



# UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

*La Universidad Católica de Loja*

## ÁREA ADMINISTRATIVA

INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRABAJO DE TITULACIÓN

Análisis del perfil emprendedor en los artesanos del barrio  
Nuevo Amanecer, parroquia Calderón. Quito 2020.

**Autor (a):** Almeida Bercela, Marilyn Stefania

**Director (a):** Villafuerte Escudero, Dayanara Isabel

CENTRO UNIVERSITARIO QUITO

2020



*Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NY-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>*

2020

## **Aprobación del director del trabajo de titulación**

Quito, 27, julio, 2020

Ingeniero en Administración de Empresas

Mgr. Julio Ríos Zaruma

**Coordinador(a) de carrera**

Ciudad. -

De mi consideración

El presente trabajo de titulación denominado: Análisis del perfil emprendedor en los artesanos del barrio Nuevo Amanecer, parroquia Calderón. Quito 2020, realizado por Almeida Bercela Marilyn Stefanía ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo. Así mismo, doy fe que dicho trabajo de titulación ha sido revisado por la herramienta antiplagio institucional.

Particular que comunico para los fines pertinentes.

Atentamente,

Firma del Director del Trabajo de Titulación

Magister Dayanara Isabel Villafuerte Escudero

C.I: 1103366280

### **Declaración de autoría y cesión de derechos**

“Yo, Marilyn Stefanía Almeida Bercela, declaro y acepto en forma expresa lo siguiente:

- Ser autor(a) del Trabajo de Titulación denominado: Análisis del perfil emprendedor en los artesanos del barrio Nuevo Amanecer, parroquia Calderón. Quito 2020, de la Titulación de Ingeniería en Administración de Empresas, específicamente de los contenidos comprendidos en: Introducción, Capítulo 1. Fundamentos teóricos, Capítulo 2. Situación actual del emprendimiento artesanal en Ecuador. Metodología de la investigación, Capítulo 3. Estrategias para el perfil emprendedor artesanal. Conclusiones y Recomendaciones, siendo Dayanara Isabel Villafuerte Escudero, director (a) del presente trabajo; y, en tal virtud, eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones judiciales o administrativas, en relación a la propiedad intelectual. Además, ratifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo son de mi exclusiva responsabilidad.
- Que mi obra, producto de mis actividades académicas y de investigación, forma parte del patrimonio de la Universidad Técnica Particular de Loja, de conformidad con el artículo 20, literal j), de la Ley Orgánica de Educación Superior; y, artículo 91 del Estatuto Orgánico de la UTPL, que establece: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”.
- Autorizo a la Universidad Técnica Particular de Loja para que pueda hacer uso de mi obra con fines netamente académicos, ya sea de forma impresa, digital y/o electrónica o por cualquier medio conocido o por conocerse, sirviendo el presente instrumento como la fe de mi completo consentimiento; y, para que sea ingresada al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública, en cumplimiento del artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma: .....

Autor: Marilyn Stefania Almeida Bercela

C.I.: 1720107661

### **Dedicatoria**

A mis padres Delia y Marco quienes me brindaron su soporte y amor para culminar la carrera, a mis hermanos Jonathan y Viviana que siempre me apoyaron y a todos quienes están en mi corazón y me supieron motivar para llegar a culminar un escalón más.

## **Agradecimiento**

Mi sincero agradecimiento a Dios por permitirme llegar a cumplir un sueño anhelado, a la UTPL y a sus docentes por la oportunidad y enseñanzas impartidas durante la carrera, un agradecimiento especial a mi Tutora Magíster Dayanara Isabel Villafuerte por su apoyo y a mi querida familia por ser parte de este logro.

## Índice de contenidos

Carátula.....	I
<b>Aprobación del director del trabajo de titulación.....</b>	<b>II</b>
<b>Declaración de autoría y cesión de derechos .....</b>	<b>III</b>
<b>Dedicatoria.....</b>	<b>V</b>
<b>Agradecimiento .....</b>	<b>VI</b>
<b>Índice de contenidos.....</b>	<b>VII</b>
Resumen.....	1
Abstract .....	2
Introducción.....	3
Capítulo uno.....	5
Fundamentos teóricos .....	5
<b>1.1. Conceptos de emprendedor .....</b>	<b>5</b>
<b>1.2. Espíritu emprendedor y proceso emprendedor .....</b>	<b>10</b>
<b>1.3. Clasificación de los emprendedores.....</b>	<b>12</b>
<b>1.4. Artesanía.....</b>	<b>15</b>
<b>1.5. Artesano.....</b>	<b>16</b>
<b>1.6. Clasificación de los artesanos.....</b>	<b>17</b>
<b>1.7. Emprendimiento artesanal.....</b>	<b>18</b>
<b>1.8. Características y competencias de los emprendedores artesanales .....</b>	<b>19</b>
Capítulo dos .....	21
Situación actual del emprendimiento artesanal en Ecuador.....	21
<b>2.1. Emprendimiento artesanal en el Ecuador.....</b>	<b>21</b>
<b>2.2. Organismos reguladores y de apoyo al artesano en Ecuador .....</b>	<b>21</b>
<b>2.2.1. Organismos de apoyo y financiamiento al artesano en Ecuador .....</b>	<b>22</b>
<b>2.3. Asociaciones artesanales reconocidas en el Ecuador .....</b>	<b>28</b>
<b>2.4. Análisis FODA del sector artesanal en el Ecuador .....</b>	<b>30</b>
<b>2.5. Emprendimiento artesanal en Quito.....</b>	<b>32</b>
<b>2.5.1. Emprendimiento artesanal en la provincia de Pichincha.....</b>	<b>34</b>
<b>2.6. Objetivos de la investigación .....</b>	<b>36</b>
<b>2.6.1. Metodología de la investigación .....</b>	<b>36</b>
<b>2.6.1.1. Instrumentos de investigación.....</b>	<b>36</b>

<b>2.6.2. Muestra de la población del cantón Quito</b> .....	39
<b>2.7. Análisis de resultados de la investigación</b> .....	41
<b>2.7.1. Resultados de las encuestas aplicadas a los artesanos de la parroquia Calderón</b> .....	41
<b>2.7.1.1. Bloque I: Datos generales de los artesanos</b> .....	41
<b>2.7.1.2. Bloque II: Formación</b> .....	42
<b>2.7.1.2.1. Análisis del área profesional</b> .....	42
<b>2.7.1.2.2. Análisis del ambiente emprendedor</b> .....	43
<b>2.7.1.3. Bloque III: Análisis de la situación laboral previa al emprendimiento</b> .....	44
<b>2.7.1.3.1. Situación laboral previa al emprendimiento</b> .....	44
<b>2.7.1.3.2. Satisfacción del anterior trabajo</b> .....	45
<b>2.7.1.4. Bloque IV: Experiencia previa como emprendedor</b> .....	45
<b>2.7.1.4.1. Antecedentes del emprendimiento</b> .....	45
<b>2.7.1.4.2. Análisis de las competencias al crear un emprendimiento</b> .....	46
<b>2.7.1.4.3. Análisis del inicio del emprendimiento</b> .....	47
<b>2.7.1.5. Bloque V: Características del emprendimiento</b> .....	47
<b>2.7.1.5.1. Tipos de productos de los emprendimientos</b> .....	47
<b>2.7.1.5.2. Análisis del monto de ingresos y número de trabajadores</b> .....	48
<b>2.7.1.5.3. Valoración de los emprendimientos</b> .....	49
<b>2.7.1.6. Bloque VI: Desempeño</b> .....	50
<b>2.7.1.6.1. Idea de inicio del emprendimiento</b> .....	50
<b>2.7.1.6.2. Análisis del cliente principal</b> .....	50
<b>2.7.1.6.3. Análisis del financiamiento del emprendimiento</b> .....	51
<b>2.7.1.6.4. Análisis de las motivaciones del emprendimiento</b> .....	52
<b>2.7.1.6.5. Análisis de las características de liderazgo</b> .....	53
<b>2.7.1.6.6. Análisis del riesgo emprendedor</b> .....	53
<b>2.7.1.6.7. Análisis futuro del emprendimiento</b> .....	54
<b>2.7.1.6.8. Análisis del nivel de satisfacción con la labor actual</b> .....	55
Capítulo tres.....	57
Estrategias para el perfil emprendedor artesanal .....	57
<b>3.1. Proceso de formación del perfil emprendedor artesanal de Quito</b> .....	57
<b>3.2. Elementos de asesoramiento para el fomento del perfil artesanal emprendedor</b> .....	58
<b>3.3. Estrategias de motivación para emprendedores artesanales</b> .....	60
<b>3.3.1. Propuesta</b> .....	60
Conclusiones.....	63

Recomendaciones.....	65
Referencias .....	67
Apéndices .....	75
Apéndice 1: .....	75
Apéndice 2: .....	82
Apéndice 3: .....	85
Apéndice 4: .....	91

### Índice de tablas

Tabla 1 .....	11
Competencias en el proceso del emprendedor.....	11
Tabla 2 .....	22
Áreas de apoyo al emprendedor.....	22
Tabla 3 .....	61
Objetivo del proceso emprendedor artesanal .....	61

### Índice de figuras

Figura 1 .....	7
Principales características del comportamiento del emprendedor .....	7
Figura 2.....	8
Tres verbos en el perfil del emprendedor capaz .....	8
Figura 3 .....	9
Ciclo del emprendimiento .....	9
Figura 4.....	10
Elementos del proceso emprendedor .....	10
Figura 5.....	12
Emprendimiento y Plan de Negocio. Análisis Pesta.....	12
Figura 6.....	31
Análisis FODA del perfil artesanal en Ecuador .....	31
Figura 7 .....	41
Datos generales de los artesanos .....	41
Figura 8.....	42
Área profesional .....	42
Figura 9.....	43
Ambiente emprendedor .....	43
Figura 10.....	44

Situación laboral previa al emprendimiento .....	44
Figura 11 .....	45
Satisfacción del trabajo anterior.....	45
Figura 12.....	45
Antecedentes del emprendimiento .....	45
Figura 13.....	46
Competencias al crear un emprendimiento.....	46
Figura 14 .....	47
Inicio del emprendimiento.....	47
Figura 15.....	47
Tipos de productos de los emprendimientos.....	47
Figura 16.....	48
Ingresos y número de trabajadores .....	48
Figura 17.....	49
Valoración de los emprendimientos.....	49
Figura 18.....	50
Idea de inicio del emprendimiento .....	50
Figura 19.....	50
Análisis del cliente principal.....	50
Figura 20.....	51
Análisis del financiamiento del emprendimiento .....	51
Figura 21 .....	52
Análisis de las motivaciones del emprendimiento.....	52
Figura 22.....	53
Características de liderazgo .....	53
Figura 23.....	53
Riesgo emprendedor .....	53
Figura 24 .....	54
Futuro del emprendimiento.....	54
Figura 25.....	55
Nivel de satisfacción con la labor actual .....	55
Figura 26.....	57
Producto / Precio / Plaza / Promoción .....	57
Figura 27.....	58
Investigación / Estrategias / Resultados .....	58

## Resumen

En el presente trabajo de investigación se realizó el análisis del perfil emprendedor en los artesanos del barrio Nuevo Amanecer, parroquia Calderón. Quito 2020. Mediante este estudio se identificó las condiciones que poseen los artesanos en su entorno profesional y las dificultades del entorno emprendedor artesanal.

La metodología aplicada a esta investigación de campo abarca una orientación de tipo descriptivo y a través de técnicas se realizó 370 encuestas cifra que se obtuvo de la muestra para la viabilidad de los resultados.

Con los datos obtenidos se identificó las características del perfil emprendedor artesanal de la parroquia Calderón, al igual que las limitaciones que enfrentan para promover su negocio, el desconocimiento de instituciones y programas que brindan apoyo al área artesanal que permiten aprovechar las oportunidades de emprendimiento.

De ahí el interés para desarrollar estrategias que permitan el fortalecimiento del perfil artesanal cuyo espíritu emprendedor sigue latente en la comunidad estudiada.

**Palabras claves:** Emprendimiento, perfil del emprendedor, oportunidades de emprendimiento.

### **Abstract**

In the present investigation work, the entrepreneur profile analysis was made on artisans in the neighborhood Nuevo Amanecer, Calderón. Quito, 2020. Through this work, the conditions of artisans in their professional environment and the background enterprising difficulties were identified.

The applied methodology in this field research includes a descriptive orientation. Moreover, through the techniques 370 surveys were done, figure obtained from the sample for the viability of results.

With the obtained data, the artisanal entrepreneur characteristics from Calderón parish were identified as well as the limitations they face to promote their business, the lack of knowledge of institutions and programs that provides support to the artisanal area that allows to take benefits of the entrepreneurship opportunities.

Finally, The interest to develop strategies that allow the artisanal profile strengthening which entrepreneurial spirit keeps latent in the studied community.

**Key words:** Entrepreneurship, entrepreneur profile, entrepreneurship opportunities.

## Introducción

En la parroquia de Calderón existen varios emprendimientos artesanales que fortalecen la productividad a través de la comercialización de los diferentes productos, el perfil emprendedor abarca conocer las características y habilidades de los artesanos frente a las adversidades que se presentan en su día a día, cabe recalcar que los aspectos macro y micro económicos son cambiantes y encontrar alternativas favorables es la opción para avanzar considerando el tiempo para su ejecución, los emprendimientos artesanales constituyen un vestigio y con el transcurso del tiempo se deben apreciar para su permanencia ya que muchos han pasado de generación en generación, las diferentes ferias que se realizan en la parroquia son un factor importante para desarrollar proyectos de incubación que generen competitividad e innovación a favor del progreso de la comunidad.

En Ecuador se registró para marzo de 2018, la tasa nacional de desempleo fue de 4,4% de la PEA, a nivel urbano la tasa se ubicó en 5,7%, y a nivel rural en 1,9%; las variaciones tanto a nivel nacional, urbano y rural respecto a marzo de 2017 no fueron estadísticamente significativas. A marzo 2018, Quito fue la ciudad con menor tasa de empleo (92,9%), mientras que la ciudad con mayor tasa de empleo fue Guayaquil (95,3%) (INEC, 2018).

En mención a las cifras presentadas de desempleo en Ecuador y para la ciudad de Quito se elabora este trabajo, cuyo objetivo general es el análisis del perfil emprendedor en los artesanos del barrio Nuevo Amanecer, parroquia Calderón Quito 2020. Para lograr dicho trabajo se desarrollaron los siguientes objetivos específicos.

- Identificar las características principales de los artesanos y su proceso de formación artesanal.
- Establecer una propuesta de mejora y estrategias que fortalezcan el perfil emprendedor de los artesanos en la parroquia de Calderón.

Actualmente Ecuador es un país que cuenta con varios emprendimientos en las diferentes provincias del país, existen personas que han logrado crecer a través del tiempo con sus negocios, generando fuentes de trabajo, mejorando su economía, creando e innovando y sobre todo siendo un emprendedor optimista que acepta retos constantemente ya que la

competencia no baja la guardia, nuestro país posee recursos esenciales que otros países no lo disponen, es por ello que se puede aprovechar la materia prima y generar productos en beneficio de los consumidores, muchos emprendimientos son abandonados frente a las dificultades que se le presenten, por ello es fundamental poseer conocimientos que permitan solucionar dichas adversidades.

Para la marcha de esta investigación se utiliza una metodología y métodos de investigación basada en el método inductivo deductivo, analítico sintético e investigación descriptiva, se utilizará herramientas como la encuesta y entrevista que nos permitirá esclarecer ciertos parámetros del perfil emprendedor artesanal, a través de una muestra representativa de 370 encuestas a artesanos de la parroquia de Calderón y respectivamente se procederá a tabular para la obtención de los resultados.

En el capítulo 1 constan los fundamentos teóricos de las características del emprendedor artesanal. En el capítulo 2 incluye la situación actual del emprendimiento artesanal en Ecuador y en el capítulo 3 las estrategias para el perfil emprendedor artesanal, con el plan de lograr una propuesta a favor de la economía artesanal de la agrupación estudiada.

La investigación dirigida hacia los artesanos de la parroquia Calderón para enfatizar el logro de los negocios artesanales rentables y estables a través del conocimiento y la puesta en marcha de ideas que mejoren su eficiencia y eficacia.

## Capítulo uno

### Fundamentos teóricos

#### 1.1. Conceptos de emprendedor

La palabra emprendedor proviene del latín *imprendere*, que significa “tomar la decisión de realizar una tarea difícil y laboriosa”, “poner en ejecución”. Tiene el mismo significado que la palabra francesa *entrepreneur*, que dio origen a la palabra inglesa *entrepreneurship*, la cual se utiliza para designar el comportamiento del emprendedor. (Amaru, 2010, p. 10)

Desde el punto de vista económico, existe una tendencia por considerar a un emprendedor como una persona que combina recursos, trabajo, materiales y otros activos de una manera que su valor es mayor que antes.

También existe una perspectiva acerca de los emprendedores que se enfoca más en sus características personales y rasgos individuales: desde una perspectiva psicológica, este tipo de personas por lo regular son impulsadas por ciertas fuerzas, como la necesidad de obtener o lograr algo, de experimentar, de realizar, o quizá de librarse de la autoridad de otros. (Hisrich y Peters, 2002, p. 10)

La definición del emprendedor relaciona varias disciplinas, tales como: economía, estrategia de negocios, comportamiento organizacional, sociología y psicología. Los economistas definen al emprendedor en función de las actividades y logros conducentes a afectar el sistema económico; los sociólogos buscan comprender el modo en el que el comportamiento de los emprendedores tiene lugar en la sociedad y puede afectarla, y los sociólogos se focalizan en las características personales y el proceso cognitivo de esto. (Schnarch , 2014, p. 23)

Los emprendedores son el fermento que concretiza el esfuerzo social hacia la generación de empleo, riqueza y bienestar. Son un producto social en el que confluye la sociedad en general por medio de la familia, el sistema educativo y el gobierno. Una cultura

social sana tiene un impacto importante que incentiva y facilita el surgimiento de emprendedores exitosos, pero también es posible afirmar que culturas mediatizantes y represivas suelen inhibir y frustrar la iniciativa personal. (Lerma, 2007, p. 352)

Salas (2017) indica que la pequeña y mediana empresa van de la mano de los emprendimientos que permiten desarrollar a un país, nación y al mundo en general, otorgan fuentes de empleo que mejoran la situación de las personas con características únicas capaces de obtener un desarrollo compartido con la sociedad, siendo mejores emprendedores y forjando un futuro diferente, al enfrascarse en el área del emprendimiento se deben considerar factores como investigación de mercado, inversiones, financiamientos, endeudamiento, tiempo y capacidad de crear e innovar para enfrentarse a las exigencias de los consumidores a través de un producto o servicio brindado, se debe entender que el emprendimiento posee un precedente organizacional de crecimiento que conlleva una transformación la misma que ofrecerá pautas para tener victoria en lo que se desea generar (p. 138).

El emprendimiento es la actitud y la acción de llevar a la práctica una idea de negocio productivo, generalmente para generar ingresos económicos o beneficios sociales. Los emprendimientos en la parte operativa se planifican, a través de los proyectos de inversión o también conocidos como empresariales. (Flores, Salas, Lucero, y Mora, 2017, pp. 207-208)

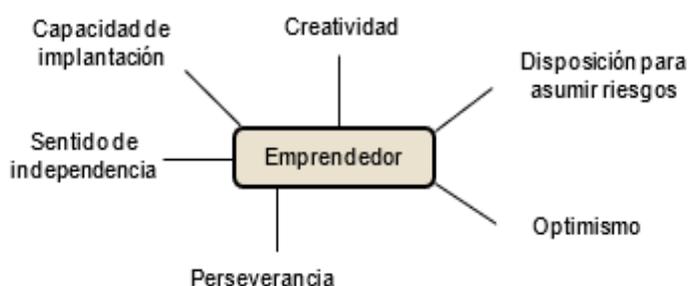
Según Olmos (2007) los emprendedores son individuos que aprovechan las oportunidades y no las dejan tan fácilmente, obteniendo así grandes beneficios económicos que aportaran al movimiento del mercado tanto individual como colectivo, por otra parte existen las personas que crean su emprendimiento sin fines de lucro otorgando ayuda a la sociedad minimizando los problemas de la misma e incitando a otros para que formen parte de esta aportación, en estos dos casos se toman decisiones y se generalizan para concienciar a otras personas que integren estos escenarios, también habla de la toma de decisiones en

una apertura o cierre de un emprendimiento que se direccionará con las ganancias frente a la sociedad y asumirán un beneficio para ambas partes al interactuar constantemente (p.4).

El emprendedor es una persona que posee un alto grado de confianza en sí mismo y una serie de características que le permiten detectar oportunidades y generar conceptos de negocio a partir de la creación, la innovación o el mejor empleo de los recursos para alcanzar objetivos. En este contexto, asume el riesgo inherente a su toma de decisiones y persevera en la puesta en marcha de su proyecto. (Alcaraz, 2006, p. 9)

**Figura 1**

*Principales características del comportamiento del emprendedor*



Nota: Adaptado de Principales características del comportamiento del emprendedor, Amaru Antonio César, 2010.

