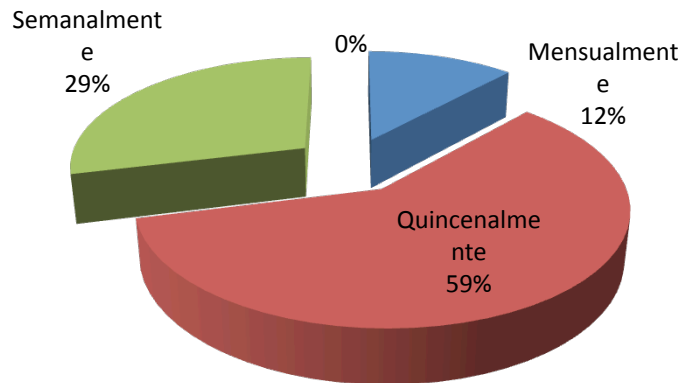


**Análisis:**

Esta pregunta permite notar que el 18% de los productores encuestados de fibra de abacá de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas ha participado en algún programa de desarrollo económico, mientras que el 82% no lo ha hecho.

**Pregunta 3.**

¿Con qué frecuencia vende fibra de abacá a los exportadores?



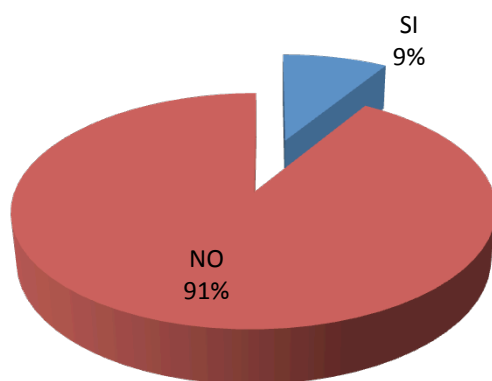
**Análisis:**



Los resultados permiten conocer que los productores de fibra de abacá encuestados realizan sus entregas o ventas a los grandes exportadores la fibra con la siguiente frecuencia: 29% semanalmente, 59% quincenalmente y 12% mensualmente, esto depende de su producción.

#### **Pregunta 4.**

¿Ha participado usted en alguna convención o reunión entre industrias ecuatorianas y productores de fibra de abacá?



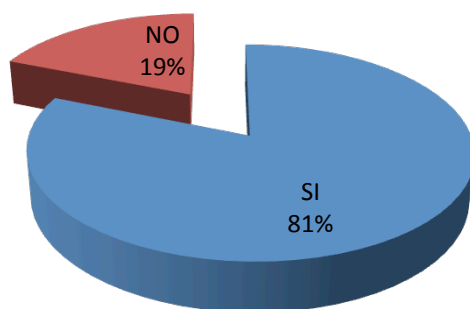
#### **Análisis:**

Los resultados nos permiten evidenciar que apenas el 9% de los productores de fibra de abacá de Santo Domingo de los Tsáchilas encuestados, ha participado en alguna convención o reunión entre industrias ecuatorianas y productores de fibra de abacá, sin embargo es importante mencionar que no han sido reuniones en las que se ha tenido una interacción o discusión sobre la comercialización de fibra de abacá, sino han sido ferias

industriales en las que han participado cada una de estas con la presentación de sus productos.

### **Pregunta 5.**

¿Cree usted que, si el gobierno desarrolla proyectos que ayuden a interactuar a la industria nacional con los productores, se pueda vender fibra en el país?

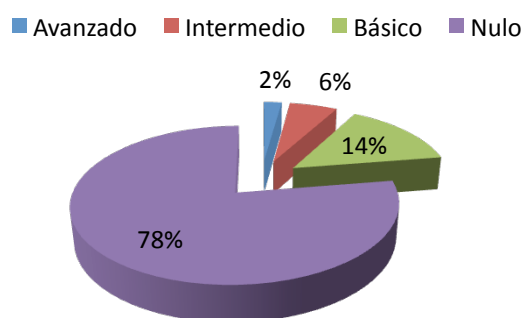


### **Análisis:**

Del total de encuestados el 81% considera que si el gobierno desarrolla proyectos que ayuden a interactuar a la industria nacional con los productores de fibra de abacá , se podría comercializar fibra a nivel local.

### **Pregunta 6.**

¿Considera usted que sus conocimientos sobre tecnología son?

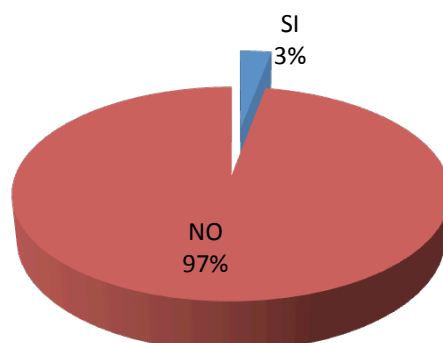


### Análisis:

Los resultados nos permiten evidenciar que apenas el 2% de los productores de fibra de abacá de Santo Domingo de los Tsáchilas encuestados, considera que sus conocimientos sobre tecnologías son avanzados, el 6% intermedios, el 14% básicos y el 78% nulos, esta es una cifra alarmante ya que da a notar la falta de recursos tecnológicos que se tiene en esta zona y el poco conocimiento que existe sobre el manejo y aprovechamiento que se puede dar a los recursos tecnológicos.

