

FOMENTO A LA EXPORTACIÓN DE MUÑECAS “QUETZAL”

Ortega Vega, Miguel Ángel (1); Cárcamo Solís María de Lourdes (2)

¹ [Lic. Gestión Empresarial] | [ma.ortegavega@ugto.mx]

² [Departamento de estudios multidisciplinares, División de ingenierías, Campus Irapuato-Salamanca, Universidad de Guanajuato] | [arcamosolislourdes@gmail.com]

Resumen

Este Artículo nace de la necesidad de buscar alternativas, que ayuden a sectores de la población que han sido olvidados, rezagados y discriminados. Esto, trabajándolo en conjunto con el emprendimiento social y como lo aplicamos a esta problemática, el consolidador y el rol que juega en el emprendimiento no lucrativo, el comercio internacional, cambio de divisas, etc.

Se habla también sobre la situación actual que viven las personas indígenas en el país. Sus razones por las cuales dejan atrás su tierra y deciden adentrarse a la ciudad.

Otro punto importante es que hablaremos sobre la importancia tanto nacional como internacional que tienen las artesanías que este conjunto de personas realiza y la suma relevancia que es el exportar estos productos a lugares donde su demanda y su precio de venta son superiores al del país de origen, así como el crecimiento que se le puede brindar a estas personas.

Abstract

This Article is born of the need to look for alternatives, to help sectors of the population that have been forgotten, lagged and discriminated against. This, working together with social entrepreneurship and how we apply it to this problem, the consolidator and the role that plays in non-profit entrepreneurship, international trade, currency exchange, etc. There is also talk about the current situation of indigenous people in the country. Their reasons for leaving their land behind and deciding to enter the city. Another important point is that we will talk about the national and international importance of the handicrafts that this group of people performs and the importance of exporting these products to places where their demand and sales price are higher than the country of origin As well as the growth that can be provided to these people.

Palabras Clave

Emprendimiento Social; Exportación; Cultura; Consolidador; Artesanía

INTRODUCCIÓN

México tiene una diversidad cultural muy amplia, derivada de su historia, de la construcción política, social y económica que a lo largo del tiempo se ha ido desarrollando [1]. También de acuerdo con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos “La Nación tiene una composición pluricultural sustentada originalmente por sus Pueblos Indígenas que son aquellos que descienden de poblaciones que habitaban en el territorio actual del país al iniciarse la colonización, y que conservan sus propias instituciones sociales, económicas, culturales y políticas”. Este segmento de la población, el cual ha sido discriminado, olvidado y menospreciado tanto por personas nacionales como extranjeras ¿la causa? Simplemente por tener un conjunto de culturas, tradiciones, vestimentas, lenguaje y comportamientos diferentes que resultan altamente discriminatorias para los pueblos indígenas. Ellos no cuentan con un apoyo sólido del gobierno o de empresas privadas, por carecer de un programa o política social inclusiva, por lo que es común que cuenten con una sustentabilidad económica muy deficiente. Sin embargo, esta población aporta valiosa producción que es resultado de su cultura y capital social, como es el caso de la producción de artesanías que el mercado nacional subvalúa, pero el internacional sobrevalúa tanto en valor cultural como en precio de mercado. Esta investigación se enfoca al impulso de la producción de artesanías mexicanas para el mercado de exportación, en este sentido se apoya a las personas indígenas productoras de estos bienes, ya que perciben márgenes de ganancia mayores a comparación de los obtenidos en el mercado local.

MATERIALES Y MÉTODOS

Este trabajo de investigación es de naturaleza cualitativa y exploratoria, basada en entrevistas a profundidad, las cuales fueron grabadas y transcritas. Después, se seleccionaron los elementos críticos para construir el discurso, el

cual fue soportado por papers que refieren a las teorías de emprendimiento social y el rol del consolidador en el mundo de la artesanía mexicana.

CASO DE ESTUDIO

El caso de estudio que nos ocupa, es la exportación de las muñecas artesanales de trapo, denominadas “Marías”, las cuales pueden ser exportadas -aprovechando la globalización- a varios países como: Alemania, Canadá, Estados Unidos, Italia, Suiza, Francia, entre otros países, que otorgan un valor importante a estas mercancías, el cual no sólo es el pago elevado por estas artesanías, sino la admiración de la belleza y el significado de la cultura mexicana plasmada en una hermosa artesanía, que representa la cultura indígena de muchos pueblos como el de Tarandacua, Ubicado en Guanajuato.