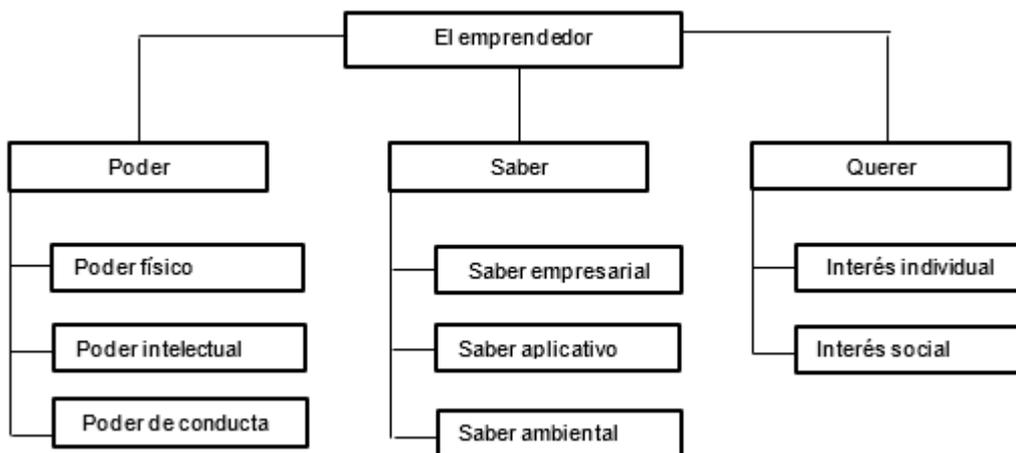
Los emprendedores poseen grandes peculiaridades buscando siempre cubrir las necesidades de los usuarios, son creativos e innovan constantemente, son capaces de asumir riesgos frente a los diferentes factores económicos, políticos, sociales o culturales que se presentan durante su emprendimiento, el ser optimistas ante su iniciativa les genera una ventaja de perseverancia proporcionando un sentido de independencia y la capacidad para forjar grandes negocios que aporten de manera positiva a la sociedad. Un emprendedor es un ser capaz de superar los límites y aprender con la experiencia que va adquiriendo con el tiempo, asumir retos es de valientes y llegar a cumplirlos es la mejor recompensa.

Para Cahuasquí (2013) toda persona tiene como parte de su estructura personal fortalezas y debilidades lo que muchos autores han denominado características emprendedoras personales, estas características están vinculadas al éxito empresarial citadas a continuación: persistencia, cumplimiento de compromisos, exigencia de calidad y eficiencia, correr riesgos calculados, fijación de metas y objetivos, búsqueda de información, planificación sistemática y control, persuasión y creación de redes de apoyo, autoconfianza e independencia y creatividad (p.18).

Biasco (2014) añade que estas características son esenciales para un emprendedor ya que se convierte en un ser idóneo que asume riesgos y enfrenta el resultado de acuerdo a la toma de sus decisiones, con cada acción que realice va adquirir experiencia y va a mejorar, como emprendedor estará siempre investigando, creando e innovando para cumplir con las expectativas de los consumidores y resolver sus problemas cotidianos (p. 28).

**Figura 2**

*Tres verbos en el perfil del emprendedor capaz*



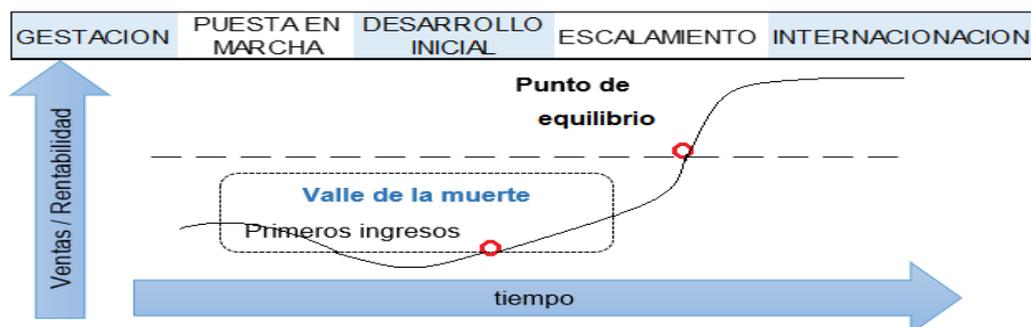
Nota: Adaptado de Tres verbos en el perfil del emprendedor capaz, Lerma Alejandro, 2007.

De acuerdo a la Fig. 2, son tres iniciativas poder, saber y querer, en la categoría de poder se consideran las características físicas, psicológicas y conductuales que la naturaleza otorga a la persona en esta incluye el poder físico, poder intelectual y poder de conducta, en cuanto al saber incluyen los conocimientos que posee el emprendedor para poder desarrollarse, conocimiento que adquirió a través de su proceso de aprendizaje y la

experiencia que obtuvo en estos se encuentran el saber empresarial, saber aplicativo y saber ambiental, finalmente el querer que implica un crecimiento personal como social que le motiva a emprender para crear nuevas tendencias que le lleven al éxito contribuyendo de manera positiva a la sociedad y generando fuentes de empleo que otorgaran un resultado mutuo.

**Figura 3**

*Ciclo del emprendimiento*



Nota: Adaptado de Ciclo del emprendimiento, por Ecuador un país emprendedor e innovador en el 2020, ([https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/epf\\_npd02\\_Ecuador\\_es.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/epf_npd02_Ecuador_es.pdf)).

El equilibrio incorpora las externalidades del productor y consumidor, el punto de equilibrio constituye un indicador financiero que representa que las ventas cubran los costos fijos y variables, este análisis nos ayudará a conocer cuánto debemos producir para recuperar lo invertido y cuanto producir para obtener ganancias, si los resultados están sobre el punto de equilibrio se estará obteniendo ganancias de lo contrario se presentan pérdidas, es indispensables conocer este equilibrio para poder ser rentable. (Muelle, 2019)

Es importante reconocer que el mercado está en constante movimiento y que siempre han influido factores macro y micro económicos entre los diferentes países y las principales potencias mundiales con las que se ha logrado llegar acuerdos internacionales para mantener las relaciones comerciales económicas, pero ante algún factor externo extremo como la pandemia sanitaria del Covid-19 muchos negocios se paralizaron y dejaron de generar ingresos rápidamente, la economía mundial se vio afectada, frente a esta crisis las medidas de levantar nuevamente a la nación dependen de encontrar la cura y del grado de

responsabilidad al que se acojan las personas tomando las medidas necesarias para evitar la propagación de dicho virus, los diferentes países van a recuperar y alzar nuevamente las actividades comerciales paulatinamente ya que se pudo evidenciar que ningún país estuvo preparado para afrontar la actual realidad.

En Ecuador existen varias entidades públicas como privadas que apoyan el emprendimiento en las diferentes ramas, un claro ejemplo son las Administraciones Zonales de cada provincia que se encargan a través de los Municipios otorgar cursos gratuitos para nuevos emprendedores siendo generadores de ideas positivas e inclusión social.

## 1.2. Espíritu emprendedor y proceso emprendedor

Cahuasquí (2013) señala una definición del siglo XVIII sobre el espíritu emprendedor como el lanzamiento arriesgado de adquirir productos en cierto valor y venderlos en otro, con el pasar del tiempo se agregó otros elementos para la producción e innovación iniciando así un nuevo proceso combinado (p. 13).

Para Cortés (2015) la alineación del emprendimiento busca un avance de la cultura emprendedora apoyado por valores, aptitudes profesionales, habituales y corporativas desarrolladas en un ambiente de educación formal y no formal, directamente en el área productiva (p.23).

Biasco (2014) menciona que el atributo del espíritu emprendedor es congénito que ciertas personas lo poseen, si fuera así entonces constituiría que el espíritu emprendedor no puede ser enseñado ni formado (p. 14).

**Figura 4**

*Elementos del proceso emprendedor*



Nota: Adaptado de Elementos del proceso emprendedor, Timmons, 2003.

El emprendedor, en el proceso de implementación de sus estrategias, deberá introducir de una forma casi formal los estándares que permiten hacer la evaluación y medición de los avances de la misma; además, integrar componentes de motivación para sus empleados, y organizar los niveles de compensación según su rol y su desempeño (Osorio, Murillo y González , 2015, p. 32).

**Tabla 1**

*Competencias en el proceso del emprendedor*

COMPETENCIAS COGNITIVAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lectura de las demandas sociales y laborales</li> <li>• Información, comunicación y redes sociales</li> <li>• Formas de trabajo y de inserción social</li> <li>• Educación y empleo</li> <li>• Competencias específicas</li> </ul>
COMPETENCIAS PERSONALES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Motivación, creatividad, innovación</li> <li>• Autonomía e iniciativa</li> <li>• Confianza y autorregulación</li> <li>• Perseverancia y compromiso</li> <li>• Asunción de riesgos y competitividad</li> </ul>
COMPETENCIAS SOCIALES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad para liderar y comunicar</li> <li>• Espíritu de equipo y cooperación</li> </ul>
COMPETENCIAS DIRECTIVAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empatía</li> <li>• Planificación, organización y toma de decisiones</li> </ul>

Nota: Adaptado de Competencias en el proceso del emprendedor, Briasco Irma, 2014.

El emprendedor aplica sus competencias cognitivas, personales, sociales y directas para poder reaccionar frente a su entorno interno y externo, al poseer conocimiento y la capacidad de respuesta le ayudará a tomar buenas decisiones, debe planificar, organizar, dirigir y controlar su área productiva para trabajar con eficiencia y eficacia.

**Figura 5***Emprendimiento y Plan de Negocio. Análisis Pesta*

Nota: Adaptado de *Emprendimiento y Plan de Negocio. Análisis Pesta*, Moreno Fernanda, 2016.

A través de esta figura podemos entender que el emprendedor debe considerar constantemente los factores macro y micro económicos para su emprendimiento, como son los aspectos políticos que son disposiciones gubernamentales tanto nacionales como internacionales que se deben cumplir, en cuanto al entorno económico es saber manejar adecuadamente los recursos financieros, en el ámbito social se visualiza el bienestar de la colectividad, en cuanto al entorno tecnológico se refiere a contar con el equipo necesario para rendir y producir con calidad, finalmente y el más importante cuidar del medio ambiente siendo un emprendedor responsable con su entorno natural para el futuro de las generaciones.

### 1.3. Clasificación de los emprendedores

A comienzos del siglo XX se presentaba al artesano artista medieval como un personaje eminentemente anónimo. La explicación se basaba en argumentar que la sociedad medieval no estaba preocupada por el individualismo, no valoraba la creación individual, el arquitecto, el escultor, el pintor, el orfebre o el miniaturista eran uno o más oficios artesanos de la época, equiparables al panadero, al cesterero o al marroquino. (Fernández y Olmos, 2019, p. 171)

Moreno (2016) resalta que los emprendimientos nacen de acuerdo a las necesidades de las personas en los diferentes ámbitos, el emprendedor es quien a través de un producto o servicio cubrirá y compensará las necesidades (p.17).

Tipos de emprendedores:

Addhara (2012, como se citó en Cahuasquí, 2013) hace una clasificación un poco cotidiana de los tipos de emprendedores, y establece que existen ocho tipologías que definen la personalidad y la manera de actuar (p.15).

#### El visionario

Este tipo de emprendedores son muy visionarios y se atreven en cualquier entorno. Son vocacionales y pasionales, lo que les vuelve más comunicativos y persuasivos.

#### El que emprende por necesidad

No están satisfechos con su situación profesional o económica deciden indagar nuevos rumbos. A menudo les cuesta encontrar el rumbo, la actividad emprendedora les elige a ellos y no al revés, por lo que necesitan desarrollar un poco la personalidad empresarial.

#### El inversionista

Tiene una visión excepcional, posee el capital y decide crear un negocio, busca la ganancia por encima de todo. Su búsqueda constante de la ganancia le agudiza su prevención al riesgo, lo que puede paralizar grandes proyectos.

#### El caza oportunidades

Tiene una mente muy racional y analítica, que le permite detectar donde se hacen las cosas de una forma poco práctica. Suelen ser muy versátiles y descubren oportunidades.

### El emprendedor por azar

Es un ejemplo extremo de lo que es un emprendedor por casualidad o accidente, pero es cierto que muchos de los grandes empresarios reconocen el papel del azar en sus inicios. Tienen una gran capacidad de adaptarse a los cambios y aprovechan los contratiempos.

### El especialista

Tiene un punto de agudeza visual para detectar donde se están cometiendo errores y encontrar la forma de hacer algo diferente. Son personas que corren el riesgo del protagonista de la película enfrentándose a gigantes sin apoyos. Rara vez se preocupan por coordinar las funciones de los diferentes departamentos.

### El persuasivo

Tiene una fe inquebrantable en sí mismo y su proyecto. Son perseverantes e inasequibles al desaliento, lo que a veces puede ser interpretado como negación de la realidad.

### El intuitivo.

Tiene una gran personalidad y es capaz de seguir su primer impulso contra viento y marea, tiene una gran pasión por lo que emprende. Posee una gran empatía y capacidad de escuchar.

Toda persona tiene como parte de su estructura personal fortalezas y debilidades lo que muchos autores han denominado características emprendedoras personales, estas características están vinculadas a la iniciativa y éxito empresarial. En base a la información mencionada anteriormente los emprendedores son capaces de tomar decisiones visionarias que les permita crecer, aprender, innovar y adquirir experiencia en el día a día, todo negocio posee sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, el buscar las estrategias adecuadas permitirá sobrellevar las dificultades, los factores externos e internos y van a

obligar al emprendedor a buscar la mejor opción para continuar en el mercado el cual es cambiante.

#### 1.4. Artesanía

La artesanía es aquello que se hace con propio ingenio y utiliza diferentes medios para dejar una huella plasmada.

Con el pensamiento de Grisales (2017) la artesanía está inmersa en estudios culturales como antropológicos que conllevan a definirlo y expresarlo a través de las características que poseen las comunidades, estaría expresada como una manera de interpretar el área artesanal a través de ideas específicas que generen un impacto ante los visionarios (p.198).

Uno de los principales problemas en la definición de la actividad artesanal se encuentra dado por los orígenes. En cierto sentido, la literatura sobre el tema tiende a presentar lo artesanal como algo expuesto hacia un origen mítico (*Ursprung*). La historia de la artesanía deviene como un material anexo o introductorio en muchos de los textos académicos e informativos. La relación entre las condiciones psicológicas, morfológicas y evolucionistas tienden a definir la artesanía como algo humano *por naturaleza*, aquello que sólo hace parte del hacer humano. (Vega, 2013, p. 35)

Vega (2013) explica que la práctica artesanal mantiene el origen de sus pueblos, no puede considerarse como un asunto técnico al contrario va de la mano con las actividades diarias, tomando en cuenta los diferentes aspectos económicos, políticos o religiosos. El desarrollo artesanal fue cambiando constantemente como en la etapa renacentista, donde se creaban medidas y se innovaba para satisfacer las necesidades de quienes en ese tiempo requerían solventar alguna deficiencia. La artesanía en su análisis sociológico e histórico la constituye como una formación cultural, inmersa en un campo laboral y productivo que aporta a la sociedad (p.35).

Hernández y Zafra (2005) consideran que la cultura artesanal desarrolla un gran significado a las actividades realizadas, el artesano es quien está compartiendo su cultura a través de sus productos elaborados, y es quien los expone en su ambiente comercial del cual somos parte (pp. 14-15).

Turok (1988) menciona que las artesanías son elaboradas para cierto grupo de personas que poseen afición por coleccionar objetos inusuales, esta área artesanal posee un gran desarrollo, diferenciación e innovación de acuerdo a los cambios que se generen en la sociedad, cabe mencionar que existen dos áreas importantes en el ámbito artesanal una de ellas es producir para generar ingresos económicos, la otra es el progreso artesanal que a través de la creación desarrollan al artesano. El artesano posee características significativas que enmarcan su dedicación, inspiración, constancia, disciplina y el arte en su oficio que engrandecen el espíritu emprendedor (p.29).

Grisales (2017) recalca las diferencias entre las actividades importantes como arte, técnica y artesanía, al definir al arte como una creación con propia finalidad, en cuanto a la técnica su principio es la elaboración a diferencia de la creación, la artesanía en cambio no crea ni transforma más bien se direcciona en el cuidado principalmente (p.75).

### **1.5. Artesano**

La Ley De Defensa del Artesano (2008), establece que es actividad artesanal aquella: “práctica manualmente para la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con o sin auxilio de máquinas, equipos o herramientas” (Art. 2).

Desde la visión de Grisales (2017) la elaboración de un producto artesanal es genuino ya que es elaborado manualmente con iniciativa propia de cada artesano, muchos de los objetos que nos rodean son producidos por maquinarias y son comunes, al ver una artesanía transfiere su huella de lo natural a lo novedoso convirtiéndose en un producto interesante (p.406).

Millán (2015) indica que la imagen del artesano es vista a través del tiempo, desde Aristóteles cuando no era reconocido como ciudadano, en la época de Platón lo consideraban como una clase merecedora por sus habilidades, hasta llegar al siglo XIX cuando la mano de obra fue considerada para sustituirla con máquinas, con el pasar de los años el artesano ha plasmado su trabajo y ha generado atracción por quienes se maravillan por su destreza al crear un producto diferenciado, así el artesano firmará su obra de arte la cual será reconocida por la sociedad (p.24).

Para Núñez (2016) el artesano se convierte en una persona que enseña su saber, imparte su técnica, comparte su experiencia al igual que su desconocimiento en ciertas aptitudes que se le pueden presentar, el artesano deja marca para que en el tiempo se cuente su historia y se revele el compromiso que lo ha generado (p.176).

#### **1.6. Clasificación de los artesanos**

Gálvez (2000) divide en tres grupos la actividad artesanal: artesanía utilitaria para satisfacer las necesidades de uso o consumo, artesanía de servicios destinada para la instalación, mantenimiento o reparación en general y la artesanía artística que produce obras de carácter estético (pp. 29-30).

En cambio, para Pérez (2012) la clasificación de los artesanos es por las diferentes especializaciones u oficios que los caracterizan, divididos en grupos según sus actividades y sus subdivisiones correspondientes, al realizar trabajos divididos el comercio establece las relaciones sociales y mantiene las jerarquías establecidas, las cuales permitieron contar con una matriz de mandato liberal del siglo XIX (p.9).

Según el Reglamento de calificaciones y ramas de trabajo. Título II de la calificación artesanal: "La artesanía ecuatoriana se agrupa en las siguientes ramas de trabajo: Las ramas de trabajo en la artesanía se dividen de acuerdo a sus actividades, entre ellas están los productos alimenticios que incluye carnes, mermeladas yogures, panadería, malteadas, derivados del azúcar, le sigue la producción de textiles fuente importante de la artesanía que abarca tejeduría, bordado en general, hilatura, lencería, en cuanto a la producción de prendas

de vestir están el corte, confección, bordado, elaboración de ropa deportiva, otras de las clasificaciones son los productos de curtiduría que mantiene las confecciones en cuero, zapatería y producción en cuero, la elaboración de madera incluye actividades de carpintería, fabricación de muebles y acabados de los mismos, como lacado, decorado, en cuanto a la producción de papel generan bolsas de papel, cajas de cartón, piñatas, sobres, otra de las clasificaciones son los productos de artículos de minerales no metálicos como cerámica, alfarería, marmolería entre otros, también está la producción de artículos metálicos como herrería, cerrajería, moldelería, matricería, hojalatería, otras actividades artesanales como orfebrería, bisutería, juguetería, floristería, otra división es la artesanía de servicios que incluye mecánica, electrónica, vulcanización, belleza, cosmetología, fotografía, otras de sus clasificaciones son la pesca artesanal y la explotación de minas y cantera” (Art.1).

Las tablas con el desglose de las ramas y su clasificación se encuentran en el Apéndice No 3.

La Junta Nacional de Defensa del Artesano es el único organismo que calificará al Maestro de Taller y a los talleres artesanales: “Se entiende por Calificación Artesanal la declaración efectuada por la Junta Nacional de Defensa del Artesano que tiene por objeto reconocer la calidad de Maestro de Taller, Operario, Artesano Autónomo, Aprendiz y Taller Artesanal” (Art. 5).

Para tramitar la calificación y recalificación el interesado deberá presentar el carné actualizado de afiliación que le acredite pertenecer a un organismo artesanal de su rama o interprofesional en caso de que no existiere en su actividad propia. Este requisito se exigirá hasta los 65 años de edad del solicitante. (Alarcón, 2004)

### **1.7. Emprendimiento artesanal**

Osorio, Murillo , y González (2015) señalan que el emprendedor posee características esenciales como crear, planificar y liderar, este proceso inicia al ver una necesidad y deseando ser parte de la solución, el factor que le sigue es disponer de los recursos

necesarios y el mercado potencial al que se va a dirigir; finalmente el otro aspecto es contar con un equipo emprendedor capaz de permanecer durante todo el proceso, buscando abalanzar estos tres elementos para llegar al cumplimiento de sus objetivos como emprendedor (p.32).

Desde el pensamiento de Van den Berghe (2014) los negocios ayudan a la sociedad para generar un mejor desarrollo económico a través de emprendimientos, el apoyo mutuo social establecerá relaciones favorables para impulsar las inversiones y que las actividades comerciales se generen, obteniendo así el progreso masivo a nivel nacional como internacional (p. 5).

Para Llibrer (2014) las familias que generaban productos artesanales a la vez ya emprendían un negocio importante en sus actividades diarias constituyendo así un estilo de vida productivo, en el que se veía la participación de mujeres aunque muy poco mencionado en esos tiempos, prevaleció la artesanía para dar sentido a las diferentes creaciones en los talleres y hogares que influyeron a incrementar nuevos emprendimientos, también menciona que al utilizar las habilidades de los artesanos en la industria se requiere un plan estratégico y división de trabajo especializada, que permita una adecuada producción vigilados por expertos en esta rama, al contar con una producción masiva deben elaborar productos que cumplan la cadena de control establecida y lograr los mejores resultados, esto incluirá a varios profesionales capaces de demostrar su conocimiento. En el sector artesanal es necesario considerar la organización y formación de los artesanos en el que prevalezca su gestión y puesta en marcha para negocios en el mercado, convirtiéndose así en nuevos emprendedores (pp. 35-36).

### **1.8. Características y competencias de los emprendedores artesanales**

Bustamante y Bernal (2014) revelan que en el área artesanal era importante que los maestros transmitan su conocimiento para mantener las destrezas artesanales vivas y se disponga de mano de obra disponible, convirtiéndose en actividades de trabajo importantes,

la instrucción impartida en los talleres para aprendices en la época romana caracterizaba un modelo de enseñanza, en el que los hijos, esclavos seguían esta misma actividad laboral, muchos de los artesanos son personas humildes que revelan que su oficio fue importante en su vida y que frente a un mundo de discordia ellos dan valor y significado a su labor. Las oportunidades artesanales se diferenciaban de acuerdo al entorno social, en el que se reflejaba un grado de competencia y reconocimiento para lograr mayores resultados (pp.16,38).