### Pregunta 7.

¿Tiene usted o ha tenido acceso a internet?

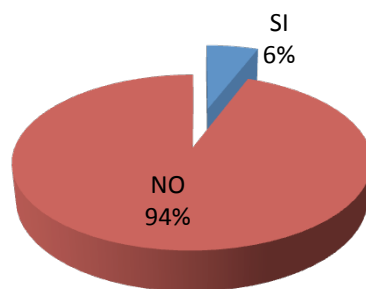


### **Análisis:**

Se puede notar que apenas el 3% de los productores de fibra de abacá de Santo Domingo de los Tsáchilas encuestados, han tenido o tienen acceso a internet, lo cual guarda relación con la falta de uso de las tecnologías existentes.

### **Pregunta 8.**

¿Utiliza usted medios tecnológicos para la comercialización de fibra?

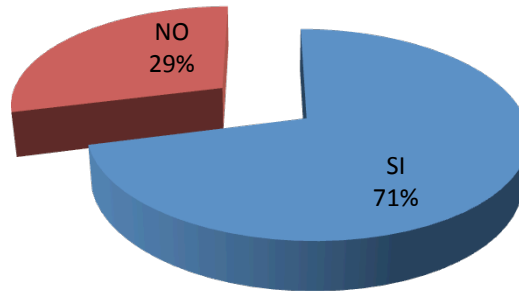


### **Análisis:**

Este análisis permite evidenciar que el 94% de los productores de fibra de abacá de Santo Domingo de los Tsáchilas encuestados, no han utilizado las nuevas tecnologías para comercializar su fibra, apenas el 6% si lo ha hecho, y es importante considerar que para este porcentaje el uso de las nuevas tecnologías se limita al uso del celular.

## Pregunta 9.

¿Pertenece usted a alguna organización gremial?

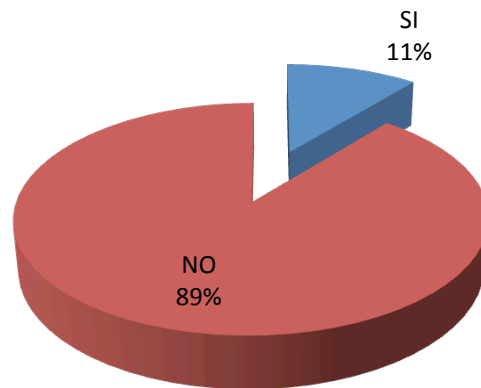


### Análisis:

Este análisis permite evidenciar que el 71% de los productores de fibra de abacá de Santo Domingo de los Tsáchilas encuestados, si pertenecen a alguna organización gremial, las mismas que ofrecen beneficios en algunos casos de índole personal mas que para el crecimiento productivo o especializado en el sector abacalero, y el 29% no pertenecen a ninguna organización.

### **Pregunta 10.**

¿Ha aplicado alguna técnica, método, plan de negocios, etc, para comercializar la fibra de abacá?

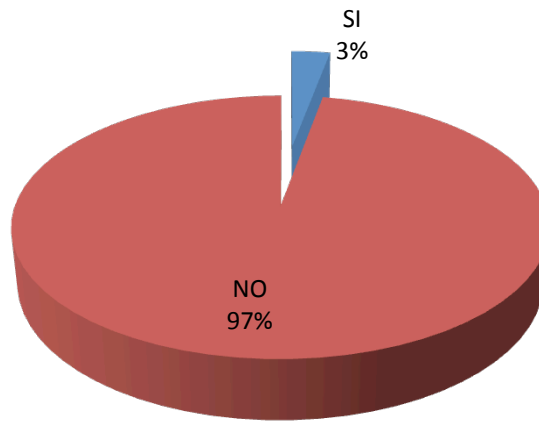


### **Análisis:**

Del total de los productores de fibra de abacá de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas encuestados, apenas el 11% considera que ha aplicado alguna técnica, método, plan de negocios, etc, para comercializar la fibra de abacá, sin embargo estas tácticas o actividades no formales practicadas han sido para lograr vender la fibra a los grandes exportadores, es decir no se ha practicado ninguna estrategia o plan de negocios para comercializar la fibra de abacá en el país a las industrias ecuatorianas.

## Pregunta 11.

¿Conoce usted sobre estrategias comerciales?