La exportación de estas muñecas depende de su producción y de la innovación que representan estas artesanías que rompen con el tradicional esquema de una muñeca común y corriente, también lo es la demanda que ejercen estos países principalmente europeos, al coleccionar un producto auténticamente mexicano que representa la cultura guanajuatense, y claro está del tipo de cambio que guarde el peso frente al dólar [5]

La necesidad y el gusto por adquirir estas muñecas cada vez es mayor, debido a que los compradores, tienen un nivel de apreciación por las artes, ya que valoran el esfuerzo, el proceso, el trabajo y el producto terminado, además de ser una artesanía, saben que no habrá otra igual en su tipo y por eso, quieren pagar una cantidad considerable, debido al trabajo y esmero con el que se fabrican estas artesanías [6].

El consolidador brinda su ayuda a las mujeres productoras de muñecas “Marías” con: 1) la selección de proveedores, 2) el llenado de la documentación para la exportación, 3) el diseño con de la mercadotecnia, 4) la fijación de precios de venta, 5) la consolidación de negocios, entre otras funciones más. Estas funciones permiten definir al consolidador como un emprendedor social, ya que contribuye a crear valor social al transferir conocimientos sobre la producción, las

especificaciones técnicas para la venta de las muñecas, la búsqueda de clientes a nivel internacional, obteniendo mejores ingresos que si se comercializarán sólo en el interior de la economía de Guanajuato.

La baja calidad de vida de las personas indígenas obliga a que los hombres, tanto jóvenes como adultos emigren a diferentes sitios para brindarles a sus familias una mejor calidad de vida. Además, se ha descubierto que los pueblos indígenas que viven en ciudades abandonan la escuela mucho antes que sus contrapartes no indígenas para buscar empleo dejando la escuela, ocasionando las tasas de analfabetismo entre la población indígena urbana, siendo cuatro veces más altas que las de los habitantes no indígenas de las ciudades. Provocando una modalidad de trabajo mal remunerado y empleos con poca calificación; el 50 por ciento de las poblaciones indígenas ganan entre 150 y 300 pesos por mes. [7]

Estas personas que residen en los centros urbanos por lo general en hogares de muy mala calidad, y más de la tercera parte de las viviendas de los indígenas en la ciudad de México constan únicamente de una habitación y hay una mayor proporción de viviendas indígenas que no cuentan con piso y/o Techo firme. [8]

¿Existe una solución hacia esto? Si, afortunadamente existe una posible solución para este sector que ha quedado en el olvido: la respuesta es la exportación, pero ¿qué exportaremos? No será ni fruta y mucho menos mano de obra barata, sino al contrario, trataremos de tenerlos en nuestro país desempeñando una buena actividad laboral realizando artículos que los identifican tanto a ellos como a nosotros...siendo las artesanías mexicanas las seleccionadas ¿artesanías mexicanas? Claro, desde muñecas de trapo, joyas de piedras y cuarzos, artículos y juguetes de madera, cerámica, entre otros. Todos estos productos cuentan con una gran demanda en el mercado actual. Sin embargo, en este artículo se mencionará principalmente sobre la oportunidad de negocio que tienen las muñecas de trapo artesanales, y aplicándolo a la empresa "Quetzal" que tiene como principal opción, vender artesanías mexicanas al extranjero, en especial las tan mencionadas muñecas "Marías" ¿y es rentable? Así es, es un negocio que, según Pro México, es un mercado de

aproximadamente 20.000 Dólares en promedio por día, principalmente en países desarrollados, tales como Canadá, Italia, Alemania, Australia, Francia, Estados Unidos, entre otros. [9] también en países como España, Brasil, Colombia, entre otros, ya que, en estos países, su nivel de apreciación por estos productos es superior debido a que la novedad siempre les atrae [10].

Algunos de estos países cuentan con un Producto Interno Bruto (PIB) per cápita elevado, en el caso de Alemania que su promedio es de 9,657 € trimestrales. Ya en otros países el PIB es variado, pero la mayoría tiene un monto parecido de ingresos por trimestre. [11]. Esto significa que cuentan con el interés personal, la demanda y el poder adquisitivo para adquirir estos productos. [12]

Hace algunos meses, tuve la oportunidad de viajar a Tarandacua, Guanajuato, que es una localidad pequeña cercana a Salvatierra, una parte considerable de los habitantes de este sitio, se dedican a la fabricación y manufactura de artesanías, además de eso, deben tomar sus puestos como vendedores, transportistas, etc. Algunas de sus productos son las muñecas de trapo, dijes de cuarzos, esculturas de barro y papel mache. Sus condiciones de trabajo son denigrantes con mucha suerte pueden residir toda la familia con un alto grado de hacinamiento, en el cual en ocasiones carecen de servicios básicos. Y en otros casos, se ven obligados a fabricar los artículos que ellos venden en plena vía pública, dejando expuestos a la posibilidad de que les roben sus productos, que se maltraten o que, a causa de un cambio brusco de clima, ocasionen pérdidas de su materia prima.