Villacorta (2012) indica que en las ramas artesanales se incluyen principios culturales inmersos en la diferenciación social de cada trabajo y función, en el mercado al operar con conocimientos en las diferentes especialidades implicará indirectamente el movimiento del mercado y a largo plazo generará un ajuste a favor de la innovación empresarial buscando acoplarse a la formación política y social (p.22).

En cambio, para Cortés (2015) los emprendedores deben comprender que su formación es importante y que para implementar un negocio eficiente debe conocer los parámetros organizacionales como planificación, dirección, control, pero lo fundamental es que el emprendedor posea un alto grado de autoestima y creatividad que le permitan expandir sus ideas y plasmar en una realidad (p.17).

El emprendedor nace o se hace

Según Cahuasquí (2013) los emprendedores poseen cualidades esenciales que los caracterizan, durante su formación algunos las emplean y otros no pueden desarrollarlas, indistintamente nacen con esas cualidades, pero cada uno se desenvuelve de acuerdo a su entorno. El emprendedor se hace cuando es partícipe de sus potencialidades, habilidades y actitudes que le permiten desarrollarse en la sociedad, aprovechando las oportunidades y poniendo en práctica su conocimiento (p.11).

## Capítulo dos

### Situación actual del emprendimiento artesanal en Ecuador

#### 2.1. Emprendimiento artesanal en el Ecuador

Un estudio realizado por El Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2017), menciona que Ecuador mantuvo la TEA más alta en comparación con los países de América Latina y el Caribe, para el año 2013 mantuvo una TEA del 36% que fue decreciendo para el 2017 al llegar al 29.6%. La tasa de interés efectiva anual conlleva a las decisiones para emprender influenciadas por el entorno tomando en consideración factores internos como externos, entre ellos están la educación, infraestructura comercial y profesional, normas sociales y culturales, clima económico, el mercado, la información, infraestructura básica, programas gubernamentales, transferencia de investigación y desarrollo, la fuerza laboral, apoyo financiero, capacidad de emprender, contexto político, institucional y social, políticas gubernamentales. Ecuador posee un alto grado de intención para emprender, aprovecha las oportunidades, potencia sus capacidades y también posee temor al fracaso. En ese mismo año se añade el indicador (GESI-GEM's Entrepreneurial Spirit Index) Índice de Espíritu Emprendedor que incluye conciencia emprendedora, percepción de oportunidades y eficacia personal para emprender, Ecuador obtuvo el 0,28 de puntaje en este indicador confirmando el resultado favorable relacionado a la TEA. Las personas que desean emprender son hombres y mujeres entre 25 a 44 años de edad, que desean formar parte de un grupo dominante o por que surgió debido a las necesidades, usando tecnología disponible y contando con recursos necesarios para producir, también hay que considerar el abandono de los negocios por falta de financiamiento, rentabilidad u otros factores personales de los emprendedores. (Lasio, Ordeñana, Caicedo, Samaniego, e Izquierdo, 2017)

#### 2.2. Organismos reguladores y de apoyo al artesano en Ecuador

El GEM 2018, menciona que el Ecuador es un país que puede potenciar sus habilidades y caminar hacia un futuro diferente, cumplir sueños y asumir retos que le fortalecerán a través de la experiencia, obtendrá fracasos y también triunfos al emprender un negocio, pero es un riesgo latente que siempre existirá para los emprendedores.

Biasco (2014) plantea que al generar actividades de emprendimiento se fortalece la sociedad, mejorando la economía y progreso de las comunidades, el emprendedor se destaca por realizar acciones que otros no ven futuro, persiste y crea opciones que benefician a la mayoría, también existen emprendedores que actúan sin fines de lucro ofreciendo aporte social (p.16).

El foco de programas de apoyo hacia el emprendedor debe puntuarse en:

**Tabla 2**

*Áreas de apoyo al emprendedor*

Competencias blandas:	Motivación, Riesgo, Creatividad, Actitud Proactiva, Visión de objetivo, Gestión de Sinergia, Liderazgo.
Competencias duras:	Herramientas empresariales en relación a Visión Estratégica, Marketing, Procesos y Finanzas.
Redes de contactos:	Mentores, Clientes, Proveedores, Aliados, Inversionistas, espacios entre emprendedores.
Recursos:	Recursos físicos, equipamiento, sistemas de información, apoyo administrativo, apoyo legal.
Financiamiento:	Capital semilla, inversión ángel, crédito.

Nota: Adaptada de Áreas de apoyo al emprendedor, Catapulta, 2011.

### **2.2.1. Organismos de apoyo y financiamiento al artesano en Ecuador**

Se presenta algunos de los organismos que apoyan al artesano ecuatoriano: Junta Nacional de Defensa del Artesano: Unidad de Calificaciones se encarga de reconocer al maestro de taller, operario, aprendiz y taller artesanal, al acogerse como artesano tiene beneficios tributarios, laborales, sociales que le permitirán realizar su trabajo fortaleciendo las actividades artesanales, en las diferentes juntas provinciales y cantonales.

Unidad de Formación y Titulación Artesanal se encarga de la formación y titulación artesanal, con la visión de refrendar títulos, elaboración de resoluciones institucionales e informes de gestión. Unidad de Capacitación se encarga de hacer cumplir el plan estratégico de la JNDA con eficiencia y calidad, para constituir un equipo sólido y comprometido al

servicio artesanal fomentando valores como liderazgo, emprendimiento, conciencia, solidaridad que acompañan durante toda la carrera artesanal.

La ciudad de Quito cuenta con 12782 artesanos registrados, quienes realizan sus actividades en las diferentes ramas aprobadas por la Junta Nacional del Artesano, se les otorga beneficios tributarios es decir no llevan contabilidad y emiten comprobantes con tarifa 0% de IVA, están exentos del pago de décimos, está exonerado al pago de impuestos por exportación de productos artesanales, se le otorgan créditos con tasas preferenciales a largo plazo tanto en la banca pública como privada, a través del desempeño artesanal aportan a la economía del país. (JNDA, 2019)

Las organizaciones artesanales se clasifican en simples cuando están constituidas por personas naturales y un grupo de trabajo no menor a 15 personas se clasifica en gremios y asociaciones interprofesionales, las organizaciones compuestas están formadas por personas jurídicas se dividen en federaciones provinciales, federaciones nacionales y la confederación nacional. (MDT, 2017)

- **EMPRENDEFE:** es un programa de la Fundación CRISFE, que busca desarrollar y fortalecer iniciativas emprendedoras en Ecuador, consta de las etapas inscripción, capacitación, evaluación del perfil emprendedor, evaluación del modelo de negocio, selección, financiamiento y acompañamiento.

Objetivos: desarrollar la cultura emprendedora mediante capacitación, evaluación de perfil y modelo de negocio, financiamiento y acompañamiento. (Emprendefe, 2019)

- **MUYU:** son una iniciativa desarrollada por la Cofradía Hotelera en alianza con la Fundación CRISFE que busca generar espacios, redes y puentes que faciliten al emprendedor y al empresario en base a asesorías personalizadas a cruzar su umbral de rentabilidad económica y social.

Objetivos: apoyar al emprendedor a través de asistencia financiera, mentorías, charlas técnicas, conexión con supermercados, desarrolla la idea del producto o negocio, construye un modelo de negocio. (Muyu, 2019)

- CONQUITO: es una institución que fomenta el desarrollo productivo y socioeconómico del Distrito Metropolitano de Quito. Sus programas, proyectos y servicios abarcan la generación de emprendimientos, el desarrollo empresarial y vinculación a negocios inclusivos y cadenas productivas.

Objetivos: capacitar a emprendedores, incentiva la producción local, distrital y nacional, apoya el desarrollo empresarial y el fortalecimiento productivo, brinda asesoramiento y acompañamiento. (CONQUITO, 2019)

- Prendho: es un centro de innovación fundado en Loja, Ecuador. Ofrecen servicios de incubación, investigación y networking. Trabajan de cerca con empresas, emprendedora e investigadora.

Objetivos: potenciar sus ideas innovadoras en los campos de tecnologías de la comunicación, agroindustria, electrónica y bio-emprendimiento. (Prendho, 2019)

- Centro de Emprendimiento e Innovación Guayaquil Emprande: es un centro de innovación y emprendimiento de la ciudad de Guayaquil, ofrece mentorías, charlas magistrales, así como también talleres de emprendimiento.

Objetivos: apoyar el crecimiento económico de la ciudad, a través del desarrollo de habilidades, conocimientos y capacidades que fortalezcan el espíritu emprendedor guayaquileño y permitan poner en práctica proyectos innovadores. (Emprande, 2019)

- Ciudad del Conocimiento Yachay: desarrolla un ecosistema de innovación y emprendimiento que incentiva a la generación de nuevos emprendimientos innovadores

y con alto valor agregado que puedan ser comercializados en el mercado nacional e internacional, para crear una visión de exportación y sustitución de importaciones.

Objetivos: preparar equipos de trabajo, científicos y empresariales, desarrollar proyectos, implementar y evaluar los emprendimientos. (Yachay, 2019)

- MIPROLab: El Ministerio de Industrias y Productividad fomenta el desarrollo de proyectos de emprendimiento innovador, a través de una amplia oferta de servicios empresariales, totalmente gratuitos, como asesoramiento y acompañamiento técnico desde la idea original hasta que ésta se convierta en un negocio.

Objetivos: apoyar los emprendimientos, fortalecer el ecosistema emprendedor, capacitar y formar a los emprendedores, integrar programas y ecosistemas de emprendimiento. (Miprolab, 2019)

- La Alianza para Emprendimiento e Innovación del Ecuador (AEI): está compuesta de actores públicos, privados y académicos que busca fomentar el emprendimiento y la innovación, como base del desarrollo productivo del Ecuador.

Objetivos: Incrementar aliados que fomentan el emprendimiento e innovación y trabajen de manera coordinada, impulsar el fomento de emprendimiento e innovación alrededor de industrias con alto potencial de innovación, impulsar el incremento de la inversión privada en investigación y desarrollo a través de la vinculación entre universidad y empresa, formar y capacitar, fomentar de mercados. (AEI, 2019)

- EMPRENDECUADOR: el programa EmprendEcuador, impulsado por el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC).

Objetivos: apoya a ciudadanos apasionados por la creación de negocios con potencial de crecimiento, innovadores o altamente diferenciados, incursionar en el ámbito internacional. (Emprende Ecuador, 2010)

- La Junta Nacional de Defensa del Artesano: Institución autónoma de derecho público, con personería jurídica, finalidad social, patrimonio y recursos propios que apoya a los artesanos.

Objetivos: Impulsar un nuevo modelo de capacitación y formación profesional del sector artesanal del país, incorporar capacidades de solidaridad, liderazgo, emprendimiento y calificaciones técnicas de muy alto nivel. (JNDA, Junta Nacional del Artesano, 2019)

- Banco de Ideas Senescyt: permite al emprendedor invertir sus proyectos, investigaciones y prototipos para recibir apoyo económico y servicios especializados.

Objetivos: desarrollar el componente creativo, tecnológico e innovador de sus ideas, impulsar los proyectos para transformarlos en bienes y servicios que resuelvan problemas y necesidades sociales, fomentando el desarrollo productivo y el buen vivir de la sociedad. (Senescyt, 2019)

- La Corporación Financiera Nacional (CFN): es una institución pública que impulsa el desarrollo de los sectores productivos y estratégicos del Ecuador, a través de múltiples servicios financieros y no financieros alineados a las políticas públicas.

Objetivos: apoyar a los emprendedores a través de fondos de capital en todas sus etapas, diseñar un producto acotado a las necesidades del mercado, posicionar a CFN como actor en el desarrollo del ecosistema de emprendimiento del país. (CFN, 2019)

- Ban Ecuador: es un banco público de desarrollo que impulsa la inclusión, la asociatividad y la mejora de la calidad de vida de los micro, pequeños y medianos empresarios.

Objetivos: servir al país, especialmente al sector rural y urbano marginal, de forma eficiente y oportuna, mediante la entrega de servicios financieros incluyentes. (BanEcuador, 2020)

- Banco Solidario: ofrece créditos para microempresarios, ayudando así a resolver las necesidades de materia prima, mercadería, servicios u otras que se presenten en su negocio, sea de comercio, producción o servicio.

Objetivos: otorgar financiamientos de manera oportuna en máximo 24 horas, apoyar a emprendedores con negocios mínimo de un año vigentes. (Solidario, 2019)

- Banco Pichincha: ofrece créditos que pueden financiar la compra de todo el equipo necesario para el crecimiento del negocio, como la adquisición de maquinaria, vehículo de trabajo y construcción o compra de su local comercial.

Objetivos: financiar a los emprendedores con créditos diferenciados como compra de activos fijos, capital de trabajo, crédito para actividades agropecuarias, crédito grupal. (Pichincha B. , 2019)

- Banco del Pacífico: financia proyectos de emprendimiento, innovación y expansión de aquellas personas que poseen iniciativa para emprender y con ideas de cambio.

Objetivos: en alianza con AEI (Alianza para el Emprendimiento e Innovación) busca facilitar el soporte necesario para que el emprendimiento se fortalezca, brindar apoyo durante las etapas del mismo. (Pacífico, 2019)

- Cooperativa 29 de octubre: es una institución que apoya a la comunidad con la capacitación de mujeres emprendedoras, a las cuales también otorgan financiamiento

para negocios familiares. Entre los créditos que ofrece la Cooperativa, existe una línea que va dirigida especialmente a las pequeñas y medianas empresas.

Objetivos: financiar actividades productivas de comercialización o prestación de servicios. (Octubre, 2019)

Los organismos públicos y privados mencionados promueven el emprendimiento e innovación, brindan apoyo a los emprendedores, es decir abarcan temas de preparación, financiamiento y acompañamiento durante todo el proceso direccionando así a los pioneros de negocios, tienen como finalidad reforzar los arranques en los diferentes emprendimientos, ofrecen garantías y políticas para evitar el cierre de empresas, las tasas de interés son preferenciales y poseen respaldo del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), a través de la subsecretaría de Mipymes y Artesanías, mejorando el desarrollo sostenible de los actuales y futuros emprendimientos, enfocados en la formalización, fortalecimiento empresarial, articulación de mercados, posicionamiento para desarrollar destrezas y habilidades de los emprendedores con la visión de expandir o internacionalizar la organización.

### **2.3. Asociaciones artesanales reconocidas en el Ecuador**

Ecuador posee asociaciones que mantienen viva la tradición a través de la elaboración de productos con materia prima originaria, obteniendo gran acogida a nivel nacional como internacional. Las asociaciones promueven los emprendimientos y mejoran la economía del país. Entre ellas se mencionan:

#### La Asociación de Tejedoras de sombreros y artesanías de paja toquilla Sigsig

Se encarga de la producción de textiles, prendas de vestir y artículos de cuero, uno de los productos destacados son los sombreros de paja toquilla que son exportados a Panamá y poseen un alto costo, otras asociaciones y empresarios ecuatorianos productores de estos sombreros se han unido a una campaña para valorar este producto nacional y usarlo con orgullo, que se valora más en el extranjero. (Líderes, 2019 )

La UNESCO entrega el certificado que reconoce al tejido tradicional del sombrero de paja toquilla como Patrimonio Intangible de la Humanidad, desde el 5 de diciembre de 2012.

El Ministerio de Cultura y Patrimonio (MCYP), y el Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional (SECAP) mantienen un convenio para certificar a los artesanos que elaboran los sombreros de paja toquilla, así engrandecen su valor y actividad.

#### Asociación de Mujeres Artesanas de Salinas (TEXSAL)

Pertenece al grupo el Salinerito cuyo modelo sostenible empresarial ha logrado mantenerse en el mercado nacional e internacional, surgió como una oportunidad económica para el pueblo campesino Salinas de Guaranda, el grupo el Salinerito cuenta con un amplio portafolio de productos como embutidos, cárnicos, chocolates, turrone, hongos deshidratados, mermeladas, hierbas aromáticas, hilo de lana de oveja, fibra de alpaca y turismo comunitario, todo generado a partir de organizaciones comunitarias. (Ekos, 2017)

Este grupo de mujeres artesanas realiza un trabajo asociativo, han mejorado la calidad de su producto el cual es elaborado a mano, cuenta con 80 socias artesanas pertenecientes al casco parroquial y a las comunidades de Yurac Ucsha, Natahua, Verdepamba, Pachancho, San Vicente, Rincón de los Andes, Pambabuela y de la Parroquia de Simiatug. (Salinerito, 2019)

En el 2015 el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria aprueba la propuesta de “Potenciación del taller artesanal y Diversificación de la oferta textil de la Asociación de Desarrollo Social-TEXSAL, Bolívar.

El Ministerio de Educación (MINEDUC) e IEPS a través del programa “Hilando el Desarrollo” acoge estas manos artesanales para la elaboración de uniformes. (IEPS, 2019)

#### Grupo Colineal

En 1976 se abre la primera tienda productora de muebles llamada Colineal en la ciudad de Cuenca la cual tuvo gran acogida por parte del mercado, comenzando así una gran

historia hasta la actualidad, cuenta con 23 tiendas en Ecuador, una en Lima y otra en Panamá, con el paso de los años esta organización ha logrado otorgar fuentes de trabajo a nivel nacional como internacional, los productos que elaboran son muebles de calidad, buscando siempre crear estrategias comerciales que les permitan mantenerse como una de las empresas prestigiosas en Latinoamérica.

Es la primera empresa de muebles que posee la Certificación ISO 9001-2015 en América Latina, es decir productos en mueblería y tapicería de alta calidad. (Colineal, 2020)

### Pacari

Es una organización productora del mejor chocolate del mundo, posee un gran éxito empresarial que otorga fuentes de trabajo a más de 3500 familias y visualiza mantener su crecimiento, el negocio familiar fundado por Santiago Peralta y Carla Barbotó, pasó a formar parte del portafolio de emprendedores de Endeavor Ecuador, una organización sin fines de lucro que apoya a emprendedores de alto impacto a generar empleo e ingresos, como aporte al desarrollo a la economía local. Endeavor lleva trabajando durante 20 años en 28 países, contribuyendo a la generación de más de 650 000 puestos de trabajo, ingresan a un programa exigente para formar parte de esta organización puesto que los fundadores están dispuestos a compartir su experiencia con gente joven e interesada por emprender, no otorgan certificaciones, pero si el conocimiento para lograr el éxito comercial. (Exacto, 2017)

Posee la Certificación World Fair Trade Pacari, también certificaciones y sellos pacari en agricultura ecológica, agricultura biodinámica, sin gluten, certificación Kosher. (Pacari, 2020)

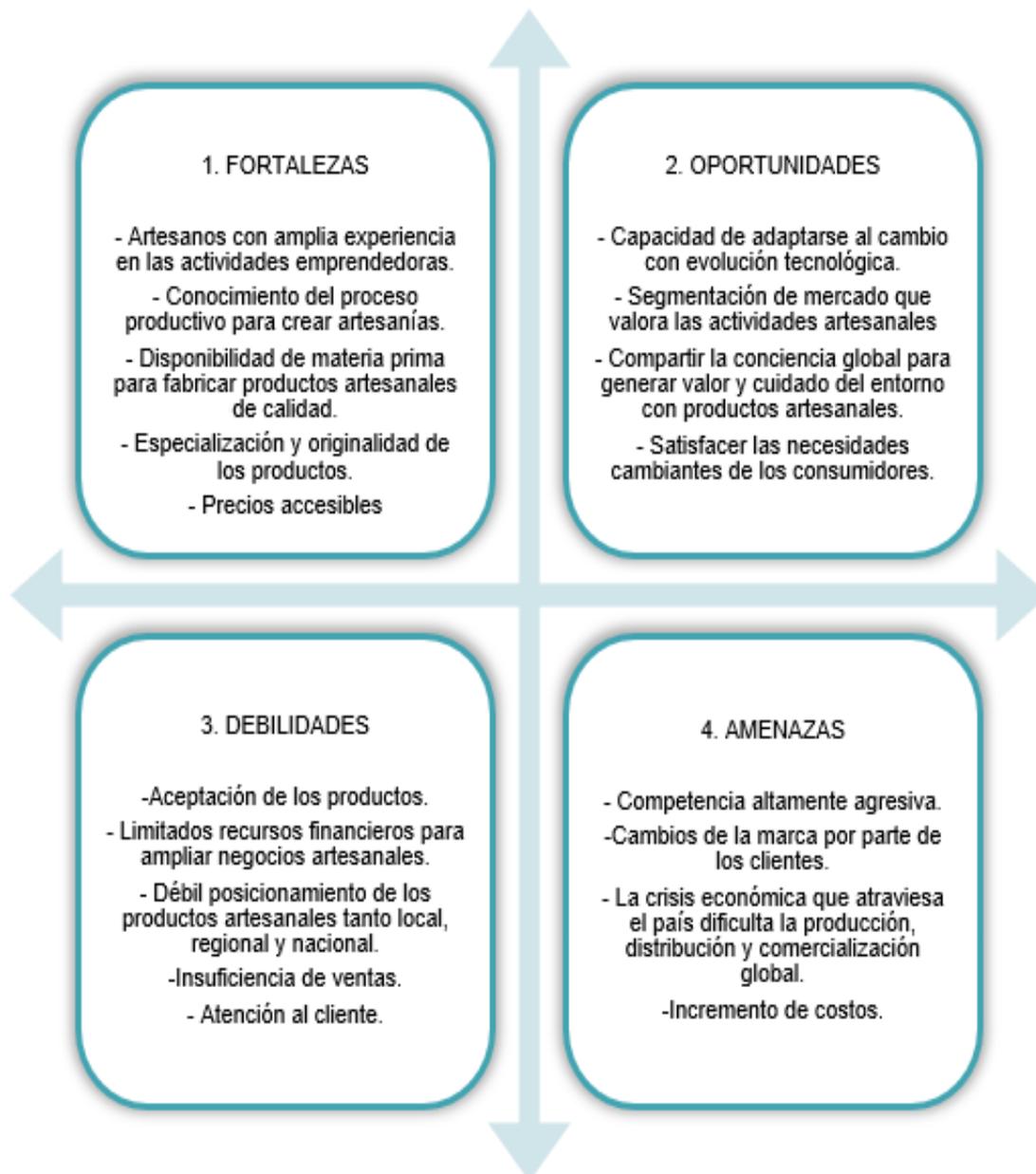
## **2.4. Análisis FODA del sector artesanal en el Ecuador**

A través de la matriz FODA se analiza el sector artesanal en el Ecuador para diagnosticar la situación estratégica en la que se encuentra, se realizó con el apoyo del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP), la Junta nacional de defensa del Artesano (JNDA) y artesanos de la parroquia Calderón, la información

recabada de informes mensuales de comercio exterior complementaron el diagnóstico, la metodología utilizada es de tipo documental y a través de una investigación de campo.