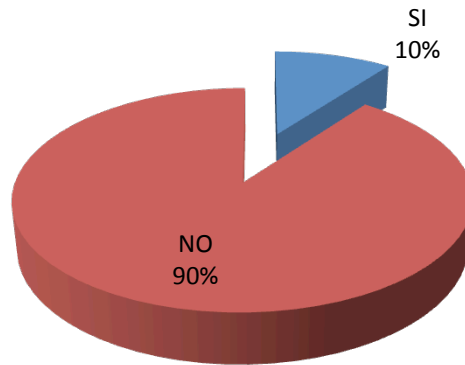


### Análisis:

Del total de los productores de fibra de abacá de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas encuestados, apenas el 3% considera conocer a cerca de estrategias de comercialización, el 97% desconocen del tema, ya que sus ventas las realizan de forma mecánica por así decirlo.

## Pregunta 12.

¿Sabe que es el emprendimiento?



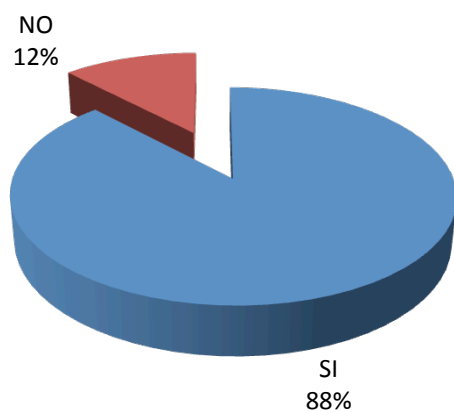
### Análisis:

Mediante estos resultados se puede evidenciar que el 10% del total de los productores de fibra de abacá de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas encuestados, conoce a cerca de emprendimiento, el 90% restante ignora el tema, no es un tema que lo tengan claro.



### **Pregunta 14.**

¿Considera usted que en el país las empresas podrían utilizar la fibra de abacá para la elaboración de productos?



### **Análisis:**

Mediante estos resultados se puede evidenciar que el 88% del total de los productores de fibra de abacá de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas encuestados considera que la fibra de abacá puede ser tomada en cuenta como materia prima para la elaboración de productos en la industria ecuatoriana, esto se debe a que conocen a cerca de la versatilidad y resistencia de esta fibra, mientras que el 12% consideran que no es posible.

## CAPÍTULO IV

### **4. Identificación de limitantes y análisis de impacto**

#### **4.1. Identificación de limitantes**

El objetivo principal de este estudio es identificar las principales limitantes que tienen los productores de fibra de abacá de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas para comercializarla en el país y que esta pueda ser utilizada como materia prima en nuestra industria.

Mediante la aplicación de las encuestas se pueden evidenciar en los resultados obtenidos, claramente algunas de las principales limitantes, estas son:

- Nivel de educación
- Falta de conocimiento y poco acceso a nuevas tecnologías
- Falta de participación en talleres y actividades que promueven el emprendimiento
- Falta de conocimiento sobre estrategias de comercialización
- Falta de eventos que permitan la interacción entre la industria ecuatoriana y los productores de fibra de abacá

- Falta de promoción sobre los beneficios y usos que se puede dar a la fibra de abacá en la industria ecuatoriana..

## **4.2. Análisis de impacto de las limitantes**

Una vez identificadas las principales limitantes es importante realizar un análisis de las mismas y cuál es su situación y afectación real.

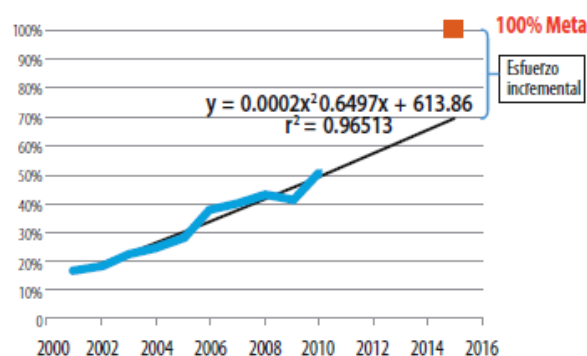
### **4.2.1. Nivel de educación**

Al analizar esta primera limitante es importante que tener el cuenta que el Ecuador ha mantenido una lucha constante contra el analfabetismo durante muchos años, según datos estadísticos del Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC, el analfabetismo se ha reducido notablemente desde los años sesenta, pero que todavía representa un problema considerable en Ecuador, especialmente en las zonas rurales.

Desde el Censo de 1962, cuando un tercio de la población se declaraba analfabeta, se pasó a un cuarto en el de 1974 y al 16,5% en el de 1982. El Censo de 1990 ha registrado un 11,4%. Esa reducción tuvo lugar también en el área rural, la más afectada por el problema: en 1974 aún eran analfabetos el 38% de los habitantes del campo, en 1984 el 28%, en 1990 lo era el 19%.

