



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
La Universidad Católica de Loja

ÁREA ADMINISTRATIVA

INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Análisis del perfil del emprendedor artesanal del cantón
Conocoto, provincia de Pichincha. Año 2019

Autor: Anchaluisa Flores, Roberto Carlos.

Director: Torres Ayala, Wilson Arturo

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

Loja, 16 de noviembre de 2020

Magíster

Julio Ríos Zaruma

Coordinador(a) de Titulación Administración de Empresas

Ciudad. -

El presente trabajo de titulación: **Análisis del perfil del emprendedor artesanal del cantón Conocoto, provincia pichincha año 2019**, realizado por Roberto Carlos Anchaluisa, 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,

Mgr. Wilson Torres Ayala

Director del Trabajo de Titulación.

C.I: 1104526783

Declaración de autoría y cesión de derechos

“Yo, Anchaluisa Flores Roberto Carlos, declaro y acepto en forma expresa lo siguiente:

- Ser autor del Trabajo de Titulación denominado: Análisis del perfil del emprendedor artesanal del cantón Conocoto, provincia de Pichincha. Año 2019, específicamente de los contenidos comprendidos en: Introducción, Capítulo 1. Fundamentos teóricos, Capítulo 2. Situación actual del emprendimiento artesanal en Ecuador, Capítulo 3. Descripción del perfil artesanal, Conclusiones y Recomendaciones, siendo Torres Ayala Wilson Arturo, director 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: Roberto Carlos Anchaluisa

CI: 1710435429

Dedicatoria

Dedico el presente trabajo principalmente a Dios, quien es luz y guía, y por supuesto también a mi familia quienes han sido soporte y fuerza para el camino de este reconfortante proceso

Roberto Carlos Anchaluisa.

Agradecimiento

Agradezco infinitamente a Dios por darme la oportunidad de esta nueva escala culminada, también a la Universidad y a mi tutor por su paciencia y esmero.

Roberto Carlos Anchaluisa.

Índice de contenido

Aprobación del director del trabajo de titulación	ii
Declaración de autoría y cesión de derechos.....	iii
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Resumen	1
Abstract.....	2
Introducción	3
Capítulo uno	5
Fundamentos teóricos.....	5
1.1 Conceptos de emprendimiento	5
1.2. Tipos de emprendimiento	6
1.3 Clasificación de los emprendedores	7
1.4. Artesanía	8
1.5 Artesano.....	10
1.6 Clasificación de los artesanos	10
1.6.1 Artesanos tradicionales.....	10
1.6.2 Artesanos contemporáneos	11
1.7 Emprendimiento artesanal.....	12
1.8 Características y competencias de los emprendedores	14
1.8.1 Habilidades y características de un emprendedor.....	14
1.9. Perfil de los emprendedores artesanales: características	17
1.9.1 Características del artesano emprendedor.....	17
Capítulo dos.....	20
Situación actual del emprendimiento artesanal en ecuador	20
2.1. El emprendimiento artesanal en el Ecuador	20
2.2. Organismos reguladores y de apoyo al artesano en Ecuador.....	21
2.3. Caracterización de iniciativas emprendedoras artesanales en el cantón	22
2.4 Análisis FODA	24
Capítulo tres	27
Descripción del perfil artesanal	27
3.1 Naturaleza y alcance del análisis.....	27
3.2 Población y muestra	27
3.2.1 Cantón Conocoto.....	27
3.2.2 Población.....	28

3.2.3 Muestra.....	28
3.3 Técnicas de investigación aplicadas.....	28
3.3.1 Encuesta.....	28
3.4 Análisis de resultados de la encuesta.....	29
3.4.1 Bloque I.....	29
3.3.2 Bloque II.....	33
3.3.3 Bloque III.....	37
3.3.4 Bloque IV.....	40
3.3.5 Bloque V.....	45
3.3.6 Bloque VI.....	52
3.5. Perfil del emprendedor artesanal del cantón.....	65
Conclusiones	67
Recomendaciones	69
Bibliografía.....	70
ANEXOS.....	72

Índice de tablas

Tabla 1.....	6
Tabla 2.....	7
Tabla 3.....	25
Tabla 4.....	31
Tabla 5.....	52
Tabla 6.....	57
Tabla 7.....	58
Tabla 8.....	59