**Figura 6**

*Análisis FODA del perfil artesanal en Ecuador*



Nota: Adaptado de Análisis FODA del perfil artesanal en Ecuador, Almeida Marilyn, 2020.

En base a la Fig. 6 se visualizan las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del área artesanal en Ecuador, ya que el artesano puede fomentar sus actividades tomando en cuenta factores internos y externos que estarán presente al momento de implementar su emprendimiento, es importante considerar estos factores para poder tomar

decisiones apropiadas que apoyen al surgimiento o posicionamiento en el mercado, un emprendedor de éxito establecerá una misión, visión, objetivos y valores que se reflejarán en su actividad artesanal.

## **2.5. Emprendimiento artesanal en Quito**

Según la información de ConQuito Informa (2019) se detalla lo siguiente:

La Secretaria de Inclusión Social de Quito a través de la sección de Desarrollo Productivo y Competitividad tiene como objetivo posicionar a Quito entre las ciudades más competitivas convirtiéndolo en un territorio emprendedor, sustentable e innovador, turístico que otorga fuentes de empleo de manera responsable.

Mediante las administraciones zonales el Municipio realiza capacitaciones, talleres de emprendimiento en las diferentes ramas para que la comunidad pueda ser parte de esta formación, una vez culminado el proceso los participantes reciben un certificado por parte del Municipio de Quito.

### **Objetivos de la Administración Zonal de Quito**

Proveer herramientas y habilidades al ciudadano para fortalecer o generar nuevos emprendimientos y potenciarlos, incentivar los emprendimientos comunitarios, productivos y sociales, exponer talentos en ferias y apoyar los diferentes emprendimientos. Se presentan algunos ejemplos de emprendimientos gratuitos en Quito:

Los masajistas comunitarios: en el sector de Carapungo en el que incluían temas de pre factibilidad, rentabilidad para emprender un negocio, usando metodología de fácil comprensión para segmentar el mercado, generar una propuesta de valor, estructuras de costos, fuentes de ingreso, ventaja competitiva, destinado a realizarse en la sala de capacitación de la unidad de Desarrollo Humano Sustentable de la Zona Calderón.

Los emprendimientos de Agrupar: incluye emprendimiento de agricultura urbana de la ciudad, impartida por estudiantes de la Escuela de Gastronomía de la Universidad Iberoamericana que otorgan capacitaciones sobre higiene y manipulación de alimentos, prácticas de manufactura, conservación de alimentos y métodos de cocción, en las instalaciones de ConQuito y de la Universidad Iberoamericana.

Los emprendimientos comunitarios en el Yaku: impulsa el proyecto de participación comunitaria en la feria de “saberes y sabores tradicionales” sobre gastronomía y emprendimientos comunitarios que permitan respaldar y generar procesos de expresión de la cultura con reflexión sobre agua, territorio, consumo y alimentación, actividades que se realizaron en el Yaku parque Museo del Agua.

En Casa Somos Atahualpa: ofrece talleres para generar emprendimientos, en diferentes áreas como gastronomía, belleza, diseño arquitectónico, animación, manualidades y más, tienen un taller denominado planificación estratégica para negocios en el abarcan temas de estructura organizacional, planificación, posicionamiento, ventas que les guiarán para establecer su negocio.

Optimizando emprendimientos y organizaciones sociales: es un proyecto de vinculación con estudiantes de la Universidad las Américas de la facultad de Ingeniería Industrial, incluyeron 13 emprendimientos en los que se levantó información y estandarización de procesos, entregando a los emprendedores un manual de procesos que les permitan mejorar la relación con clientes internos como externos.

Los emprendimientos productivos: es un taller de emprendimientos en la Zona de Calderón direccionado para quienes ya disponen de un negocio o desean implementar uno, cuyo objetivo es facilitar nuevas herramientas a los asistentes, para crear modelos de negocios rentables, entre los temas están la segmentación de mercado, propuestas de valor,

canales de comunicación, procesos administrativos, ventajas competitivas y rentabilidad del negocio.

La empresa de Transporte de Pasajeros: apoya a las asociaciones de pequeños productores, emprendedores, artesanos y organizaciones de la economía popular y solidaria, con los objetivos de generar plazas de empleo, apoyar al emprendedor dinamizando la economía, contando con el apoyo de ConQuito, continuarán implementando esta estrategia para valorar a los emprendedores quienes agradecen esta consideración.

ConQuito: realizó la feria 2019 de emprendimiento en la que constan las diferentes áreas de valor compartido, agricultura urbana participativa, cadenas productivas, de Economía Popular y Solidaria donde los emprendedores exhibieron sus productos y servicios.

#### **2.5.1. *Emprendimiento artesanal en la provincia de Pichincha***

En la información de Pichincha (2019) se detalla lo siguiente:

La provincia de Pichincha está conformada por ocho cantones: Quito, Cayambe, Mejía, Pedro Moncayo, Pedro Vicente Maldonado, Puerto Quito, Rumiñahui y San Miguel de los Bancos.

Pichincha es una de las provincias con mayor movimiento administrativo, económico, financiero y comercial del Ecuador, siendo Quito una de las principales ciudades de mayor influencia para incentivar los emprendimientos.

El Centro de Gestión Empresarial Pichincha CAPEIPI otorga cursos gratuitos para personas que deseen iniciar un negocio.

La Prefectura de Pichincha dirige trabajos de emprendimiento directamente con la comunidad, fomenta el desarrollo, impulsa las habilidades para crear planes que permitan el crecimiento en las diferentes áreas productivas encaminadas al servicio, manufactura o

agroindustria, generando así un progreso en la economía de familias de emprendedores y de esta manera incentivar al perfeccionamiento de esta actividad.

El Gobierno de Pichincha fortalece y potencializa los emprendimientos artesanales e invita a ser parte de la "Primera Vitrina Productiva y Cultural", conformado por varios grupos emprendedores como:

Centros Textiles: fomentan un crecimiento económico y permiten competir a nivel mundial, está formado por emprendedores del sector de Carapungo al norte de la ciudad de Quito.

Grupo Orfebre de Sangolquí: otorgan capacitaciones y equipamiento en el Centro de Capacitación y Transferencia Tecnológica en Orfebrería y Fabricación de Joyas, compone principalmente la elaboración de artesanías del Cantón Rumiñahui.

Sector textil de la CAPEIPI: constituye un gran número de industrias textiles que se localizan en las provincias de Pichincha, Imbabura, Tungurahua, Azuay y Guayas, generando varias plazas de trabajo, con el apoyo de la Prefectura de Pichincha se fortalecen para ampliar la producción nacional y llegar a una internacionalización.

Emprendimiento "Café Cultural": la Prefectura de Pichincha y la Asociación de Servicios de Alimentación tienen como fin avivar la cultura emprendedora establecida a través de un convenio de 2 años, con el objetivo de trabajar para aportar efectividad al proyecto en la parroquia Alangasí.

Es fundamental mantener los convenios con las universidades ya que a través de proyectos de vinculación del área administrativa se realizan presentaciones, capacitaciones, talleres que son de gran valor para actuales y futuros emprendedores, relacionando temas

como investigación de mercado, posicionamiento, competitividad, control de riesgo, gestión de calidad, contabilidad y organización empresarial principalmente, al contar con el apoyo de estudiantes se comparte información que permite evaluar factores tanto internos como externos al momento de crear un negocio. (M.P, 2018)

## **2.6. Objetivos de la investigación**

### Objetivo General

Analizar el perfil emprendedor en los artesanos del barrio Nuevo Amanecer, parroquia Calderón Quito 2020.

### Objetivos específicos

- Identificar las características principales de los artesanos y su proceso de formación artesanal.
- Establecer una propuesta de mejora y estrategias que fortalezcan el perfil emprendedor de los artesanos de la ciudad de Quito.

### **2.6.1. Metodología de la investigación**

La metodología utilizada en el presente trabajo es a través del método inductivo-deductivo con la cual se recopilará la información necesaria durante esta investigación, adicional se establecerán conceptos científicos importantes para sustentar información verídica sobre el tema investigado, llegando a conclusiones y recomendaciones que nos permitan alcanzar los objetivos planteados. Se utilizará como herramientas la encuesta y entrevista.

En cuanto al tamaño de la muestra se ocupará la fórmula para muestras finitas ya que el mercado meta es menor a 100000 personas, obteniendo así el número de encuestas a realizar a la población de artesanos de la ciudad de Quito.

#### **2.6.1.1. Instrumentos de investigación**

- a) La encuesta
- b) La entrevista

A través de un cuestionario formulado se elaborarán las encuestas para obtener información relevante y poder realizar la investigación, considerando una población de 12782 artesanos en la ciudad de Quito y una muestra de 370 encuestas a realizar.

La técnica utilizada durante la investigación será de tipo descriptivo, se aplicará la encuesta hacia los artesanos emprendedores, se procederá a tabular los datos y se realizará un análisis estadístico para obtener resultados de la situación actual de los emprendedores artesanales de la ciudad de Quito.

Las encuestas estarán divididas en 6 bloques para conocer los elementos que fomentan el espíritu emprendedor artesanal.

#### Bloque I: Datos generales

Nos permitirá saber el porcentaje de hombres y mujeres que forman parte del área artesanal de la ciudad de Quito, el promedio de edades, si pertenece a alguna asociación artesanal.

#### Bloque II: Información

En este bloque se identifica el nivel de instrucción obtenido, si han recibido capacitaciones gratuitas o pagadas de su área, si poseen la calificación de artesanos.

#### Bloque III: Situación laboral previa

Se analizará cuál era su situación antes de emprender, el sector productivo en el que se desempeñaba, puesto que laboraba y si se sentía realizado al efectuar dichas actividades.

#### Bloque IV: Experiencia previa como emprendedor

Conocer si los artesanos ya tenían experiencia en el campo artesanal, que competencias e iniciativas le llevaron a emprender para cambiar su situación.

En este apartado en la pregunta 24 se realiza el análisis con escala de Likert de acuerdo a los siguientes parámetros:

Totalmente en desacuerdo	0
En desacuerdo	1
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2
De acuerdo	3
Totalmente de acuerdo	4

#### Bloque V: Características del emprendimiento

Saber que productos elabora, cual es el aproximado de sus ingresos mensuales, si trabaja solo o con personal a cargo, si incluye personal con capacidades especiales, si posee certificaciones de su taller, si los factores externos favorecieron la creación de su emprendimiento, si cuenta con una estructura definida de costos, sistemas de comercialización, manual de funciones y procesos, si registra sus ingresos y egresos.

#### Bloque VI: Desempeño

Conocer el origen del negocio, si trabaja a nivel local, regional, nacional o internacional, cual fue un aproximado de su inversión, de donde proviene el financiamiento, si recibe apoyo de instituciones públicas o privadas, su rentabilidad, si recuperó su inversión, si la ganancia anual supera los costos de inversión, que características identifican más su personalidad, cual fue el motivo para arriesgarse a emprender, si considera que su emprendimiento está consolidado y puede crecer, el grado de satisfacción actual del emprendimiento.

En las preguntas 45, 46 y 47 se analiza en escala de Likert con las mismas cuantificaciones del bloque IV, en la pregunta 6.51 los parámetros en escala de Likert son:

Nada satisfactorio	0
Poco satisfactorio	1
Neutral	2
Muy satisfactorio	3
Totalmente satisfactorio	4

La encuesta aplicada a los artesanos de la ciudad de Quito se encuentra en el Apéndice No. 1.

En cuanto a la entrevista realizada a los artesanos de la parroquia Calderón, es una técnica de tipo descriptivo, se aplicará la entrevista estructurada para comprender aspectos fundamentales del área artesanal del barrio Nuevo Amanecer, permite dialogar directamente con el protagonista de esta actividad y conocer los inconvenientes que presentan en la vida cotidiana, al igual que su elección de trabajo, la experiencia adquirida, los factores que influyen en su ambiente productivo como el motivo de su carrera.

En base a la muestra tomada se realizaron 30 entrevistas a los artesanos del barrio Nuevo Amanecer, se consideró este número de artesanos ya que permite obtener información preliminar del perfil artesanal y conocer las cualidades y aspectos fundamentales de los entrevistados.

La entrevista se encuentra en el Apéndice No. 2.

### **2.6.2. Muestra de la población del cantón Quito**

Para Lind, Marchal, y Wathen (2008) el tamaño adecuado de una muestra depende de tres factores: el nivel de confianza deseado, el margen de error que tolerará el investigador y la variabilidad de la población que se estudia.

El primer factor es el nivel de confianza. Los que llevan a cabo el estudio eligen el nivel de estudio. Los niveles de confianza de 95 y 99% son los más comunes, aunque es posible cualquier valor entre 0 y 100%. El nivel de confianza de 95% corresponde al valor de  $z$  de 1.96, y el nivel de confianza de 99%, a un valor de  $z$  de 2.58. Mientras más alto sea el nivel de confianza elegido, mayor será el tamaño de la muestra correspondiente.

El segundo factor es el error admisible. El máximo error admisible, designado  $e$ , es la magnitud que se suma y resta de la media muestral para determinar los puntos extremos del intervalo de confianza.

El tercer factor en la determinación del tamaño de una muestra es la desviación estándar de la población. Si la población se encuentra muy dispersa, se requiere una muestra grande. Por otra parte, si la población se encuentra concentrada, el tamaño de la muestra que se requiere será menor (p. 315).

El cálculo muestral fue realizado de la siguiente manera:

Donde:

**n** es el tamaño de la muestra.

**z** es el valor normal estándar correspondiente al nivel de confianza deseado.

**σ** es la desviación estándar de la población.

**e** es el error máximo admisible.

Fórmula:

$$n = \frac{z^2 p q N}{e^2 (N - 1) + z^2 p q}$$

Cálculo muestral de la Junta Nacional de Defensa del Artesano de Quito

n	Tamaño de la muestra	$n = \frac{z^2 p q N}{e^2 (N - 1) + z^2 p q}$
z	Valor normal estándar	
p	Probabilidad de éxito	
q	Probabilidad de fracaso (1-p)	
e	Error máximo admisible	
NC	12782	TAMAÑO ADECUADO DE LA MUESTRA
p	0,5	369,29
q	0,5	370
e	0,05	
z	1,95	

Elaborado por: Marilyn Almeida B.

En esta investigación se aplicó la fórmula para muestras finitas ya que comprende una población menor a 100000 personas, se deben realizar 370 encuestas en la ciudad de Quito

para la comunidad existente de 12782 artesanos, dato otorgado por la Junta Nacional del Artesano.

## 2.7. Análisis de resultados de la investigación

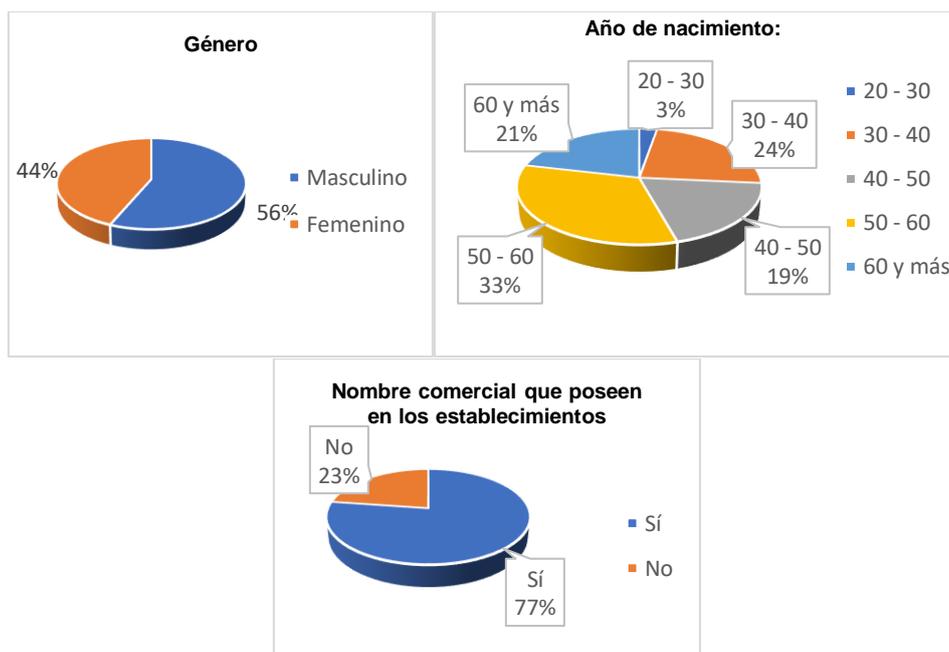
En este capítulo se recopiló la información de 370 artesanos de la parroquia Calderón a través de la encuesta, de esta manera permite conocer datos generales de los artesanos, su formación, la situación laboral previa y actual, los motivos que le llevaron a emprender, la experiencia que ha logrado durante su carrera como artesano y el desempeño en sus diferentes áreas.

### 2.7.1. Resultados de las encuestas aplicadas a los artesanos de la parroquia Calderón

#### 2.7.1.1. Bloque I: Datos generales de los artesanos

**Figura 7**

*Datos generales de los artesanos*



Nota: Adaptado de Datos generales de los artesanos, Almeida Marilyn, 2020.

De acuerdo a la investigación realizada al grupo de artesanos de la ciudad de Quito el 44% corresponde al género femenino y el 56% representa al género masculino, la mayor cantidad de artesanos lo conforman los hombres que realizan sus actividades artesanales con esmero y sacrificio.

El grupo de artesanos está fraccionado en varias edades entre ellas existe un bajo porcentaje del 3% que comprende la edad de 20 a 30 años, de 30 a 40 años representan el 24% y de 40 a 50 años con el 19%, sin embargo el porcentaje más alto incluye la edad de 50 a 60 años con el 33% quienes actualmente realizan sus oficios, aun así existen artesanos en la edad de 60 años y más con el 21% quienes han adquirido experiencia a lo largo del tiempo y siguen realizando su ardua labor.

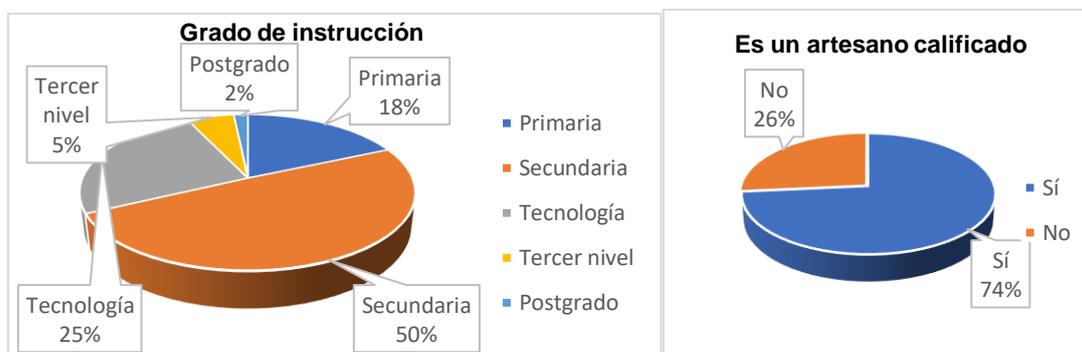
En cuanto al nombre comercial para ofertar sus productos se evidencia que el 23% no poseen esta designación y el 77% si ya que considera primordial contar con el nombre de su establecimiento, al igual que los permisos de funcionamiento respectivos. Es importante recalcar que la JNDA es una institución que se encarga fortalecer el desarrollo artesanal, brindando un apoyo de formación y calificación en las diferentes ramas.

## 2.7.1.2. Bloque II: Formación

### 2.7.1.2.1. Análisis del área profesional

**Figura 8**

Área profesional



Nota: Adaptado de Área profesional, Almeida Marilyn, 2020.