Actualmente se estima que el índice de analfabetismo es Cerca de un millón de ecuatorianos son analfabetos. El VII Censo de Población y VI de Vivienda 2010 determinó que el 6,8% de personas de entre 15 y más años no sabe leer ni escribir. Ese porcentaje representa a 984.878 habitantes de los 14'483.499 con los que cuenta el país. Las mujeres presentan todavía tasas más altas que los hombres y estas diferencias se manifiestan principalmente en edades adultas mayores. Dado que las mujeres participaron de la migración hacia las ciudades más que los hombres y que la diferencia de longevidad es mayor en las zonas urbanas, es en éstas donde el analfabetismo femenino es casi el doble del masculino. Ahora bien, dentro de la población femenina son las mujeres rurales las que más sufren del problema: 23,1% en el campo en comparación al 6,5% en las ciudades.

En los últimos años la cobertura de la oferta pública de desarrollo infantil y educación inicial a nivel provincial ha aumentado y mejorado. Sin embargo, los resultados obtenidos únicamente trazan una tendencia, como se puede visualizar en el siguiente gráfico:



Fuente: El Comercio

Es importante analizar estas cifras sobre analfabetismo y educación, ya que muchos de los productores de fibra de abacá ubicados en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas no tienen estudios, y en su gran mayoría han llegado a un nivel primario de educación, por lo que en algunos casos se ha convertido en una limitante para que los productores tengan acceso a mejores oportunidades.

#### **4.2.2. Falta de conocimientos sobre herramientas tecnológicas y su poco acceso a internet**

Esta limitante es una de las más importantes, ya que el uso de nuevas tecnologías facilita la comunicación e interacción entre las personas, empresas, países, etc; son muy útiles para la realización de negociaciones, educación, salud, en fin existen infinitas ventajas sobre el correcto uso de estas herramientas tecnológicas.

Sin embargo se dice que; “Ecuador no tiene aún la capacidad suficiente para sacarle beneficio a las tecnologías de información y comunicaciones (TIC), como internet, móviles y otros, según un análisis del Foro Económico Mundial.

De 138 países estudiados, según el Reporte Global de Tecnología 2010-2011, Ecuador se ubica en el puesto 108. Mientras que Chile se convierte en el país latinoamericano que mayor provecho le saca a las TIC; en puestos inferiores se

sitúan Puerto Rico, Uruguay, Costa Rica, Brasil, Colombia, Panamá, México y otros.

Guido Caicedo, de la ESPAE (Espae Graduate School Management) identifica tres debilidades en Ecuador en temas relacionados con la tecnología de la información: infraestructura, entorno político y regulatorio y la situación del mercado.

Si bien el Gobierno reportó hasta el 2010 la instalación de 7 mil kilómetros de fibra óptica y aumentó a 160 el ancho de banda internacional, el país sigue siendo deficiente en innovación útil, no cuenta con la suficiente cantidad de ingenieros y servicios de investigación, según Caicedo.

Tampoco existe acceso a contenido digital de parte de los organismos gubernamentales como en otros países como Chile, y menos una gran cobertura en la telefonía móvil, según el informe. Eso pese a que en el país existen 14,6 millones de líneas telefónicas móviles, según la Superintendencia de Telecomunicaciones, casi uno por habitante. Según las cifras preliminares del INEC, en el Ecuador hay 14,3 millones de habitantes.

De acuerdo al informe, si bien las llamadas desde los equipos móviles son baratas, el acceso a Internet todavía resulta costoso. Además apunta una debilidad en el sistema educativo, sobre todo en áreas como las matemáticas y ciencias que podrían ayudar al mejor aprovechamiento de la red. Por ahora, las opciones más utilizadas son las de entretenimiento o de redes sociales.

Según el Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos (INEC), la televisión y el teléfono móvil son las tecnologías con mayor demanda en las casas.

A diciembre del 2010, el 85,1% de los hogares en el país tenía televisión y el 80,1% acceso a la telefonía móvil; además, 3 de cada 10 ecuatorianos ha ingresado a Internet desde el hogar o centros de accesos público.”

Esta información permite evidenciar que el acceso a las nuevas tecnologías y a internet todavía es una limitante importante para los ecuatorianos, más aun para los productores de fibra de abacá ubicados en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas zona rural, que no cuentan con niveles de educación altos o con facilidades para tener accesibilidad a estas herramientas tecnológicas las mismas que podrían ser un apoyo e todo el proceso de comercialización de su producto.

#### **4.2.3. Falta de participación en talleres y actividades que promueven el emprendimiento**

La falta de participación en talleres y actividades que promuevan el emprendimiento es una limitante, que se puede considerar de tipo interna, es decir la participación activa o iniciativa para emprender depende de cada persona, en este

caso si los productores de fibra de abacá no han tomado esta posibilidad como una oportunidad, pues se convierte en una limitante para el crecimiento de los mismos.

En los últimos años el gobierno ha brindado planes de apoyo a los agricultores con la finalidad de mejorar sus condiciones de vida y económicas, además crear mayores fuentes de empleo y aumentar nuestro PIB.

Actualmente existen posibilidades de crédito a través de diferentes instituciones gubernamentales como El Banco Nacional de Fomento (BNF) que otorga financiamiento a los sectores de agricultura, pesca, pequeña industria, forestal y turismo. Los montos van desde USD420 hasta USD 300 mil , la Corporación Financiera Nacional que a través de la ejecución de proyectos también brinda financiamiento.