Otro caso es Doña Ángela, Ángela o "Gela" como le gusta que le digan, tiene 64 años, ella es de Amealco, Querétaro:

"nos cuenta que tiene que caminar cerca de dos horas al día para vender sus artículos al centro de su ciudad, allí malbaratando los precios. Y en ocasiones "no saca lo del día" o simplemente no tiene con que regresarse, dice ella con tono de tristeza. Para eso, debe de bajar aún más los precios de sus artesanías con el fin de obtener 45 pesos para su transporte público, ocasionando en repetidas ocasiones, el malbarato de sus productos".

El consolidador trabaja por lo general cobrando un porcentaje fijo del valor del embarque al extranjero y le da seguimiento tanto en la aduana nacional como en la extranjera, hasta que llega la artesanía a su destino, su finalidad es integrar la oferta de las artesanas con los clientes internacionales, que una vez que el consolidador se gana la confianza de estos compradores, incluso recibe los cheques en blanco para que escriba la cantidad a cobrar. En resumen, el consolidar como emprendedor social contribuye a empoderar a las mujeres artesanas, permitiéndoles mejorar sus condiciones como exportadoras y, por supuesto, mejora sus condiciones de vida, dado que reciben más ingresos por exportación de muñecas “Marías” a otros países que valoran considerablemente el arte mexicano.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

A lo largo de esta investigación, el emprendimiento, tanto social como lucrativo, ayuda a diferentes personas de diferentes lugares. El emprendimiento social es un movimiento reconocido a nivel mundial y de las cuales, podemos rescatar grandes empresas de renombre, es de suma importancia que se siga apoyando a estas causas, ya que, gracias a estas, se combaten problemáticas que el gobierno y la sociedad en general en ocasiones no puede resolver y así contribuimos a mejorar el estilo de vida de muchas personas, así como a su vez, dejar un granito de arena en apoyo a quienes más lo necesitan.

AGRADECIMIENTOS

Primeramente, a mi familia, Que gracias a ellos soy la persona que soy ahora, por formarme de valores y enseñanzas a lo largo de mi infancia y juventud. También quiero agradecer a la universidad de Guanajuato. Por ser mi alma mater, por ayudar a completar mi formación ética y a su vez, llenarme con los conocimientos adecuados y necesarios para poder transmitirlos a los demás. A mi asesora, ya que, gracias a ella, se logró concluir con este arduo trabajo.

REFERENCIAS

- [1]. Guzmán, N. (2008). Sociedad, desarrollo y ciudadanía en México. México: ed. Limusa
- [2] Mair, J, y Martí, I. (2004). Social Entrepreneurship Research: A source an explanation, prediction and Delight, Working paper, no. 546. IESE BUSINESS SCHOOL-UNIVERSITY NAVARRA.
- [3]. Mercado, C. A. (2002). Regiones y pequeñas empresas en la globalización. El caso de Tlaquepaque y Tonalá. En Gambriel, M. (2002). La globalización y sus manifestaciones en América del Norte. México: UNAM.
- [4]. Hernández, S.R, Fernández, C. C., Baptista, L.P. (2010). Metodología de la investigación. Perú: Editora el Comercio, S.A.
- [5] Ríos, H. Valderrama, S. Neme, O. (2012). Determinación de las exportaciones manufactureras de México a Estados Unidos. México. Investigación Económica UNAM.
- [6] Forbes Staff (2014). México y sus Artesanías por el mundo. México: Forbes.
- [7] Calderón, H. (2012) Marketing internacional. (2012). España: Universitat de Valencia.
- [8] Giannice. S. (2014) La logística y los modelos de Negocios. (2014) Colombia: Universidad de Palermo.
- [9] Mair. J. Social (2004) Entrepreneurship Reseach: A source of Explication, Prediction and deligth.(2004) España: Universidad de Navarra
- [10] Soberanes, J. (2010) Igualdad, Discriminación y Tolerancia en México. (2004) México: Universidad Nacional Autónoma de México
- [11] Soberanes, J. (2010) Igualdad, Discriminación y Tolerancia en México. (2010) México: Universidad Nacional Autónoma de México
- [12] Vela, L. (2015). Artesanía Mexicana, una gran oportunidad de negocio. (2015) México. [10] Vela, L. (2015). Artesanía Mexicana, una gran oportunidad de negocio. México.



**IMAGEN 1: “Doña Gela” Ella camina por varias horas para poder vender sus artículos en las calles.
Autor: Miguel Angel Ortega (2017)**