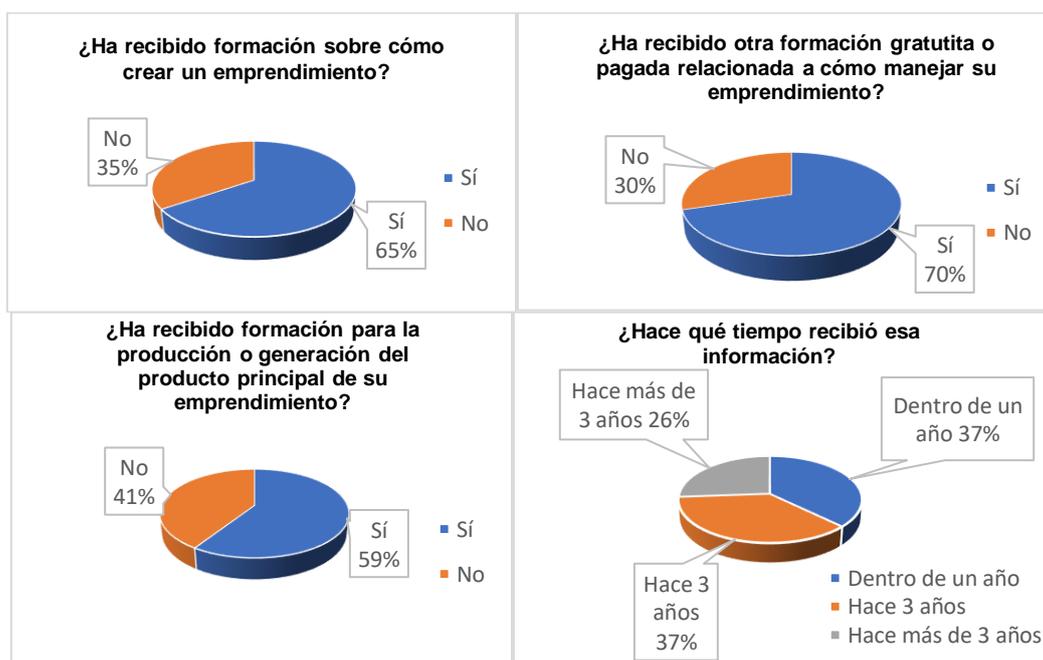
Los artesanos poseen diferente tipo de instrucción ya que sus condiciones iniciales fueron diferentes, el 18% indica que culminó la primaria, el 50% llegó a secundaria, sin embargo, el 25% ha obtenido su tecnología y tan solo el 5% y 2% logran un título de tercer nivel y postgrado, a pesar de ser un mínimo porcentaje de educación superior es de gran valor ya que son características de grandes emprendedores.

El 26% de los artesanos no son artesanos calificados mientras que el 74% si dispone de la calificación para ejercer de manera legal sus actividades artesanales, es importante ser un artesano calificado y certificado por la que concede la JNDA, juntas provinciales y cantonales.

### 2.7.1.2.2. Análisis del ambiente emprendedor

**Figura 9**

*Ambiente emprendedor*



Nota: Adaptado de Ambiente emprendedor, Almeida Marilyn, 2020.

De acuerdo a la variable de formación de los artesanos investigados el 35% no ha recibido formación de cómo crear un emprendimiento en cambio el 65% si ha sido partícipe, en cuanto al aspecto de cómo manejar su emprendimiento el 30% no ha adquirido ningún tipo de direccionamiento, pero el 70% que corresponde a más de la mitad de artesanos obtuvo esta alineación que permite manejar de mejor manera su emprendimiento.

El 41% de los artesanos de Quito mencionan que no recibieron capacitación para la producción de su emprendimiento principal, el 59% si se ha formado y de ese porcentaje el 26% recibió capacitación hace más de tres años, el 37% se logró instruir en el tiempo de hace

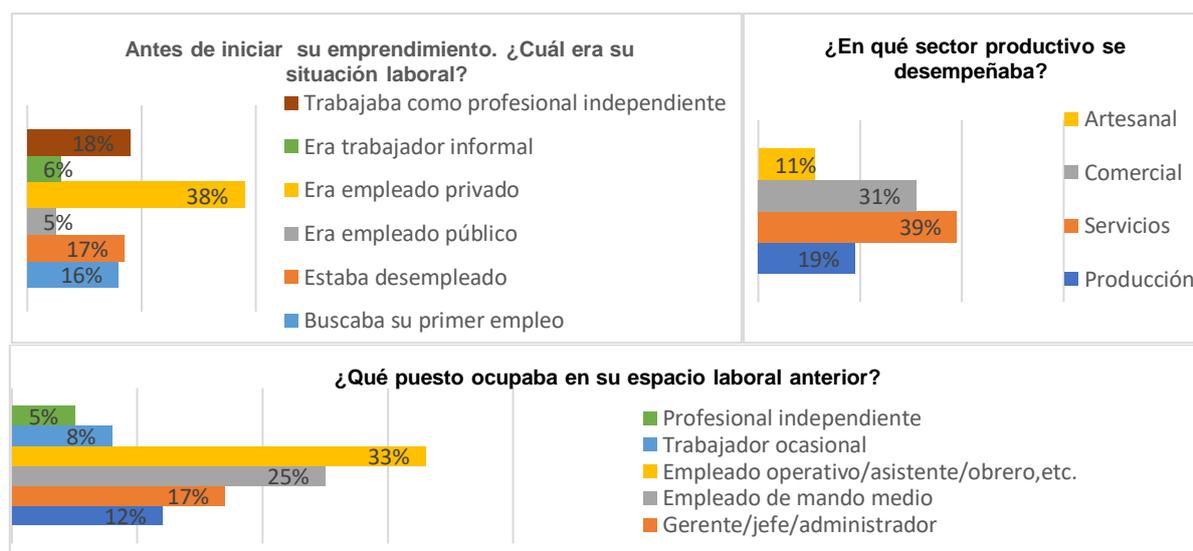
tres años y dentro de un año, estos rangos indican que se debe priorizar esta formación para apoyar al artesano.

### 2.7.1.3. Boque III: Análisis de la situación laboral previa al emprendimiento

#### 2.7.1.3.1. Situación laboral previa al emprendimiento

**Figura 10**

*Situación laboral previa al emprendimiento*



Nota: Adaptado de Situación laboral previa al emprendimiento, Almeida Marilyn, 2020.

La situación laboral previa de los artesanos de Quito destaca que antes de empezar su emprendimiento, el artesano era empleado privado representando el 38%, el 18% trabajaba como profesional independiente, el 17% se encontraban desempleados; sin embargo, otras actividades como jubilados o dueños de empresas no son consideradas en la comunidad de estudio, la situación precedente profesional de los artesanos les impulsó a emprender para cambiar su situación económica.

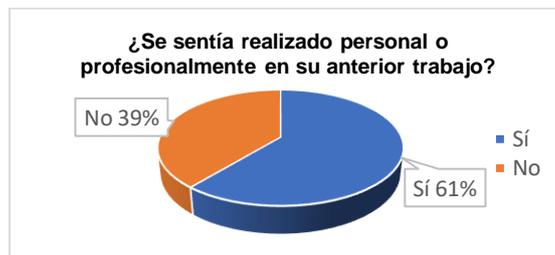
Otra de las variables es el sector productivo el 39% de los artesanos se desempeñaba en la sección de servicios, seguido del 31% con actividades comerciales, pero en menor porcentaje realizaron acciones artesanales y de producción.

La situación laboral indica que los artesanos antes ocupaban cargos de empleados operativos, obreros figurando el 33%, el 25% constituía ser empleado de mando medio,

apenas el 17% representaba el cargo de gerente, y en menor porcentaje se dedicaban a ser profesionales independientes o trabajadores ocasionales.

**2.7.1.3.2. Satisfacción del anterior trabajo**

**Figura 11**  
*Satisfacción del trabajo anterior*



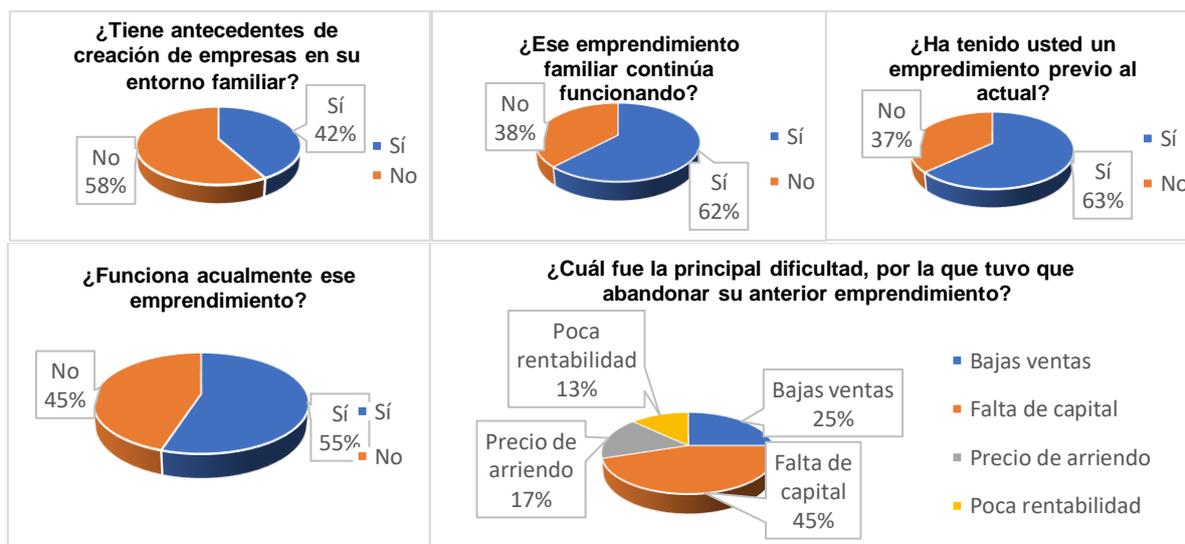
Nota: Adaptado de Satisfacción del trabajo anterior, Almeida Marilyn, 2020.

Respecto al grado de satisfacción que los artesanos tenían previo a su emprendimiento se visualiza que el 61% si se sentía a gusto con su trabajo y el 39% no los estaba ya que deseaban mejorar su situación económica con una nueva oportunidad.

**2.7.1.4. Bloque IV: Experiencia previa como emprendedor**

**2.7.1.4.1. Antecedentes del emprendimiento**

**Figura 12**  
*Antecedentes del emprendimiento*



Nota: Adaptado de Antecedentes del emprendimiento, Almeida Marilyn, 2020.

De acuerdo a los antecedentes artesanales familiares, el 58% menciona que no ha tenido ese círculo emprendedor, mientras que el 42% que posee antecedentes en su entorno familiar, de ese porcentaje afirmativo el 62% del emprendimiento familiar funciona actualmente.

Más de la mitad de artesanos el 63% si ha tenido un emprendimiento previo actual del cual el 55% funciona y el 45% ya no, por otro lado, el 37% señala que no posee un emprendimiento previo.

Las dificultades que presentaron los artesanos por la que abandonaron el anterior emprendimiento fueron por falta de capital con el 45%, bajas ventas con el 25% factor valioso para mantener su emprendimiento, también existía poca rentabilidad del negocio con el 13% y con respecto al pago de arriendo el 17%, principales elementos que tuvieron que ver con el abandono.

#### 2.7.1.4.2. **Análisis de las competencias al crear un emprendimiento**

**Figura 13**

*Competencias al crear un emprendimiento*



Nota: Adaptado de Competencias al crear un emprendimiento, Almeida Marilyn, 2020.

Según las experiencias de los artesanos existieron competencias importantes al crear su emprendimiento la calificación de 3 en adelante indica que poseen alto liderazgo, creatividad y capacidad de negociación principalmente, sin embargo, hay una valoración baja

de 2 en cuanto a la empatía con el mercado y la resistencia ante la adversidad las cuales deben tomar mayor importancia.

### 2.7.1.4.3. Análisis del inicio del emprendimiento

**Figura 14**

*Inicio del emprendimiento*



Nota: Adaptado de Inicio del emprendimiento, Almeida Marilyn, 2020.

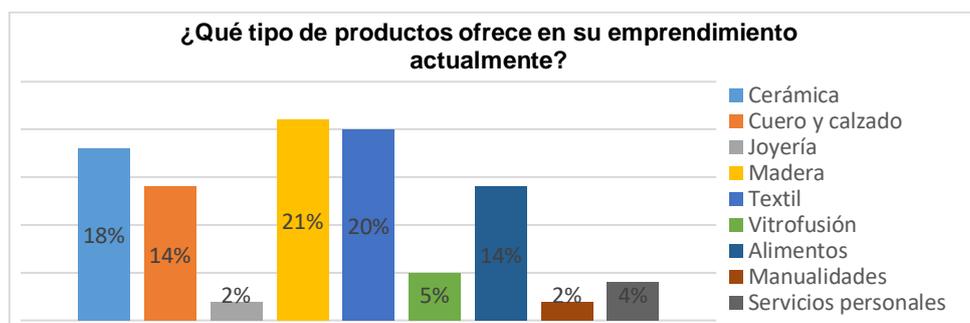
Una de las razones por la que el artesano inició su emprendimiento fue por despido de su trabajo figurando el 23%, el 16% explica que fue por aprender la tradición familiar que constituía una carrera, el 15% deseaban tener mayores ingresos y porque no lograron conseguir un trabajo, a diferencia del 12% de los artesanos que encontraron una oportunidad en el mercado, entre otros aspectos significativos fueron obtener mayor flexibilidad de tiempo, tomar sus propias decisiones y por su habilidad específica.

### 2.7.1.5. Bloque V: Características del emprendimiento

#### 2.7.1.5.1. Tipos de productos de los emprendimientos

**Figura 15**

*Tipos de productos de los emprendimientos*



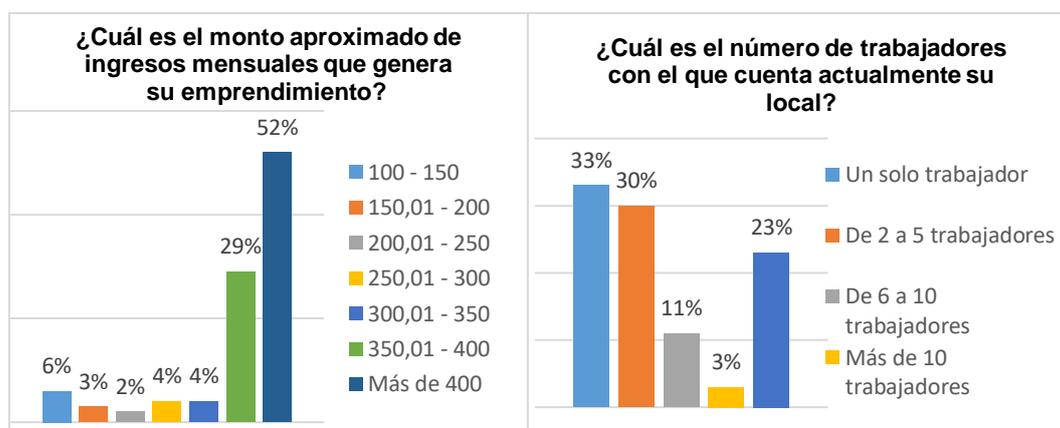
Nota: Adaptado de Tipos de productos de los emprendimientos, Almeida Marilyn, 2020.

Los diferentes productos que realizan los artesanos para ofertar se direccionan en productos de madera con el 21%, le sigue un 20% dedicado al área textil, el 18% trabaja en actividades de cerámica, el 14% laboran en alimentos, cuero y calzado, adicional existe un mínimo porcentaje dedicado a trabajos de vitrofusión, manualidades, joyería o servicios personales.

### 2.7.1.5.2. Análisis del monto de ingresos y número de trabajadores

**Figura 16**

*Ingresos y número de trabajadores*



Nota: Adaptado de Ingresos y número de trabajadores, Almeida Marilyn, 2020.

El sueldo actual básico de los ecuatorianos es de \$400, los artesanos generan entre 400 y más de ingresos representando el 52% que figura más de la mitad de artesanos, el 29% logra un aproximado de ingresos entre 350 a 400, sin embargo, existe un mínimo porcentaje que ganan menos de 300 porque su negocio está en proceso de formación o se consolidará el próximo año.

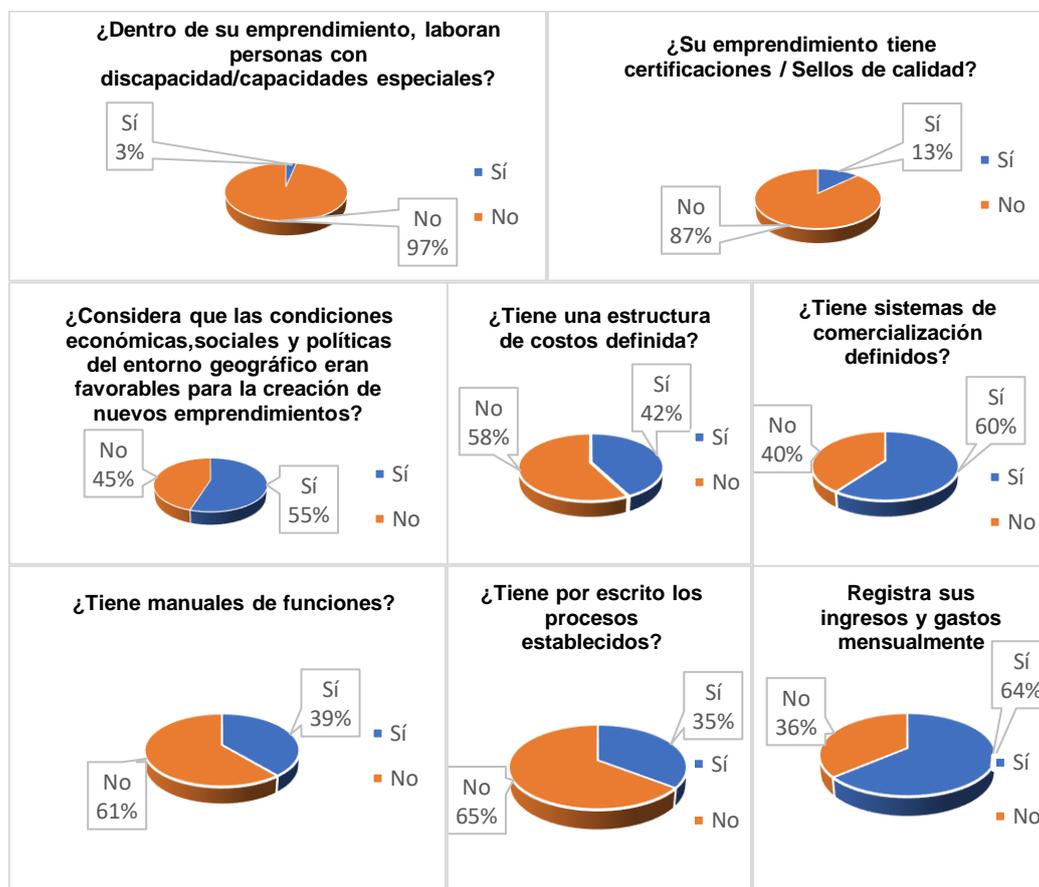
De los emprendedores artesanales el 33% de los artesanos tiene en su emprendimiento un solo trabajador y trabajan en conjunto para producir, el 30% tienen de 2 a 5 trabajadores para poder cubrir con mayor rapidez la demanda, el 23% se dedica a trabajar solo ya que iniciaron así y hasta la actualidad lo han logrado, el 11% labora con un rango de 6 a 10 personas en su negocio ya que posee estructura física y la producción es rentable,

recalcar que el 3% de artesanos cuenta con más de 10 trabajadores en su organización con producciones masivas.

### 2.7.1.5.3. Valoración de los emprendimientos

**Figura 17**

Valoración de los emprendimientos



Nota: Adaptado de Valoración de los emprendimientos, Almeida Marilyn, 2020.

El 3% de los artesanos revela que dentro de su emprendimiento laboran personas con capacidades especiales por otro lado el 97% indica que no, en cuanto a los sellos o certificaciones el 13% poseen y el 87% no disponen cabe mencionar que es necesario ofrecer sus productos con validación certificada.

El 55% de los artesanos señala que las condiciones económicas, sociales y políticas del entorno eran favorables al momento de crear su emprendimiento mientras que el 45% indica no fue favorable durante su creación, el 42% de los artesanos tienen una estructura de

costos establecida y el 58% aún no, más de la mitad con el 60% de los artesanos posee sistemas de comercialización definidos mientras que el 40% desconoce.

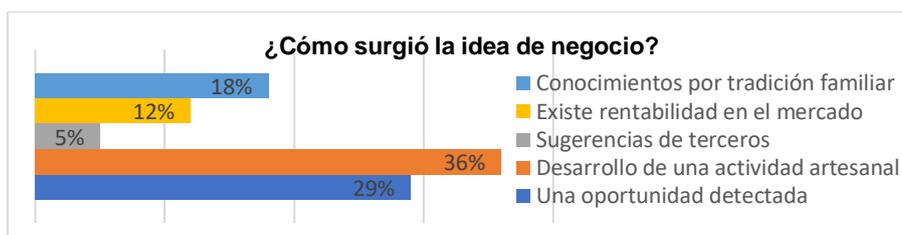
El 39% de artesanos mantiene manuales de funciones y el 61% no ha elaborado y para un emprendedor este manual es importante, el 35% tiene por escrito los procesos establecidos y el 65% no lo ha realizado, cabe rescatar que el 64% de los artesanos si registra sus ingresos y gastos mensualmente para tener un control mientras que el 36% no lleva registros se enfatiza para que implementen el control.

## 2.7.1.6. Bloque VI: Desempeño

### 2.7.1.6.1. Idea de inicio del emprendimiento

**Figura 18**

*Idea de inicio del emprendimiento*



Nota: Adaptado de Idea de inicio del emprendimiento, Almeida Marilyn, 2020.

El 36% de los artesanos menciona que la idea del negocio surgió porque logró el desarrollo de la actividad artesanal mientras que el 29% indica que detectó una oportunidad y la supo aprovechar, el 18% mantiene los conocimientos por la tradición familiar y al existir rentabilidad del negocio, el 12% desarrolla esta idea y un mínimo porcentaje manifiesta que fue por sugerencias de terceras personas que sembraron una semilla para crear un negocio.