Es decir esta limitante puede ser tomada como una oportunidad si los productores de fibra de abacá tienen la correcta guía y participación activa en actividades que los oriente hacia mejores oportunidades.



#### **4.2.4. Falta de conocimiento sobre estrategias de comercialización**

La falta de estrategias de comercialización, es una de las mayores limitantes que tienen los productores de fibra de abacá de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, ya que el desconocimiento los lleva a comercializar sus productos a precios mínimos, además en su gran mayoría no comercializan la fibra de forma directa, ya que al ser un producto de exportación, la fibra es entregada a grandes intermediarios que son quienes exportan el producto.

La comercialización es un factor importante en el mundo ya que es la actividad primordial y se realiza cotidianamente en el comercio, comercializar es importante ya que los países tienen una forma de elevar su economía y tener preferencias arancelarias y tratados que puedan tener una ventajas competitiva, para esto existen estrategias de comercialización que puede detener o facilitar una innovación en la comercialización de los productos analizando las características o comportamientos relacionados, al carácter micro y macro económico lo que ayudará a generar mejores oportunidades.

La mezcla de mercadotecnia que es una variable que manejan las empresa para tener una respuesta del consumidor, se puede dividir en productos, *precios*, *plaza*, *publicidad* y *promoción* cada uno de estos es un papel importante para la comercialización de los bienes, y no pueden pasarse por desapercibido. Los factores internos que podemos mencionar es la organización interna , administración,

producción, mercadotecnia, contabilidad y finanzas, estos componentes buscan la organización del negocio para alcanzar expectativas que se quieran conquistar y favorecer al consumidor, como podemos ver en la administración y en la producción que son elementos que van adheridos para crear un producto con calidad y eficiencia, si no se realizan en orden correcto estas funciones encomendadas se obtendrán resultados no esperados.

Por tal motivo es importante que los productores de fibra de abacá adquieran y mejoren sus conocimientos sobre administración y estrategias de comercialización lo que les permitirá llegar a un mercado objetivo nacional, y tener mejores oportunidades de comercialización en el mercado local, con mejores precios y en mejores condiciones.

#### **4.2.5. Falta de eventos que permitan la interacción entre la industria ecuatoriana y los productores de fibra de abacá**

El estudio realizado a los productores de fibra de abacá de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, nos indica que otra limitante es la falta de eventos que permitan la interacción entre empresarios de la industria ecuatoriana y los productores de fibra de abacá, de acuerdo al sondeo que se realizó previamente al estudio de las limitantes, se pudo detectar que no ha existido un evento en el cual estos sectores industriales y el sectores agro productivo abacalero puedan participar,

por lo que esta falta de encuentros se ha convertido en una limitante ya que no han podido participar activamente de ideas innovadoras, o tomar en cuenta a la fibra de abacá como una posibilidad de materia prima en la elaboración de sus productos, no existe un estudio de factibilidad sobre el uso que podrían darle a esta fibra en alguna industria ecuatoriana.

#### **4.2.6. Falta de promoción sobre los beneficios y usos que se puede dar a la fibra de abacá en la industria ecuatoriana.**

La fibra de abacá ha sido reconocida por su gran calidad a nivel internacional, ya que actualmente, Ecuador es el segundo exportador de fibra de abacá luego de las Filipinas, durante el siglo XIX, el abacá fue ampliamente usado en aparejos de barcos, y la pulpa era usada para hacer sobres resistentes de papel manila.

Hoy, aún se emplea para hacer sogas, bramantes, cordeles, líneas de pesca y redes, así como tela basta para sacos. También está creciendo el nicho de mercado especializado en ropa, cortinas, pantallas y tapicería de abacá.

El papel hecho de la pulpa de abacá es usado en papel para estenciles, para filtros de cigarrillos, bolsas de té y pieles de salchichas, y también en papel moneda (los billetes de los yen japoneses contienen hasta un 30% de abacá).

La Mercedes Benz ha usado una mezcla de polipropileno termoplástico e hilaza de abacá en partes del cuerpo de los automóviles. La producción de fibra de abacá utiliza un estimado del 60% menos de energía que la producción de fibra de vidrio

Sin embargo en Ecuador no se conocen de los beneficios que tiene esta fibra, y las numerosas utilidades que se podría dar a la misma, además esta es una fibra muy versátil que permite ser utilizada como materia prima para la elaboración de un sin número de productos,

A pesar de ellos, la falta de promoción por parte de los productores de fibra de abacá, ha llevado a que esta solamente se exporte, sin embargo actualmente muchos productores están votando sus plantaciones de fibra de abacá para sembrar otros productos, ya que al depender del mercado internacional está condicionado a sus precios, y demandas, con las ultimas crisis económicas que ha venido afectando a varios países del mundo los precios de esta fibra han bajado significativamente , lo cual ya no es rentable para los productores.

## **CAPÍTULO V**

### **5. PROPUESTA**

Una vez realizada la investigación e identificadas las limitantes que tienen los productores de Fibra de Abacá de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, para potenciar el uso de la fibra como materia prima en la industria ecuatoriana, se propone lo siguiente:

## **5.1. NATURALEZA Y PROPOSITO DE LAS ESTRATEGIAS**

El planteamiento de estrategias tiene como propósito, brindar una guía, hacia el cumplimiento de los objetivos, el desarrollo y aprovechamiento de la capacidad interna para enfrentar distintos retos o limitantes, como respuesta o anticipación a los cambios del medio ambiente, como una forma de competir en el mercado o como el reto que resulta de preguntar ¿En qué lugar estamos? y ¿En qué lugar deberíamos estar?

Una vez realizada la investigación e identificar y analizar el impacto de las limitantes que tienen los productores de Fibra de Abacá de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, para potenciar el uso de la fibra como materia prima en la industria ecuatoriana, se realiza un análisis de las estrategias que podrían ser aplicadas para el cumplimiento de los objetivos y para la toma de decisiones de los productores que permitan el crecimiento del sector y la potenciación de sus productos, en la industria ecuatoriana y en otros mercados que brinde mejores oportunidades.

## **5.2. DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE APLICABILIDAD DE ESTRATEGIAS**

Existen una cantidad infinita de estrategias las mismas que dependiendo de su campo de aplicación tienen un carácter multidimensional, que mediante su correcta planificación y

aplicación permiten llegar al cumplimiento de objetivos, y una vez identificadas las limitantes de los productores de fibra de abacá se proponen la aplicabilidad de la siguientes estrategias:

## **5.2.1. Estrategias de desarrollo empresarial y crecimiento**

### **5.2.1.1. Aprovechamiento de la capacidad y conocimiento para la fabricación de un producto determinado**

El aprovechamiento de la capacidad y conocimiento para la fabricación o distribución de un producto determinado, se basa en el hecho de que un mismo producto sea distribuido a varios clientes, es decir que permite la consecución de nuevos clientes para el mismo producto. Se consigue, por ejemplo, con la distribución de almuerzos para trabajadores a su sitio de trabajo, buscando cubrir más empresas que las ya atendidas.

Para los productores de fibra de abacá de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, la aplicación de esta estrategia puede ser muy beneficiosa; ya que se cuenta con un solo producto que es la materia prima, pero se pueden diversificar sus compradores, así por ejemplo la industria del papel en el país, la industria textil, entre otras.

Sin embargo es importante mencionar que la aplicación de esta estrategia implica conseguir que los clientes actuales, consuman más cantidad del producto. Lo que se puede conseguir con el mejoramiento de la calidad de la fibra, mejorando procesos, mejorando tiempos de entrega de la fibra.

Además, para conseguir poder diversificar el número de compradores, es necesario buscarle nuevos usos al mismo producto, como por ejemplo, la elaboración de fundas de té, elaboración de cuadernos reciclados.

La aplicación de esta estrategia puede permitir que el segmento de compradores lleve a la materia prima que en este caso es la fibra de abacá , a comercializarse en otros lugares geográficamente, que es lo que se busca a través de esta investigación , que esta fibra pueda ser comercializada en la industria ecuatoriana.

#### **5.2.1.2. Aprovechamiento del acceso a mercados donde el**



**generador del producto/servicio es conocido y tiene imagen positiva.**

El Aprovechamiento del acceso a mercados donde el generador del producto/servicio es conocido y tiene imagen positiva, significa la generación de nuevo productos para los mismos compradores, lo que significaría que se pueden aumentar los ingresos por la venta de fibra de abacá, si ya no se vende la fibra en bruto.

Sino que se generen productos pre elaborado, los mismos que brinden valor agregado, y una característica de diferenciación frente a sus competidores, que en este caso son Philipinas.

## **5.2.2. Estrategias de comercialización**

### **5.2.2.1. Tratados Internacionales**

Un tratado es un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular, estos pueden ser firmados por dos o más estados , naciones o entre organizaciones.

Actualmente la fibra de abacá no tiene ningún tipo de preferencia arancelaria, lo cual ha disminuido significativamente las ganancias a obtener por los productores de fibra de abacá, por lo que podría ser una buena opción para la comercialización de fibra de abacá la firma de tratados o acuerdos que permitan tener preferencias arancelarias o de otro tipo que motiven a los productores de fibra de abacá a mejorar la calidad de su producto o a la industria ecuatoriana a elaborar productos de fibra de abacá para su exportación.

### **5.2.3. Estrategias de innovación y valor**

#### **5.2.3.1. Innovación**

Para la implementación de una estrategia de innovación es importante tomar en cuenta cinco puntos importantes para que esta sea efectiva.