### 2.7.1.6.2. Análisis del cliente principal

**Figura 19**

*Análisis del cliente principal*



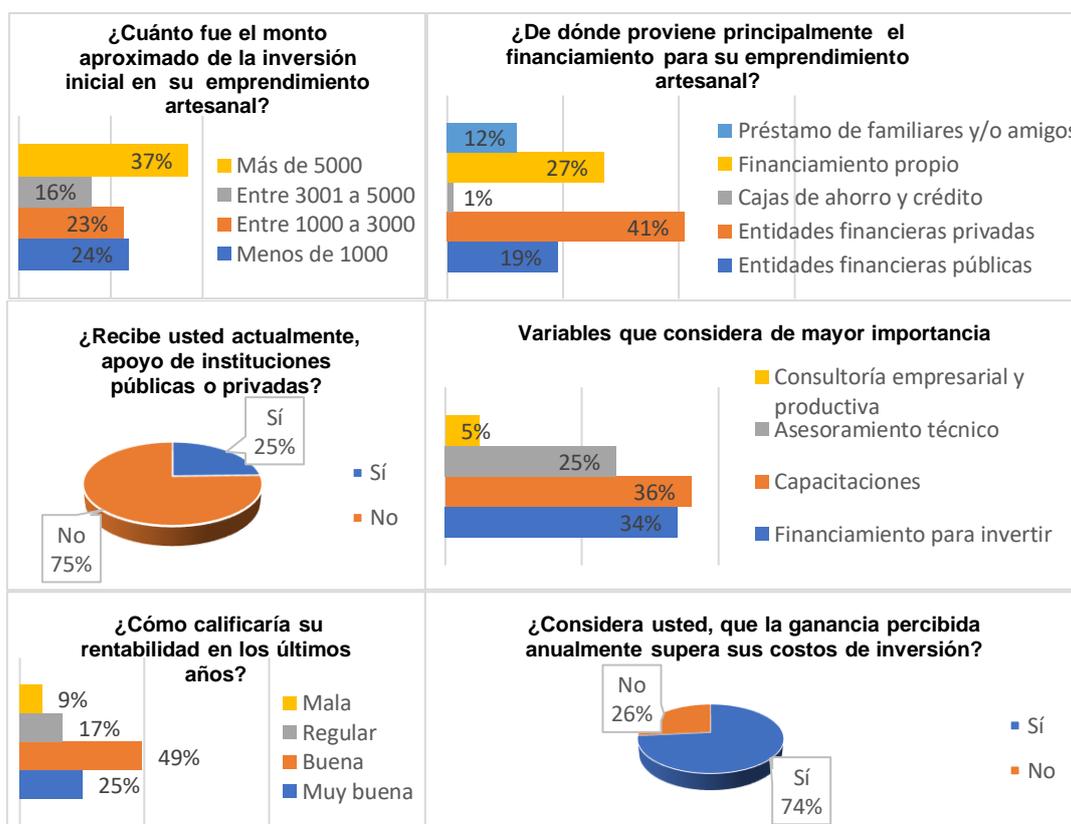
Nota: Adaptado de Análisis del cliente principal, Almeida Marilyn, 2020.

El mercado es altamente competitivo y los artesanos han logrado mantener el 43% de principales clientes a nivel regional, le sigue el 36% en el área local y a nivel nacional se ha logrado el 21%, es importante recalcar que extenderse internacionalmente es una visión de los artesanos para mejorar su economía y dar a conocer sus productos o servicios en otros países.

### 2.7.1.6.3. Análisis del financiamiento del emprendimiento

**Figura 20**

*Análisis del financiamiento del emprendimiento*



Nota: Adaptado de Análisis del financiamiento del emprendimiento, Almeida Marilyn, 2020.

Los artesanos mencionan que en todo negocio se debe invertir, la diferencia es la inversión destinada a maquinaria, materia prima o mano de obra dependiendo el área artesanal dedicada, se evidencia que el 37% ha invertido aproximadamente más de \$5000, el 24% de artesanos menciona que el valor invertido fue menos de \$1000, existen inversiones entre \$1000 a \$3000 representado con el 23%; y el 16% ha invertido de \$3001 hasta \$5000 en su emprendimiento.

El financiamiento de la inversión proviene en su mayoría de entidades financieras privadas con el 41%, el 27% logró financiar por medios propios, el 19% ha logrado obtener créditos de entidades públicas para formar el negocio y el 12% de los artesanos ha contado con el apoyo de familiares o amigos para establecerse en el mercado, mínimamente el 1% financió a través de las cajas de ahorro o crédito.

Más de la mitad de artesanos el 75% no recibe apoyo de instituciones privadas o públicas, trabaja por sí mismo para lograr sus resultados, solo el 25% cuenta con el soporte actualmente direccionado a variables como capacitaciones, apoyo en financiamiento para invertir, asesoramiento técnico y consultoría empresarial y productiva.

Casi la mitad de los artesanos el 49% menciona que su rentabilidad, en los últimos años ha sido buena, el 25% indica que es muy buena, el 17% manifiesta que es regular dicha rentabilidad y el 9% alude es mala, cabe indicar que el país en los últimos años ha pasado por crisis conflictivas políticas que han afectado a los negocios directa o indirectamente, pero mantiene un proceso paulatino de recuperación.

#### 2.7.1.6.4. **Análisis de las motivaciones del emprendimiento**

**Figura 21**

*Análisis de las motivaciones del emprendimiento*



Nota: Adaptado de Análisis de las motivaciones del emprendimiento, Almeida Marilyn, 2020.

La calificación reflejada de las motivaciones artesanales es de 3.01 al 3.55, en su mayoría el artesano es independiente que desafía lo tradicional, asume retos, desea tener más ingresos económicos o continúan negocios familiares, resaltar que hay una mínima calificación de 2.54 al 2.99 que se debería reforzar.

#### 2.7.1.6.5. **Análisis de las características de liderazgo**

**Figura 22**

*Características de liderazgo*



Nota: Adaptado de Características de liderazgo, Almeida Marilyn, 2020.

Se visualiza que la mayoría de las características emprendedoras tienen una calificación de 3 en adelante en la que se exigen resultados, buscan negociar y ganar mediante un acuerdo con sus proveedores, tienen facilidad para entenderse con las personas, resuelven problemas e inspiran a quienes le rodean, sin embargo, existe una calificación baja de 2.92 que lo consideran un líder.

#### 2.7.1.6.6. **Análisis del riesgo emprendedor**

**Figura 23**

*Riesgo emprendedor*



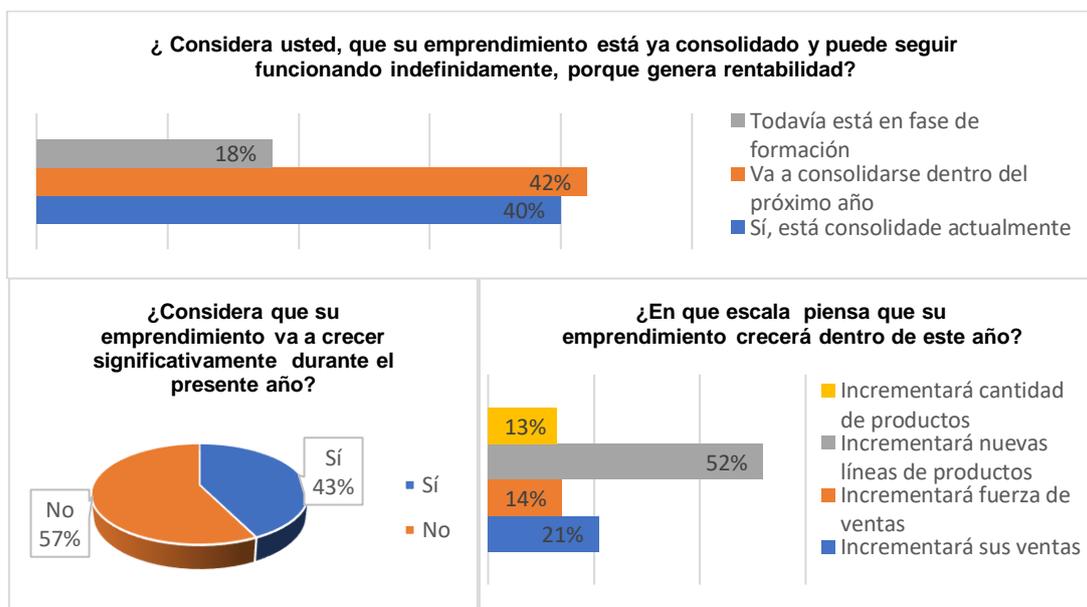
Nota: Adaptado de Riesgo emprendedor, Almeida Marilyn, 2020.

Los emprendedores artesanales de Quito no poseen altas motivaciones de emprender más bien lo hacen por cubrir una necesidad y surgir económicamente, la calificación detallada sobre los riesgos de emprender están entre 2.72 que mencionan no temen a riesgos financieros, con la valoración de 2.65 señalan que existe alta burocracia al momento de crear una empresa, otros de los factores que se evidencian es que son personas que garantizan sus resultados y les gusta desarrollar temas de acuerdo a su experiencia adquirida, con una mínima calificación de 2.52 y 2.56 resaltan que buscan financiamiento por la necesidad laboral y prefieren compartir la responsabilidad con otras personas.

### 2.7.1.6.7. Análisis futuro del emprendimiento

**Figura 24**

*Futuro del emprendimiento*



Nota: Adaptado de Futuro del emprendimiento, Almeida Marilyn, 2020.

El 42% de los artesanos indica que su emprendimiento va a consolidarse dentro del próximo año por motivos actuales de comercialización y producción, el 40% menciona que ya está consolidado y el 18% revela que su negocio está en fase de formación.

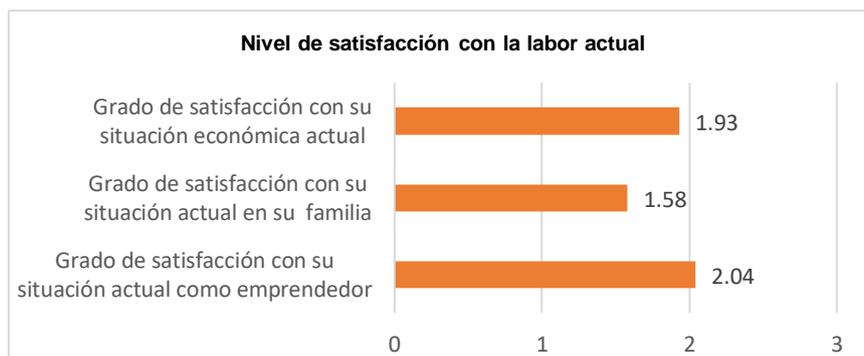
En cuanto al crecimiento del emprendimiento durante el presente año el 57% indica no crecerá por la situación actual de país debido a la pandemia sanitaria Covid-19, el 43% dice que sí crecerá y lo realizará a través de nuevas líneas de productos representado con el

52%, el 21% menciona que incrementará sus ventas, el 14% va a aumentar fuerza de ventas y el 13% va a extender la cantidad de productos para abastecer la demanda y recuperarse económicamente.

#### 2.7.1.6.8. **Análisis del nivel de satisfacción con la labor actual**

**Figura 25**

*Nivel de satisfacción con la labor actual*



Nota: Adaptado de Nivel de satisfacción con la labor actual, Almeida Marilyn, 2020.

En cuanto a la satisfacción con la situación económica actual los artesanos tienen una calificación de 1.93 la cual es neutral, en cambio la situación en su familia refleja una valoración de 1.58 que representa el grado poco satisfactorio que poseen los artesanos y el grado de satisfacción con respecto a su entorno emprendedor es de 2.04 en un nivel satisfactorio.

Los emprendedores artesanales de la parroquia Calderón denotan que son personas que han adquirido experiencia a lo largo el tiempo, que se sienten realizados al trabajar en sus áreas artesanales elegidas y les permite contar con un sustento económico para sus familias, resulta interesante saber que han adquirido conocimiento en el área del emprendimiento por parte de instituciones públicas como privadas que ha sido fundamental para resolver peculiaridades en sus actividades y mantener una producción favorable con una visión de internacionalización, varios de los emprendimientos han aportado valor cultural ya que mantienen viva la tradición al realizar actividades de las anteriores generaciones fortaleciendo el interés para su conservación, es importante considerar las principales

competencias reflejadas como el liderazgo y creatividad que son aspectos personales valiosos de un emprendedor, en cuanto al aspecto social se propicia colaboración para el progreso de la comunidad.

## Capítulo tres

### Estrategias para el perfil emprendedor artesanal

#### 3.1. Proceso de formación del perfil emprendedor artesanal de Quito

El conocimiento solo puede desarrollarse a través del aprendizaje que proporciona el estudio y la experiencia de la producción. Las innovaciones individuales pueden ser de menor importancia, pero toman gran relevancia cuando se sitúan en sectores industriales a nivel nacional. Si las empresas realizan intercambios de sus conocimientos a través de centros de tecnología, el aumento de la tasa de productividad será mayor que si se mantienen los resultados de innovación independientes, lo que incentiva a las empresas a asociarse y a realizar investigaciones de forma colaborativa con el Estado y las universidades, de modo que el flujo del conocimiento facilite la retroalimentación constante de los procesos. (Osorio, Murillo, y González, 2015, p. 75)

De acuerdo al estudio realizado en los capítulos anteriores y la información bibliográfica obtenida se plasma una estrategia de las 4p's en el área comercial de los artesanos.

**Figura 26**

*Producto / Precio / Plaza / Promoción*



Nota: Adaptado de Producto / Precio / Plaza / Promoción, Almeida Marilyn, 2020.

Para Sainz (2013) el marketing es y ha sido fundamental en las organizaciones ya que aporta valor a las actividades y está orientado al éxito de la empresa, sin embargo se ha visualizado que el marketing debe estar en dirección para entender al cliente y cubrir las necesidades actuales y futuras, como en las PYMES que prioricen al cliente añadiendo un factor importante como es innovar frente a la competencia de esta manera se obtendrán resultados que favorezcan a la empresa y cumplan las expectativas de los consumidores; con el objetivo principal de fidelizarlos para obtener la mejor rentabilidad (p.33).

Aplicando el marketing mix en el área artesanal permitirá obtener una ventaja competitiva en el mercado, mediante la cadena de valor establecer ofertas, descuentos, adecuada distribución mediante sus canales, los emprendedores han adquirido la experiencia que les incentiva a mejorar y desarrollarse en otros mercados como local, regional o nacional y cumplir las expectativas de los clientes. El marketing estratégico ayudará agilizar los procesos y procedimientos de los emprendimientos ya que existirá una planificación adecuada para el cumplimiento de los objetivos es decir se mantendrá una sintonía desde la elaboración, distribución, comercialización y ventas que permitirán que el negocio sea rentable.

### 3.2. Elementos de asesoramiento para el fomento del perfil artesanal emprendedor

Se ha elaborado una propuesta para el perfil emprendedor artesanal

**Figura 27**

*Investigación / Estrategias / Resultados*



Nota: Adaptado de Investigación / Estrategias / Resultados, Almeida Marilyn, 2020.

Se debe considerar los siguientes ámbitos de interés:

En cuanto al área de vinculación con empresas públicas como privadas que apoyen las iniciativas emprendedoras de jóvenes y adultos inmersos en el progreso artesanal, constituyendo así un avance colectivo patrocinado por las diferentes empresas en beneficio de la sociedad a través de una planificación, organización, direccionamiento y control hacia los diferentes emprendedores, compartiendo así importante información que les permita generar estrategias de gran valor en beneficio de ambas partes y permitan potenciar nuevas ideas, retos y obtener favorables resultados, junto con experiencias adquiridas durante el proceso.

En el ámbito profesional los artesanos deben formarse de acuerdo a la especialización elegida brindando productos que cumplan los estándares de calidad y al precio justo, se involucran en el mercado el cual es cambiante y deben innovar para obtener una ventaja competitiva frente a los demás; el interés por su labor debe desarrollarse para obtener los mejores resultados a través de las cualidades emprendedoras como sus habilidades generadas; en cuanto al asesoramiento artesanal es de gran valor ya que se pueden impartir clases gratuitas por parte de los estudiantes de los últimos niveles de la carrera de Administración de Empresas de las diferentes universidades fortaleciendo el conocimiento para los actuales y futuros emprendimientos.

Motivar a la comunidad a valorar el trabajo artesanal ya que posee una trayectoria única que diferencia a varias familias, concentrar temas de interés para que sea estimada esta labor y sobre todo generar una concientización para consumir los productos nacionales e incentivar el desarrollo comercial.

Impulsar talleres, capacitaciones, conferencias y actividades que promuevan un modelo de negocio o cadena de valor aprovechado en el área artesanal, que capten un gran número de interesados en los emprendimientos para crear opciones que agreguen valor a los

negocios, generando ideas de crecimiento a mediano o largo plazo que refleje un resultado de crecimiento constante.

Formalizar a través de la Junta Nacional de Artesano y MIPRO un convenio que impulse el emprendimiento e innovación artesanal de Quito motivando a los emprendedores de las diferentes ramas para la participación.

El 15 de agosto 2019 se firmaron dos convenios de cooperación interinstitucional para capacitar y certificar por competencias laborales a las y los integrantes de la Asociación Nacional Artesanos Ecuatorianos ANAE, en el salón del Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional SECAP, destacando así esta gran labor que realizan hombres y mujeres artesanos para llevar sustento a sus hogares. (SECAP, 2019)

Los emprendimientos artesanales poseen su propia historia, experiencias vividas y sobre todo el interés de perfeccionar las destrezas ya adquiridas, aplicar sus habilidades les permite contar con trabajo e incluso abrir fuentes de empleo para otras personas como operarios o aprendices en formación, cubriendo las necesidades de los consumidores en el mercado.

### **3.3. Estrategias de motivación para emprendedores artesanales**

- Desarrollar la valoración artesanal
- Incentivar la cultura emprendedora
- Crear programas que apoyen a los emprendedores artesanales en

PYMES

#### **3.3.1. Propuesta**

Objetivo del proceso emprendedor artesanal

- Fomentar el espíritu emprendedor artesanal

La propuesta establecida impulsará el espíritu emprendedor en los artesanos de la parroquia Calderón para fortalecer los valores como iniciativa, creatividad, liderazgo y emprendimiento que permitan generar nuevas opciones de empleo, al promover información a jóvenes y adultos de la comunidad se desarrollarán nuevas capacidades de aprendizaje para establecer un negocio rentable analizando factores macro y micro económicos, brindar las oportunidades mediante talleres, ferias es una forma de apoyar al emprendimiento artesanal y contar con el apoyo del Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD) Calderón, Casa somos Calderón y la Administración Zonal respectivamente con actividades gratuitas.

Las estrategias establecidas serán la pauta para continuar con el progreso de los emprendimientos artesanales de la parroquia agregando valor a las actividades cotidianas para obtener mejores resultados.

**Tabla 3**

*Objetivo del proceso emprendedor artesanal*

Objetivo	Estrategias	Actividades	Resultados esperados	Responsables	Tiempo	Presupuesto
Desarrollar la valoración artesanal	Establecer compromiso con entidades públicas	Implementar jornadas que permitan conocer la trayectoria artesanal en ferias de la parroquia Calderón.	Apreciación del área artesanal por parte de la comunidad.	Artesanos de la parroquia Calderón, presidenta del Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD) de Calderón Sra. Rosa Salazar.	Trimestral	Valor de \$260  Artesanos participantes 15
Incentivar la cultura emprendedora	Efectuar convenios con el Municipio de Quito y universidades	Talleres de asesoramiento para emprendedores como: plan de negocios, presupuestos, finanzas, investigación y estrategias de mercado, desarrollo organizacional y marketing.	Adquisición del conocimiento emprendedor y práctica de los mismos.	Artesanos de la parroquia Calderón con el apoyo del municipio y las universidades.	Semestral	Valor de \$856,5  Artesanos participantes 30
Crear programas que apoyen a los emprendedores artesanales en PYMES	Desplegar información para emprendedores interesados en crear su negocio	Acompañamiento constante del emprendimiento con acciones de interés sobre la pequeña y mediana industria.	Creación e implementación de negocios rentables.	Artesanos de la parroquia Calderón e incubadoras como: ConQuito, CAPEIPI y la escuela de negocios de la UTPL.	Anual	Valor de \$1895  Artesanos participantes 100
Los valores del presupuesto se encuentran detallados en el Apéndice No. 4						

Nota: Adaptado de Objetivo del proceso emprendedor artesanal, Almeida Marilyn, 2020.

Al desarrollar, incentivar y crear programas que fomenten los emprendimientos se despliegan grandes retos para los emprendedores artesanales de la parroquia Calderón, ya que al estar respaldados por instituciones públicas como privadas son actividades que van a estar en constante vigilancia, obteniendo así artesanos responsables comprometidos social, económica y ambientalmente mediante la aplicación de buenas prácticas en incubación empresarial. En los datos presentados en el Capítulo II, se plantea identificar las características principales de los artesanos y su proceso de formación artesanal así como establecer una propuesta de mejora que fortalezcan el perfil emprendedor de los artesanos, es importante establecer el apoyo a los artesanos de Quito, en una planificación que abarque capacitaciones, acompañamiento durante los procesos de emprendimiento y sobre todo el factor más importante las condiciones de financiamiento para que se puedan instaurar negocios que generen fuentes de ingreso en beneficio de la comunidad.

Los resultados esperados de la propuesta establece valorar los emprendimientos artesanales ya que constituyen un aspecto fundamental para el desarrollo económico como resultado de ello está apreciar las actividades desarrolladas por personas creativas, trabajadoras que buscan servir a la sociedad con sus productos, al incentivar los emprendimientos artesanales se facilita desarrollar los niveles de creación, transformación e innovación de negocios de los artesanos fortaleciendo así el conocimiento con la práctica, adicional es importante crear programas que apoyen a los emprendedores artesanales en PYMES para crear negocios sustentables.

## Conclusiones

El perfil artesanal de la parroquia Calderón destaca a personas con características únicas como liderazgo, optimismo, perseverancia, responsabilidad y creatividad formando así individuos capaces de resolver dificultades, los emprendedores son el motor que concretiza el esfuerzo social hacia la generación de empleo artesanal, con el objetivo de llevar a la práctica la idea y crear beneficios económicos tanto individuales como colectivos con el desafío de asumir riesgos en base a la toma de decisiones.

El emprendimiento en el Ecuador cuenta con el apoyo del Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC) así como la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA) que se encargan de promover el espíritu emprendedor a través de actividades planificadas para el desarrollo productivo y mejora de los emprendimientos a nivel local, regional y nacional.

De acuerdo a los resultados del Capítulo II, en cuanto al inicio en el ámbito emprendedor el 36% de los artesanos lo idealizó debido al desarrollo de la actividad artesanal y el 29% por las oportunidades detectadas con el fin de generar ingresos en sus hogares y tener la satisfacción de hacer lo que les agrada, el porcentaje restante lo inició por sugerencia de terceros, rentabilidad en el mercado y el conocimiento por tradición familiar, el 74% de los artesanos posee la certificación artesanal mientras que el 26% no, sin embargo, este documento les permite trabajar de manera legal para cumplir las necesidades del sector.

De los artesanos investigados el 65% ha recibido formación de cómo crear un emprendimiento mientras que el 35% no, es decir que los artesanos lograron formarse y adquirir experiencia con el transcurso de su emprendimiento en las áreas elegidas y tener lineamientos para fortificar el ambiente emprendedor.

Asimismo, se debe realizar un plan operativo anual por parte de la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA) en apoyo a los pequeños artesanos de la parroquia Calderón para implementar la propuesta establecida que fomentará el espíritu emprendedor para el progreso de los emprendimientos artesanales.

## Recomendaciones

Incentivar a los emprendedores facilitando los recursos público y privado para generar mejores condiciones a favor de los emprendimientos artesanales, se formarían un mayor número de negocios activos en beneficio de la comunidad, y se expandiría la cultura emprendedora local, promoviendo el interés de formarse como futuros comerciantes capaces de responder a las necesidades de los consumidores, el apoyo por parte de las entidades gubernamentales a las diferentes ramas artesanales a través de capacitaciones efectivas gratuitas para mejorar su producción de acuerdo a las nuevas tendencias que el mercado exija, con tecnología al alcance de los artesanos.

Crear un vínculo de interés e importancia del área artesanal en el país a través de campañas de información para la ciudadanía, ya que constituye parte de nuestra cultura y desarrollo la cual debe ser valorada y reconocida por quienes formamos esta sociedad, apreciar lo nacional e impulsar para consumir lo nuestro es de gran importancia ya que constituirá un mejoramiento en la economía nacional, el apoyo a varias familias que laboran en emprendimientos artesanales forjará el inicio para nuevos emprendedores.

En cuanto al emprendimiento el factor principal es el recurso económico ya que el financiamiento constituye una base esencial, al contar con apoyo de entidades que otorguen facilidad de crédito a bajas tasas de interés para poder implementar el negocio y recuperar la inversión en menor tiempo permite a emprendedor iniciar este reto, la CFN y Ban Ecuador debe enfatizar medidas a favor de emprendedores para créditos estableciendo estrategias que apertura el financiamiento.

Los organismos como MPCEIP y JNDA realicen incentivos locales, regionales y nacionales para futuros emprendedores jóvenes, adultos o adultos mayores que desean emprender, que cuenten con asesorías y apoyo durante todo el proceso a través de un centro de desarrollo

integral gratuito con una infraestructura adecuada, con personal capacitado para formar a personas que están interesadas en formar parte del proceso formativo artesanal.

## Referencias

- Addhara, R. D. (2012). *Revista Digital Addhara*.
- AEI. (2019). *AEI*. Obtenido de Ec: <https://emprendimiento.ec/apoyo/aei/>
- Alarcón, R. F. (2004). *REGLAMENTO GENERAL DE LA LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO*. Obtenido de Lexis Finder: <http://www.artesanos.gob.ec/institutos/wp-content/uploads/downloads/2018/01/REGLAMENTO-DE-CALIFICACIONES-Y-RAMAS-DE-TRABAJO.pdf>
- Alcaraz, R. (2001). El emprendedor de éxito. En R. Alcaraz Rodríguez, *El emprendedor de éxito*. México: Litográfica Ingramex.
- Alcaraz, R. (2006). El emprendedor de éxito. En R. Alcaraz, *El emprendedor de éxito* (pág. 9). Corea: McGraw-Hill.
- Amaru, A. C. (2010). Administración para emprendedores. En A. C. Amaru Maximiano, *Administración para emprendedores* (pág. 10). México: Pearson.
- Artesanal, L. (2001). Legislación Codificada. Legislación Artesanal. En L. Artesanal, *Legislación Codificada. Legislación Artesanal* (pág. 131). Quito: ISBN.
- Balmes. (54). Artesanía. En Balmes, *Artesanía* (págs. 13,14). Barcelona: Polígrafa.
- BanEcuador. (2020). *BanEcuador*. Obtenido de BanEcuador: <https://www.banecuador.fin.ec/institucion/institucion-financiera/>
- Biasco, I. (2014). El desafío de Emprender en el siglo XX. Herramientas para desarrollar la competencia emprendedora. En I. Biasco, *El desafío de Emprender en el siglo XX*. (pág. 14). Madrid: Narcea S.A.

- Briascos, I. (2014). El desafío de Emprender en el siglo XX. Herramientas para desarrollar la competencia emprendedora. En I. Briascos, *El desafío de Emprender en el siglo XX. Herramientas para desarrollar la competencia emprendedora*. Madrid: Narcea S.A.
- Briascos, I. (2014). El desafío de emprender en el siglo XXI : Herramientas para desarrollar la competencia emprendedora. En I. Briascos, *El desafío de emprender en el siglo XXI : Herramientas para desarrollar la competencia emprendedora*. Madrid: Narcea Ediciones.
- Bustamante, M., & Bernal, D. (2014). Artífices Idoneos. Artesanos, talleres y manufacturas en Hispania. *Artífices Idoneos. Artesanos, talleres y manufacturas en Hispania*. Madrid: CSIC.
- Cahuasquí, E. (2013). Perfil del emprendedor del norte del Ecuador : estudio de las características personales, educativas y socioproductivas de los pequeños y medianos emprendedores de las provincias del Carchi, Esmeraldas y Sucumbíos. En E. M. Cahuasquí Cevallos, *Perfil del emprendedor del norte del Ecuador : estudio de las características personales, educativas y socioproductivas de los pequeños y medianos emprendedores de las provincias del Carchi, Esmeraldas y Sucumbíos*. (pág. 18). Tulcán: ISBN.
- CFN. (2019). *CFN*. Obtenido de Ec: <http://emprendimiento.ec/financiamiento/cfn/>
- Colineal. (2020). *Colineal*. Obtenido de <https://colineal.com/pages/acerca-de-colineal>
- CONQUITO. (2019). *EC*. Obtenido de CONQUITO: <http://www.conquito.org.ec/que-es-conquito/>
- Content, R. R. (29 de 12 de 2018). *Redator Rock Content*. Obtenido de Redator Rock Content: <https://rockcontent.com/es/blog/tipos-de-emprendimiento/>

- Cortés, R. (2015). Educación emprendedora. En C. J. Rocío, *Educación emprendedora. Programa TALOS para el desarrollo de la iniciativa emprendedora en Ciencias de la Educación*. (pág. 23). Barcelona: Octaedro.
- Ekos. (2017). *El Salinerito: la sostenibilidad es estrategia de un negocio solidario y responsable*. Obtenido de Ekos: <https://www.ekosnegocios.com/articulo/el-salinerito-la-sostenibilidad-es-estrategia-de-un-negocio-solidario-y-responsable>
- Emprende Ecuador*. (2010). Obtenido de LkEmprende Ecuador: <https://ec.linkedin.com/in/emprende-ecuador-5a307522>
- Emprende, G. (2019). *Guayaquil emprende*. Obtenido de Ec: <https://emprendimiento.ec/apoyo/guayaquil-emprende/>
- Emprendefe, F. C. (Abril de 2019). *Emprendefe. Invertimos juntos*. Obtenido de Emprendefe: <http://www.emprendefe.org/el-programa>
- Exacto. (2017). *Pacari nuevamente en el radar mundial del emprendimiento*. Obtenido de Exacto revista digital: <https://exactodigital.com/pacari-nuevamente-en-radar-mundial-del-emprendimiento/>
- Fernández, J., & Olmos, J. M. (2019). *Escritura y sociedad: burgueses, artesanos y campesinos*. Madrid: Dykinson.
- Flores, C., Salas, A., Lucero, G., & Mora, J. (2017). Teoría de liderazgo y del emprendimiento de proyectos. En C. Flores, A. Salas, G. Lucero, & J. Mora, *Teoría de liderazgo y del emprendimiento de proyectos* (págs. 207, 208). Quito: Itesut.
- Gálvez. (2000). Más allá de las fronteras. En M. A. Gálvez Kruger, *Más allá de las fronteras* (págs. 29,30). Lima: ISBN.
- Gálvez. (2000). Más allá de las fronteras. En M. A. Gálvez Kruger, *Más allá de las fronteras*. Lima: ISBN.

- Grisales Vargas, A. L. (2017). El olvido de la cotidianidad. Artesanía, arte y territorio. *El olvido de la cotidianidad. Artesanía, arte y territorio*. Caldas: Universidad de Caldas.
- Grisales, A. (2017). El olvido de la cotidianidad. Artesanía, arte y territorio. En A. Grisales, *El olvido de la cotidianidad. Artesanía, arte y territorio* (pág. 132). Caldas: Universidad de Caldas.
- Grisales, A. L. (2017). *El olvido de la cotidianidad. Artesanía, arte y territorio*. Caldas: Universidad de Caldas.
- Hernández, J., & Zafra, G. (2005). Artesanas y Artesanos. Creación, innovación y tradición en la producción de artesanías. En J. Hernández Díaz, & G. Zafra, *Artesanas y Artesanos. Creación, innovación y tradición en la producción de artesanías*. (págs. 14,15). México: Plaza y Valdés S.A.
- Hisrich, R., & Peters, M. (2002). Entrepreneurship. En R. D. Hisrich, & M. P. Peters, *Entrepreneurship* (pág. 10). USA: McGraw-Hill Higher Education.
- IEPS. (2019). *IEPS*. Obtenido de Programas y servicios: <https://www.economiasolidaria.gob.ec/programas-y-proyectos/>
- Informa, Q. (2019). *Quito Informa*. Obtenido de Quito Informa: <http://www.quitoinforma.gob.ec/?s=emprendimientos>
- J, C. R. (2015). Barcelona: Octaedro.
- JNDA. (2019). *JNDA*. Obtenido de JNDA: <http://www.artesanos.gob.ec/institutos/la-institucion/>
- JNDA. (2019). *Junta Nacional del Artesano*. Obtenido de JNDA: <http://www.artesanos.gob.ec/institutos/la-institucion/>

- Lasio, Ordeñana, Caicedo, Smaniego, & Izquierdo. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2017*. Obtenido de <https://espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/documentos/GemEcuador2017.pdf>
- Lerma, A. E. (2007). Liderazgo emprendedor. En A. E. Lerma Kirchner, *Liderazgo emprendedor* (pág. 352). México: Thomson.
- Líderes, R. (2019 ). Revista Líderes. *Líderes*.
- Lind, Marchal, & Wathen. (2008). Estadística aplicada a los negocios y la economía. En M. W. Lind, *Estadística aplicada a los negocios y la economía* (pág. 315). México: MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A.
- Llibrer, J. A. (2014). Industria textil y crecimiento regional: la Vall d'Albaida y el Comtat en el siglo XV. *Industria textil y crecimiento regional: la Vall d'Albaida y el Comtat en el siglo XV*. Italia: Universidad de Valencia.
- Luna, M. (1989). Historia y conciencia popular. En M. Luna Tamayo, *Historia y conciencia popular* (pág. 18). Quito: Editora Nacional.
- M.P, C. S. (2018). *Pichincha al día*. Obtenido de Pichincha al día: <http://www.pichinchaldia.gob.ec/actualidad/item/3468-el-auge-de-los-emprendimientos-en-pichincha-mas-capacitados-mas-productivos.html>
- MDT. (2017). *Reglamento de Organizaciones Artesanales*. Obtenido de MDT: <http://www.artesanos.gob.ec/institutos/wp-content/uploads/downloads/2018/01/REGLAMENTO-DE-ORGANIZACIONES-ARTESANALES.pdf>
- Millán, J. M. (2015). *Más allá de la imagen : La arquitectura del artesano*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Nobuko.

Millán, P. (2015). Más allá de la imagen. La arquitectura del artesano. En P. M. Millán Millán, *Más allá de la imagen. La arquitectura del artesano.* (pág. 24). Buenos Aires: Diseño Editorial.

Miprolab. (2019). *Miprolab.* Obtenido de Ec: <https://emprendimiento.ec/apoyo/miprolab/#apoyo>

Moreno, T. F. (2016). *Emprendimiento y plan de negocio.* Santiago de Chile: Ril editores.

Muente, G. (20 de Marzo de 2019). *¿Qué es el punto de equilibrio y como identificarlo?* Obtenido de Blog: <https://rockcontent.com/es/blog/punto-de-equilibrio/>

Muyu. (2019). *Muyu Emprender.* Obtenido de Muyu Emprender: <https://www.muyuecuador.org/>

Núñez, P. V. (2016). Los juegos artesanos de la educación social : Transgresión, bricolaje, postproducción. *Los juegos artesanos de la educación social : Transgresión, bricolaje, postproducción.* Barcelona: Universitat Oberta de Catalunya.

Octubre, C. 2. (2019). *Cooperativa 29 de Octubre.* Obtenido de Ec: <http://emprendimiento.ec/financiamiento/cooperativa-29-de-octubre/>

Olmos, J. (2007). Tu potencial emprendedor. En J. Olmos Arrayales, *Tu potencial emprendedor* (pág. 4). México: Pearson.

Osorio, F., Murillo , G., & González , C. (2015). Emprendimiento, redes e innovación. En F. Osorio Tinoco, G. Murillo Vargas, & C. González, *Emprendimiento, redes e innovación.* (pág. 32). Santiago de Cali: Universidad del Valle.

Osorio, F., Murillo, G., & González, C. H. (2015). Emprendimiento, redes e innovación. En F. Osorio Tinoco, G. Murillo Vargas, & C. H. González Campo, *Emprendimiento, redes e innovación* (pág. 75). Colombia: Universidad del Valle.

- Pacari. (2020). Obtenido de Sumaqcare: <https://www.sumaqcare.com/ves-brand.html/pacari.html>
- Pacífico, B. d. (2019). *Banco del Pacífico*. Obtenido de Ec: <http://emprendimiento.ec/financiamiento/banco-del-pacifico/>
- Pérez, T. S. (2012). Trabajo, trabajadores y participación popular. *Trabajo, trabajadores y participación popular*. Barcelona, España: Anthropos.
- Pichincha. (2019). *Pichincha al día*. Obtenido de Pichincha al día: <http://www.pichinchaldia.gob.ec/>
- Pichincha, B. (2019). *Banco Pichincha*. Obtenido de Ec: <http://emprendimiento.ec/financiamiento/banco-pichincha/>
- Prendho. (2019). Obtenido de Prendho: <https://www.prendho.com/sobre-prendho/>
- Sainz, J. M. (2013). El plan de marketig en la práctica. En J. M. Sainz de Vicuña, *El plan de marketig en la práctica* (pág. 33). Madrid: Esic.
- Salas, A. (2017). Teoría de liderazgo y del emprendimiento de proyectos. En S. Armando, *Teoría de liderazgo y del emprendimiento de proyectos* (pág. 138). Quito: Itesut.
- Salinerito. (2019). *Salinerito*. Obtenido de Salinerito: <http://www.salinerito.com/productos/textiles>
- Santiago Fernández, J., & Francisco Olmos, J. M. (2019). *Escritura y sociedad: burgueses, artesanos y campesinos*. Madrid: Dykinson.
- Schnarch, A. (2014). Emprendimeinto exitoso como mejorar su proceso y gestión. En A. Schnarch Kirberg, *Emprendimeinto exitoso como mejorar su proceso y gestión* (pág. 23). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Senescyt, B. d. (2019). *Banco de Ideas Senescyt*. Obtenido de Ec: <https://emprendimiento.ec/apoyo/banco-de-ideas-senescyt/>

Solidario, B. (2019). *Banco Solidario*. Obtenido de Ec: <http://emprendimiento.ec/financiamiento/banco-solidario/>

Turok, M. (1988). Como acercarse a la artesanía. En M. Turok, *Como acercarse a la artesanía* (pág. 29). México: Plaza y Valdés.

Urbano, D., & Toledano, N. (2008). Invitación al emprendimiento. Una aproximación a la creación de empresas. En D. Urbano, & N. Toledano, *Invitación al emprendimiento. Una aproximación a la creación de empresas*. (págs. 31,32). Barcelona: UOC.

Van den Berghe, E. (2014). Tratados de Libre Comercio. Retos y oportunidades. *Tratados de Libre Comercio. Retos y oportunidades*. Bogotá: Eco Ediciones.

Vega, D. (2013). El campo artesanal. En D. R. Vega Torres, *El campo artesanal* (pág. 35). Colombia: Fundacion Universitaria Juan de Castellanos.

Villacorta, F. (2012). La regeneración técnica : la Junta de Pensiones de ingenieros y obreros en el extranjero (1910-1936). *La regeneración técnica : la Junta de Pensiones de ingenieros y obreros en el extranjero (1910-1936)*. Madrid: CSIC.

WORDPRESS.COM. (Julio de 2016). *EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL EMPRENDIMIENTO*. Obtenido de WORDPRESS.COM: <https://aprenderaemprender.wordpress.com/evolucion-historica-del-emprendimiento-3/>

Yachay. (2019). *Yachay*. Obtenido de Ec: <https://emprendimiento.ec/apoyo/yachay/>

## Apéndices

### Apéndice 1:

#### Formato de la encuesta aplicada a los artesanos de la ciudad de Quito

##### BLOQUE I: DATOS GENERALES

1. Nombre del/la emprendedor/a: \_\_\_\_\_  
 2. Género: Masculino ( ) Femenino ( )  
 3. Año de Nacimiento: \_\_\_\_\_  
 4. Ciudad donde opera su emprendimiento: \_\_\_\_\_  
 5. Parroquia: \_\_\_\_\_  
 6. Provincia: \_\_\_\_\_  
 7. Asociación artesanal a la que pertenece: \_\_\_\_\_ No pertenece a ninguna: ( )  
 8. Nombre comercial con el que oferta sus productos: \_\_\_\_\_ No tiene nombre: ( )

##### BLOQUE II: FORMACIÓN:

9. Nivel de instrucción. (Marque el máximo nivel alcanzado)	Respuesta.
Primaria	
Secundaria	
Tecnología.	
Tercer Nivel	
Postgrado	

Variable	SI	NO	Observaciones
10. Es artesano calificado			
11. Dentro de sus estudios o de manera independiente ¿ha recibido formación sobre cómo crear un emprendimiento?			
12. Ha recibido otra formación (gratuita o pagada) relacionada a cómo manejar su emprendimiento?			Si es si pase a la pta. 14.
13. Ha recibido formación para la producción o generación del producto principal de su emprendimiento?			

##### 14. Hace qué tiempo recibió esa formación.

Variable	Respuesta
1. Dentro del último año	
2. Hace 3 años antes	
3. Hace más de 3 años	

## BLOQUE III: SITUACIÓN LABORAL PREVIA

15. Antes de iniciar su emprendimiento, ¿Cuál era su situación laboral? (Marque con una x la situación)

Variable	Respuesta	Observaciones
1. Buscaba su primer empleo		Pasar a la 18.
2. Estaba desempleado		Pasar a la 18.
3. Era empleado público		
4. Era empleado privado		
5. Estaba jubilado		Pasar a la 18.
6. Era trabajador informal		
7. Tenía una empresa		
8. Trabajaba como profesional independiente		
9. Otro		

16. En qué sector productivo se desempeñaba?

1. Producción	
2. Servicios (incluye servicios públicos)	
3. Comercial	
4. Artesanal	

17. Qué puesto ocupaba en su espacio laboral anterior?

Variable	Respuesta
1. Dueño / accionista	
2. Gerente / Jefe /Administrador	
3. Empleado de mando medio	
4. Empleado operativo/asistente / obrero /jornalero etc.	
5. Trabajador ocasional	
6. Profesional independiente	

18. Se sentía realizado personal o profesionalmente en su anterior trabajo?

1. Si ( )

2. No ( )

## BLOQUE IV: EXPERIENCIA PREVIA COMO EMPRENDEDOR

Variable.	Si	No	Observación
19. ¿Tiene antecedentes de creación de empresas en su entorno familiar?			Si es no pase a la pregunta 20.
20. ¿Ese emprendimiento familiar continua funcionando?			
21. ¿Ha tenido usted un emprendimiento previo al actual?			Si es no pase a la pregunta 23
22. ¿Funciona actualmente ese emprendimiento?			

23. ¿Cuál fue la principal dificultad, por la que tuvo que abandonar su anterior emprendimiento.

---

24. En general, y según sus experiencias, ¿Qué competencias han sido más importantes a la hora de crear su emprendimiento? Ordene según la importancia del 1 al 8.

Variable	Respuesta
1. Capacidad de trabajo en equipo	
2. Resistencia (resiliencia) ante la adversidad	
3. Empatía con el mercado	
4. Creatividad	
5. Liderazgo	
6. Flexibilidad/capacidad de adaptación	
7. Habilidad para manejar las finanzas	
8. Capacidad de negociación	

25. ¿Cuál fue la razón principal por la que inició su emprendimiento?

Variable	Respuesta
Tradición familiar/herencia	
No logró encontrar trabajo/salario	
Fue despedido de un trabajo	
Para obtener mayores ingresos	
Encontró una oportunidad de mercado	
Tiene mayor flexibilidad de tiempo	
Toma sus propias decisiones o es su propio jefe	
Por alguna habilidad específica	

#### BLOQUE V: CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDIMIENTO

26. ¿Qué tipo de productos ofrece en su emprendimiento actualmente?