1. Tiene que ser verdaderamente inspiradora, tiene que describir claramente el futuro deseable para la empresa o institución.
2. La estrategia de innovación debe ser ambiciosa en términos de que proporcione las bases para alejarte de la competencia, vencer a la competencia y crear nuevos espacios.

3. El proceso de elaboración de la estrategia tiene que ser abierto, es decir traer el exterior dentro de la empresa y trabajar bajo la suposición de que millones de personas en nuestro planeta pueden tener ideas que no existen dentro de los límites de una empresa en particular.
  
4. Esta estrategia de innovación debe ser adecuada para el tiempo en que se desarrolla, ya que se basa en la realidad del entorno de la empresa, y refleja las capacidades disponibles, las tecnologías y las lagunas que puedan necesitar llenarlas.
  
5. Finalmente esta estrategia debe ser adaptable y capaz de evolucionar con el tiempo, es decir, incorporar el aprendizaje, permitir ajustes en el rumbo deseado y tal vez incluso permiten a una organización reducir sus pérdidas en un dado caso.

Una vez recordados estos puntos importantes sobre las estrategias de innovación, pues los productores de fibra de abacá tienen grandes posibilidades de aplicarlas; ya que una fuente de inspiración fundamental para ellos es el mejoramiento de su economía, es decir la obtención de mayores ganancias, la diferenciación de esta fibra de los demás países competidores puede ser la pureza de la fibra , y el convertir a la fibra de abacá en una marca país para la elaboración de ciertos productos como

bolsos, carteras, cuadernos, entre otros productos, gracias a la versatilidad de esta fibra como materia prima.

La implementación de nuevas tecnologías es un punto a favor de los productores de fibra de abacá , ya que el ingreso de estas ha permitido y puede permitir que varios sectores industriales puedan tener acceso a nuevas maquinarias, que pueden ser procesadoras de fibra de abacá para la elaboración de productos.

Y finalmente la estrategia puede ser adaptable de acuerdo a la evolución y crecimiento que tenga la industria abacalera, tanto a nivel nacional como internacionalmente, sin embargo lo que se busca es brindar a los productores mayores opciones de comercialización y crecimiento en la industria nacional.

### **5.2.3.2. Generación de valor para el cliente**

Kenichi Ohmae (1990), en su “modelo estratégico de las tres “C” (Corporation, Competitors, Customers), recoge la manera en que las empresas deben de diseñar sus estrategias en orden a captar y mantener a los clientes. Ohmae considera que en toda estrategia empresarial se debe de tener en cuenta a estos tres participantes, de manera que las empresas (Corporación) se esfuercen en

distinguirse de sus Competidores mejorando la satisfacción de los Clientes, dando el valor que éstos esperan.”

En el caso de la fibra de abacá, sus productores deberán generar valor a su productos, lo que les permitirá llegar a otros mercados, es decir una forma de generar valor a la fibra puede ser el embalaje, la pureza de la fibra, implementación de control de calidad, entre otras opciones que pueden generar importante valor a la industria abacalera, y que les permitiría llegar a nuevos mercados, por lo tanto obtener mayores ganancias.

## CAPÍTULO VI

### **6. Conclusiones y Recomendaciones**

#### **6.1. Conclusiones:**

- Una vez realizado el estudio de las limitantes que tienen los productores de fibra de abacá para comercializar esta fibra como materia prima en la industria ecuatoriana, se puede concluir que es un sector que cuenta con una gran riqueza y potencialidad, sin embargo debido a diversos factores actualmente no está siendo aprovechada al 100%.
- También se puede notar que a pesar de las limitantes que han tenido los productores de fibra de abacá a lo largo de los años, han tenido un importante crecimiento, desde que iniciaron sus exportaciones.
- Además se evidencia claramente que a pesar del crecimiento que ha tenido y la potencialidad que tiene la fibra , la mayoría de sus productores ni si quiera conocen lo múltiples usos que puede tener esta

fibra, lo que los ha mantenido como sujetos pasivos en este intercambio, dando paso a los intermediarios, quienes son los que realizan los contactos y trámites necesarios para la comercialización de esta fibra.

- Otra realidad evidenciada es que a pesar de los múltiples programas de desarrollo, firma de acuerdos , y demás acciones tomadas por los gobiernos de turno, pues esta fibra es uno de esos productos que se encuentran en las sombras y no ha sido potenciada ni evidenciada en el país.

## **6.2. Recomendaciones:**

- Existen varios factores que no han permitido la comercialización y potenciación de esta fibra en la industria ecuatoriana, sin embargo una vez identificadas las principales debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades que tienen los productores, pues se recomienda que se apliquen estrategias que permita que esta importante fibra sea conocida y comercializada en la industria ecuatoriana.
- Se recomienda que la exportación de fibra de abacá no esté sujeta a un solo mercado, es decir que se pueda exportar esta fibra a otros mercados y no únicamente al mercado inglés.
- Se recomienda que los productores de fibra de abacá se organicen y se capaciten en diversos temas como; primero en conocer al cien por ciento sobre la fibra de abacá y sus usos, otro tema importante como la generación y aplicación de estrategias de comercialización, negociación, innovación, diferenciación, entre otras, y finalmente en liderazgo y emprendimiento.