Cerámica	
Cuero y calzado	
Joyería	
Madera	
Textil	
Vitrofundición	
Alimentos y bebidas.	
Manualidades	
Servicios personales	

Otro especifique:

\_\_\_\_\_

27. ¿Cuál es el monto aproximado de ingresos mensuales que genera su emprendimiento?

Variable	Respuesta
100 a 150,00 usd	
150,01 a 200,00 usd	
200,01 a 250,00 usd	
250,01 a 300,00 usd	
300,01 a 350,00 usd	
350,01 a 400,00 usd	
Más de 400,00 usd	

28. Señale Ud. ¿Cuál es el número de trabajadores con el que cuenta actualmente su local? (Marque con una x)

Variable	Respuesta
Un solo trabajador	
De 2-5 trabajadores	
De 6-10 trabajadores	
Más de 10 trabajadores	
Ninguno, sólo yo me dedico	

Responda los siguientes temas puntuales	SI	NO	Observaciones.
29. Dentro de su emprendimiento, laboran personas con discapacidad/capacidades especiales?			
30. Su emprendimiento tiene certificaciones / Sellos de calidad			Nombre de la certificadora: (Solo de ser el caso)
31. Teniendo en cuenta el momento en que creó su emprendimiento artesanal, ¿Considera que las condiciones económicas, sociales y políticas del entorno geográfico eran favorables para la creación de nuevos emprendimientos?			
32. Tiene una estructura de costos definida?			
33. Tiene sistemas de comercialización definidos?			
34. Tiene manuales de funciones?			
35. Tiene por escrito los procesos establecidos?			
36. Registra sus ingresos y gastos mensualmente.			

#### BLOQUE VI: DESEMPEÑO

37. ¿Cómo surgió la idea de negocio? Señale hasta tres opciones influyentes en orden de importancia. Siendo 1 el más importante.

Variable	Respuesta
Una oportunidad detectada	
Desempeño de una actividad profesional	
Sugerencias de terceros	
Existe en el mercado/Tiene éxito en el mercado	
Herencia familiar	
Conocimientos previos por tradición familiar.	

Otro.... Especifique: .....

38. ¿Sus principales clientes son: ¿Señale con una X si su producción se comercializa a nivel local, regional, nacional o internacional, indicar el porcentaje de clientes?

Variable	Marque con una x	Porcentaje
1. Local		
2. Regional		
3. Nacional		
4. Internacional		
		100%

39. ¿Cuánto fue el monto aproximado de la inversión inicial en su emprendimiento artesanal? (Marque con una x)

Variable	Respuesta	Observaciones.
1. Menos de \$1000		
2. Entre \$1000 a \$3000		
3. Entre \$ 3001 a \$5000		
4. Más de \$5000		

40. ¿De dónde proviene principalmente el financiamiento para su emprendimiento artesanal?

(Marque con una x el más importante)

Variable	Respuesta
1. Entidades financieras (públicas)	
2. Entidades financieras (privadas – bancos – cooperativas)	
3. Cajas de ahorro y crédito (asociaciones)	
4. Financiamiento propio	
5. Préstamo de familiares y/o amigos	
6. Prestamistas informales	

Otro.... Especifique:

.....

41. ¿Recibe usted actualmente, apoyo de instituciones públicas o privadas?

Si.....

No.....

Si es (no) siga a la pta. 40.

42. En caso de que su respuesta sea afirmativa. Señale dos variables que considera de mayor importancia. (Marque con una x)

Variable	Respuesta
1. Financiamiento para invertir.	
2. Capacitaciones	
3. Asesoramiento técnico	
4. Consultoría empresarial y productiva	
5. Consultoría legal y tributaria	
6. Apoyo en eventos de promoción	

43. ¿Cómo calificaría su rentabilidad en los últimos años?

1. Muy buena \_\_\_\_\_ 2. Buena \_\_\_\_\_ 3. Regular \_\_\_\_\_ 4. Mala \_\_\_\_\_

44. Considera usted, ¿que la ganancia percibida anualmente supera sus costos de inversión?

1. Si.....

2. No.....

45. Señale en orden de importancia del 1 al 10, las principales motivaciones que lo llevaron a emprender su negocio. Considerando el 1 como más importante.

Variable	Respuesta
No hay nada más emocionante que ver cómo mis ideas se vuelven realidad	
Un emprendedor obtiene más ingresos que un asalariado	
Manejar el tiempo a mi conveniencia	
Hacer mucho dinero	
Disfruto de los retos	
Continuo el negocio de mis familiares	
Veo posibilidades creativas en cada cosa que hago	
Me encanta desafiar lo tradicional	
Aprovecho mis habilidades y conocimientos	
Soy independiente y me exijo yo mismo resultados y productividad	

46. De las siguientes características de liderazgo, indique con cuáles se identifica más su personalidad

Variable	Totalmente en desacuerdo		Neutro	Totalmente de acuerdo	
	1	2		4	5
Soy apasionado cuando me gusta algo					
Siempre he sido considerado como líder					
Consigo fácilmente que la gente se identifique con mis objetivos					
Para mí es muy fácil reclutar, supervisar y delegar funciones a un grupo de personas					
Inspiro, aliento y motivo a mis empleados					
Siempre respondo de forma eficiente a los problemas o situaciones que se presentan día a día					
Normalmente, la gente se toma en serio lo que digo					
Me entiendo fácilmente con las personas por muy diferentes que ellas sean					
Si se presentan problemas con clientes o proveedores, siempre busco negociar la solución para ganar los dos					
Soy independiente y me exijo yo mismo resultados y productividad					

47. De las siguientes opciones, indique las que lo han motivado a tomar el riesgo de emprender

Variable	Totalmente en desacuerdo		Neutro	Totalmente de acuerdo	
	1	2		4	5
No temo a los riesgos financieros					
Prefiero desarrollar en el trabajo solamente temas en los tengo mayor experiencia y conocimientos					
Prefiero compartir la responsabilidad con otras personas					
Cuando tengo una necesidad de dinero para el trabajo busco financiamiento					
Me gusta la seguridad y garantizar siempre los resultados					
Existe demasiada burocracia al momento de crear una nueva empresa					

48. ¿Considera usted, que su emprendimiento está ya consolidado y puede seguir funcionando indefinidamente, porque genera rentabilidad? Indique con una x el estado en el que se encuentra.

1.Si, está consolidado actualmente	
2.Va a consolidarse dentro del próximo año	
3.Todavía está en fase de formación	
4. Está por cerrar	

49. Considere que su emprendimiento va a crecer significativamente durante el presente año?

1. Si ( )

2. No ( )

Pasar a la 48

¿Por qué? (en una frase corta):

---

50. ¿ Si la respuesta anterior fue afirmativa, señale en que escala piensa que su emprendimiento crecerá dentro de este año?

Variable	Si	No
Incrementará sus ventas		
Ampliará la infraestructura física actual		
Incrementará puntos de venta		
Incrementar su fuerza de ventas (empleados vendedores)		
Incrementar nuevas líneas (tipos) de productos		
Incrementará la cantidad de productos ofrecidos		
Incrementará el número de obreros/artesanos/trabajadores		

Nivel de satisfacción con la labor actual.

	Poco satisfactorio	Satisfactorio	Muy satisfactorio
	1	2	3
51. ¿Cuál es su grado de satisfacción con su situación actual como emprendedor?			
52. ¿Cuál es su grado de satisfacción con su situación actual en su familia?			
53. ¿Cuál es su grado de satisfacción con su situación económica actual?			

## **Apéndice 2:**

### **Entrevista al artesano de la ciudad de Quito Sr. Marco Vinicio Almeida Guarnizo**

#### **¿Qué le llevo a formarse como un artesano profesional?**

La afición que tuvo desde pequeño marcó el inicio de su profesión, menciona tuvo interés en crear, transformar a través de la madera, cada día se fortalecía el deseo de aprender e involucrarse en actividades que requerían desarrollo de productos en este material, incluso visualizaba las diferentes creaciones que existían en el mercado llamando más su atención de saber cómo se elaboraban y ser capaz de poder plasmar esas obras en realidad mediante su habilidad, esta iniciativa personal le impulsó a formarse como experto con el pasar del tiempo en una institución autorizada SECAP en la que adquirió conocimiento valioso para transformar la materia prima en muebles atractivos, útiles e ingeniosos.

#### **¿Cómo se describe como persona y artesano?**

Revela ser una persona puntual, honesta, justa, cordial y dichos valores se orientan en su práctica diaria, acotando que desde pequeño le supieron guiar para ser una persona correcta, demuestra que es un artesano creativo, innovador con habilidades que le permiten solucionar inconvenientes junto con sus clientes frente a una adversidad, estableciendo ideas para llegar a un acuerdo y elaborar lo requerido satisfaciendo las expectativas del interesado, manifiesta que lo importante es el compromiso de su labor combinado con la responsabilidad para presentar su trabajo de la mejor manera y cumplir su palabra, instaurando así confianza con sus clientes que es lo más importante para mantener un reconocimiento a largo plazo.

#### **¿Cuál fue su rama artesanal de formación y porque la eligió?**

Su formación artesanal elegida fue la carpintería, en la rama de construcción de muebles en madera, la eligió porque comenzó como un hobby en la niñez y con el pasar de los años decidió trabajar en el oficio, su ambición fue tener un título que acredite que es un artesano calificado y poder demostrar las destrezas de su arte, valora el esfuerzo que tuvo que realizar

para convertirse en un artesano profesional que le permitió progresar y trabajar en el área soñada, señala que es tarea de cada uno lograr sus metas y convertirse en una persona con iniciativa capaz de enfrentarse a momentos favorables como difíciles en el trayecto, ya que al final la experiencia se convierte en una fortaleza para continuar y aprender.

### **¿Considera que la práctica hace al maestro?**

Si porque en el desarrollo del trabajo se encuentran dificultades que se pueden solventar inmediatamente analizando la situación para alcanzar el mejor resultado, este proceso sirve para posteriores complejidades en la elaboración de los productos, mientras más actividades complejas se presentan más se definen las destrezas, la práctica es indispensable y favorece el crecimiento como artesano, para obtener grandes resultados se necesita tiempo, sacrificio y capacidad para responder las exigencias de los actuales, nuevos y futuros clientes, como todo en la vida se requiere práctica para perfeccionar las habilidades que caracterizan al artesano.

### **¿Qué factores externos o internos considera usted que afectan a la productividad artesanal?**

La rama artesanal elegida es amplia, existen factores externos como la competencia desleal que oferta trabajos a menor costo empleando materiales de mala calidad, también la economía actual del país obliga a los consumidores busquen productos al alcance de su poder adquisitivo sin considerar la calidad como fundamental al momento de elegir, otro factor es la variación de precios de los proveedores constantemente, existen clientes que son tradicionales y desean mantener la línea y diseños anteriores con material que muchas veces ya no existen en el mercado actual y se dificulta encontrar la mejor similitud para complacer al usuario, en cuanto a factores internos está contar con la maquinaria en buen estado principalmente para poder trabajar.

**¿Cuál es la mejor experiencia que ha tenido como artesano en el transcurso de su carrera?**

Lo más maravilloso es haber accedido a estudiar en una institución certificada que avale lo que uno sabe y puede ejercer con tranquilidad, constituye una garantía para el cliente a la hora de solicitar los productos, al ser un profesional calificado se puede fabricar con facilidad lo solicitado y satisfacer las necesidades de quienes confían en un buen trabajo, la más importante es la educación adquirida, la aplicación del arte y los resultados obtenidos a lo largo de la carrera.

**¿Qué estrategias ha pensado desarrollar debido a la pandemia sanitaria actual?**

Debido a la situación actual y al ver que muchos almacenes distribuidores de materia prima no laboran, clientes restringidos de gastos y de contacto personal, he optado por utilizar materiales disponibles produciendo nuevos artículos que no necesitan mucho gasto o inversión para cuando exista la oportunidad poder reactivar el movimiento económico y que sea de utilidad para los usuarios, adicional las nuevas ideas resultan ya una línea más de trabajo, la ventaja es disponer del taller y poder trabajar sin afectar la integridad personal como de las demás personas frente a esta pandemia mundial.

**¿Cuál es la opinión que tiene usted hacia sus compañeros artesanos?**

Existen artesanos colaboradores que contribuyen con ideas, con trabajo mismo, préstamo de material e incluso maquinaria englobando un apoyo mutuo que permite desarrollarse y formar un mayor grado de profesionalismo, el trabajar hombro a hombro con colegas apertura grandes oportunidades y se crea un mejor ambiente laboral, saber que se puede contar con este tipo de soporte fortalecen las relaciones comerciales con los clientes, también mencionar que por otro lado existen personas que son todo lo contrario, lo importante de esto es mantener una cultura ligada a valores y objetivos para realizar siempre un buen trabajo.

**Apéndice 3:****Clasificación de las ramas de trabajo artesanal**

## División 31 Productos Alimenticios

Grupo 3111 Matanza de ganado y preparación, conservación de carnes	1. Faenado en carnes
Grupo 3112 Elaboración de Productos Lácteos	Elaboración de Helados. 1. Mantequilla 2. Quesos 3. Yogurt
Grupo 3113 Conservación de Frutas	1. Mermeladas y jaleas de frutas
Grupo 3117 Productos de Panadería y Pastelería	1. Panadería 2. Pastelería 3. Decorado y pastillaje
Grupo 3118 Elaboración de Derivados de Caña de Azúcar	1. Panela 2. Alfeñique 3. Nogada 4. Cocada
Grupo 3119 Elaboración en cacao, chocolate y artículos de confitería	1. Maní
Grupo 3121 Elaboración de productos y alimentos diversos.	1. Café. 2. Miel de abeja
Grupo 3132 elaboración vinícola.	1. Elaboración vinícola.
Grupo 3133 Bebidas Malteadas y Maltas	1. Maltas 2. Cervecería

## Agrupación 321 Producción de Textiles

Grupo 3211 Productos de Hilado y Tejido	1. Tejeduría de alfombras 2. Tejeduría de bayetas 3. Tejeduría de casimires 4. Tejeduría de cobijas 5. Tejeduría de chalinas 6. Tejeduría de punto 7. Tejeduría de tapices
-----------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

			8. Tejeduría a mano (fajas, macanas, alpargatas y cestos) 9. Confección de gualdrapas y fieltros 10. Hilatura manual 11. Tejeduría típica en telar 12. Pintura en tela, cuero y crines
Grupo	3212	Artículos confeccionados con materiales textiles excepto prendas de vestir	1. Cortinería 2. Lencería (encajes, sábanas y mantelería). 3. Bordado en general.
Grupo	3215	Producción de Cordelería	1. Cordelería 2. Sacos de cabuya, hamacas y redes en general
Grupos	3216	Producción en Cerdas y Crines	1. Brochas, cepillos y adornos 2. Confección de cedazos 3. Pinceles 4. Escobería

#### Agrupación 322 Producción de Prendas de Vestir

Grupo	3220	Confecciones de Prendas de Vestir	1. Modistería 2. Sastrería 3. Corte, confección y bordado 4. Ropa interior 5. Camisería 6. Sombrería en general 7. Diseño, Patronaje, Modistería y Sastrería. 8. Confecciones de Ropa Deportiva.
-------	------	-----------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

#### Agrupación 323 Productos de Curtiduría

Grupo	3231	Curtiduría, Cueros y Afines	1. Curtiduría 2. Talabartería 3. Zapatería 4. Peletería
-------	------	-----------------------------	------------------------------------------------------------------

	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. Confecciones en cuero</li> <li>6. Tallado y repujado en cuero</li> <li>7. Hornería en general</li> </ol>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

#### Agrupación 331 Elaboración de Madera

Grupo 3311 Rama de Madera y Carpintería	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Carpintería de construcciones</li> <li>2. Carpintería naval</li> <li>3. Carrocerías</li> </ol>
Grupo 3320 Producción de Muebles	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ebanistería (Muebles)</li> <li>2. Muebles de mimbre, bambú y esterilla</li> <li>3. Calado</li> <li>4. Lacado</li> <li>5. Dorado</li> <li>6. Taraceado</li> <li>7. Marquetería</li> <li>8. Tornería</li> <li>9. Policromado</li> <li>10. Decorado en madera</li> <li>11. Escultura en madera</li> <li>12. Tallado</li> <li>13. Tapicería de muebles</li> <li>14. Enmarcado</li> <li>15. Tallado y decorado en balsa.</li> </ol>

#### Agrupación 341 Producción de Papel

Grupo 3412 Trabajos en Papel	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cajas de cartón</li> <li>2. Estuches de cartón para joyas</li> <li>3. Bolsas de papel</li> <li>4. Sobres</li> <li>5. Piñatas</li> </ol>
Grupo 3419 Elaboración de artículos de pulpa, papel y cartón no especificados.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Reciclaje de papel.</li> </ol>
Grupo 3420 Imprentas, Editoriales e Industrias Conexos	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Imprenta</li> <li>2. Serigrafía</li> </ol>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Litografía</li> <li>4. Fotomecánica</li> <li>5. Xilografía</li> <li>6. Tipografía</li> <li>7. Fotograbado</li> <li>8. Diseño gráfico</li> <li>9. Elaboración de sellos</li> <li>10. Encuadernación</li> </ol>
Grupo 3529 Productos de Ceras	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cecería</li> <li>2. Cirios</li> <li>3. Moldes</li> </ol>

#### División 36 Productos de Artículos de Minerales no Metálicos

Grupo 3610 Productos de Barro, Loza y Porcelana	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cerámica</li> <li>2. Alfarería</li> <li>3. Ladrillos</li> <li>4. Tejas</li> <li>5. Bloques</li> <li>6. Moriscos</li> <li>7. Yesería (Estucado)</li> <li>8. Picapedrería</li> <li>9. Marmolería</li> <li>10. Tallado en general</li> </ol>
Grupo 3620 Productos de Artículos de Vidrio	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Vidriería</li> <li>2. Soplado</li> <li>3. Moldeado</li> <li>4. Vicelado</li> <li>5. Esmerilado</li> <li>6. Tratamiento de vidrio</li> </ol>
Grupo 3712 Producto de metales no ferrosos	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aluminio y vidrio</li> </ol>

#### Agrupación 381 Producción de Artículos Metálicos

Grupo 3811 Producción de Artículos de Metal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Herrería</li> <li>2. Cerrajería</li> <li>3. Moldelería</li> </ol>
---------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	4. Matricería 5. Hojalatería.
--	----------------------------------

## Agrupación 390 Otras Actividades Artesanales

Grupo 3901 Producción de Joyas y Artículos Conexos	1. Orfebrería
Grupo 3902 Producción de Instrumentos Musicales	1. Instrumentos musicales de viento y percusión 2. Instrumentos musicales de cuerda. 3. Instrumentos musicales de teclado
Grupo 3909 Otros Artículos Artesanales no especificados	1. Juguetería 2. Bisutería 3. Floristería 4. Adornos para el hogar 5. Artículos de hueso y tagua 6. Imaginería 7. Miniaturista en madera, hueso y tagua 8. Cito plástica 9. Pirotecnia 10. Colchonería

## Gran División 95 Artesanía de Servicios

1. Mecánica eléctrica	13. Radio y televisión	25. Tintorería y lavandería
2. Mecánica automotriz a diesel	14. En Construcción Civil	26. Fundición
3. Mecánica en general	15. Pintura de construcciones	27. Galvanoplástia
4. Mecánica de precisión	16. Gasfitería	28. Óptico
5. Mecánica dental	17. Electricidad de construcciones	29. Electricidad automotriz
6. Mecánica automotriz	18. Decorado	30. Vidriería automotriz
7. Mecánica de motos	19. Chapistería	31. Fibra de vidrio
8. Mecánica de bicicletas		32. Jardinería artística y viveros

9. Pintura automotriz	20. Fotografía	33. Electrónica aplicada
10. Tapicería automotriz	21. Rotulación	34. Peluquería canina.
11. Vulcanización	22. Peluquería	35. Belleza.
12. Refrigeración	23. Belleza y cosmetología (bachiller artesanal)	36. Cosmetología (para mayores de 18 años).
	24. Relojería	

División artesanal

División 1302 Pesca	1. Pesca artesanal.
División 2000 Explotación de minas y canteras	1. Minería Artesanal.

## Apéndice 4:

<b>Presupuesto para desarrollar la valoración artesanal</b>			
<b>15 artesanos por feria</b>			
<b>Rubros</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Material impreso (volantes)	350	0,04	14
Banners impresos	15	3	45
Cajas de cartón	20	0,15	3
Alquiler de manteles	8	5	40
Paquete de fundas plásticas	8	6	48
Camisetas de presentación feria	15	4	60
Transporte	8	5	40
Imprevistos		10	10
<b>Total</b>			<b>260</b>

\*El valor de las camisetas varía dependiendo de los nuevos artesanos que se unan a la feria

<b>Presupuesto para incentivar la cultura emprendedora</b>			
<b>Duración del taller en horas: 4</b>			
<b>Rubros</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Capacitadores	2	150	300
Material impreso	30	3	90
Copias	150	0,02	3
Papelógrafos	15	0,6	9
Cartulinas	15	0,2	3
Marcadores	5	2,5	12,5
Esferos	35	0,6	21
Papel bond	100	0,04	4
Folders	4	4,5	18
Cintas	4	3	12
Globos	60	0,1	6
Cuadernos	2	1,5	3
Tijeras	6	2,5	15
Alquiler retroproyector	6	35	210
Certificados	30	5	150
<b>Total</b>			<b>856,5</b>

\* Este valor es por todos los talleres

<b>Presupuesto para Crear programas que apoyen a los emprendedores artesanales en PYMES</b>			
<b>Rubros</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Instructores	3	185	555
Equipos	2	150	300
Materiales	50	10	500
Suministros	50	8	400
Desarrollo del producto	150	0,35	52,5
Sellado de producto	150	0,1	15
Etiquetado del producto	150	0,15	22,5
Imprevistos		35	50
<b>Total</b>			<b>1895</b>