- Finalmente se recomienda que los productores de fibra de abacá desarrollen una propuesta que permita tener un acercamiento con el gobierno central, con el objetivo de mostrar y comercializar la fibra de abacá a la industria ecuatoriana y al mundo entero, en esta propuesta se pueden utilizar ciertas preferencias por utilizar fibra de abacá e la elaboración de productos , lo que puede incentivar a varios sectores a tomar en cuenta a esta fibra como su materia prima.

## **BIBLIOGRAFÍA:**

- <sup>1</sup> Maurice Eyssautier de la Mora, Metodología de la Investigación-Desarrollo de la Inteligencia, Cuarta Edición 2002, Pág.94.
- <sup>1</sup> Aura M. Bavaresco de Prieto, Las Técnicas de la Investigación, South Wester Publishing, Cita tomada de Max Herman, Investigación económica, Pág. 19.
- <sup>1</sup> Abraham Gutiérrez Martínez, Métodos y Técnicas de Investigación , Editorial Época , 1985, Pág. 37.
- <sup>1</sup> Naresh K. Malhotra, Investigación de Mercados un enfoque práctico, México 1997, Pág. 195.
- <sup>1</sup> Abraham Torres Martinez, Curso de Métodos de Investigación , Segunda Edición, 2000, Pág. 154,155.
- <sup>1</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Microeconom%C3%ADa>
- <sup>1</sup> Harold Koontz, Elementos de Administración, Sexta Edición, Pág. 4,5.

- <sup>1</sup> Harold Koontz, Elementos de Administración, Sexta Edición, Pág. 148,149,150.
- <sup>1</sup> Harold Koontz, Elementos de Administración, Sexta Edición, Pág. 142,143,144.
- El comercio
- El universo
- Instituto Nacional de Estadísticas y censos
- Revista ECOS
- <http://www.naturalfibres2009.org/es/fibras/abaca.html>
- <http://www.fao.org/economic/futurefibres/fibres/abaca0/es/>
- <http://fibrasdeuraba.blogspot.com/2010/02/el-cultivo-de-abaca.html>
- <http://www.eleconomista.es/emprendedores-ayudas/noticias/4668744/03/13/Las-claves-de-la-Estrategia-de-Emprendimiento-y-Empleo-Joven.html>

- <http://www.slideshare.net/blerr/la-innovacin-en-la-estrategia-empresarial>
- <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/los-bajos-precios-del-abaca-desincentivan-el-cultivo-de-la-planta.html>
- [http://www.fibre2fashion.com/news/fibre-news/newsdetails.aspx?news\\_id=151803](http://www.fibre2fashion.com/news/fibre-news/newsdetails.aspx?news_id=151803)
- <http://www.fao.org/docrep/007/y5143s/y5143s17.htm>
- <http://www.agroecuador.com/HTML/infocamara/2012/15052012/Analisis%20Banza%20Comercial%20ene%20-%20mzo%202012.pdf>

## ANEXOS

### **MODELO DE ENCUESTA PARA LOS PRODUCTORES DE FIBRA DE ABACÁ DE LA PROVINCIA DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS**

#### **Instrucciones:**

1. Lea detenidamente las preguntas y responda
2. Las respuestas tienen que ser reales de acuerdo a su situación
3. Si tiene dudas sobre alguna pregunta por favor, solicitar información al encuestador.

#### **Objetivos:**

- Identificar las limitantes socio-económicas que tienen los productores para la comercialización de fibra de abacá la industria ecuatoriana
- Identificar las limitantes tecnológicas que tienen los productores de fibra de abacá para la comercialización de fibra de abacá como materia prima
- Identificar cuanto conocen los productores sobre emprendimiento, estrategias comerciales y utilidades que puede tener la fibra en nuestro país a nivel industrial.

#### **Preguntas:**

Edad: .....

Género: .....

Recinto: .....

Instrucción: .....

1. ¿La fibra de abacá es su principal fuente de ingresos?

a) SI

b) NO

2. ¿Ha participado usted en programas de desarrollo económico para productores?

a) SI

b) NO

3. ¿La principal actividad económica que usted realiza es la producción de fibra de abacá?

a) SI

b) NO

4. ¿Con qué frecuencia vende fibra de abacá a los exportadores?

a) Mensualmente

b) Quincenalmente

c) Semanalmente

d) Diariamente







e) 5

13. ¿Pertenece usted a alguna organización gremial?

a) SI

b) NO

14. ¿Ha aplicado alguna técnica, método, plan, etc para vender la fibra de abacá?

a) SI

b) NO

c) Parcialmente

15. ¿Qué tanto conoce sobre estrategias comerciales?

a) Muchos

b) Algo

c) Poco

d) Nada

16. ¿Sabe que es el emprendimiento?

a) SI

b) NO



**¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!**