Resumen

El emprendimiento es un factor crucial actualmente para el desarrollo de negocios y empresas estables, pero por supuesto el artesanal es uno que no ha sido abordado de manera central, ni ha sido considerado importante, el presente trabajo propone el “Análisis del perfil del emprendedor artesanal del cantón Conocoto, provincia pichincha año 2019”, este tiene por objetivo principal el reconocer el perfil emprendedor artesanal dentro del cantón, para el desarrollo de la investigación se utilizó una metodología del tipo descriptiva, la información fue recolectada en campo usando como instrumento una encuesta aplicada a los moradores del cantón Conocoto donde se contemplaba los principales factores que describen al perfil emprendedor artesanal, esta permitió medir y diagnosticar el sector en este aspecto; los principales resultados abarcan sobre todo características que enmarcan al emprendedor como el compromiso, la perseverancia, la creatividad. Se pudo concluir que un emprendedor artesanal dentro de este sector necesita sobre todo de ingenio y de supervisión de sus procesos productivos y financieros.

Palabras Claves: emprendimiento, artesanal, Conocoto

Abstract

Entrepreneurship is currently a crucial factor for the development of businesses and stable companies, but of course the artisanal is one that has not been approached centrally, nor has it been considered important, the present work proposes the “Analysis of the profile of the artisan entrepreneur of the Canton Conocoto, Pichincha province year 2019”, this has as main objective to recognize the artisan entrepreneurial profile within the canton, for the development of the research a descriptive methodology was used, the information was collected in the field using a survey instrument applied to the residents of Conocoto where the main factors that describe the artisan entrepreneurial profile were considered, this allowed to measure and diagnose the sector in this regard; the main results cover above all characteristics that frame the entrepreneur such as commitment, perseverance, creativity. It was concluded that an artisan entrepreneur within this sector needs above all ingenuity and supervision of their production and financial processes.

Keywords: Entrepreneurship, artisan, Conocoto

Introducción

La actividad artesanal en Ecuador posee características relevantes, asociadas a la riqueza cultural, dentro de esta actividad cabe resaltar la capacidad emprendedora de los habitantes de la provincia de Pichincha, fomentando el surgimiento de negocios exitosos, característica que vale la pena cultivar y trabajar.

La falta de fomento de la cultura del emprendimiento en el ámbito artesanal es el tema central del trabajo buscando estrictamente establecer el perfil del emprendedor artesanal, sus características, principales aptitudes y comportamiento a la hora de surgir con un nuevo negocio, así, la motivación de una mentalidad enfocada al liderazgo y la superación surgirá dentro del Cantón Conocoto, tomando esto como punto de partida se toman estudios que fundamenten tanto al emprendimiento como a la rama artesanal para finalmente llegar a un punto de convergencia que ayude a crear luces sobre cómo debe ser el perfil de un emprendedor artesanal desde la perspectiva de tener una calidad de vida acorde con las expectativas que se planteen.

El abordaje de temas sobre el emprendimiento dentro de la literatura se encuentra en constante cambio, pues al ser una temática relativamente innovadora su evolución es inminente, pues sin olvidar que tuvo sus inicios en plataformas pequeñas como charlas, foros simples, talleres, etc. el interés por el avance en el desarrollo de esta como técnica de crecimiento y sustentabilidad para las sociedades pero sobre todo por las habilidades de los individuos para desempeñarse dentro de las mismas, atendiendo también a aspectos macro, como lo es la competitividad y progreso de un país, dicha recopilación bibliográfica fue soporte en la elaboración de una encuesta estructurada.

La metodología general usada para el desarrollo de la investigación fue un estudio descriptivo, ya que es una herramienta que permite examinar a modo informal los datos recolectados, con un alcance del tipo mixto ya que gracias a los datos numéricos obtenidos dentro del instrumento utilizado (una encuesta) se pudo diferenciar tendencias que permitieron bosquejar un perfil emprendedor artesanal. Una de las principales limitaciones

que se tuvo fue la recolección de la información ya que lastimosamente muchas de las preguntas dentro del cuestionario aplicado no resultaron claras para los encuestados, debilitando de alguna manera la discusión de los resultados, además la clasificación de perfiles emprendedores varía mucho según la definición que se le da y los ambientes contextuales a los que el individuo se ve sujeto.

La importancia de esta investigación radica en argumentar teóricamente las competencias que requiere el emprendedor artesanal para mejorar su desempeño; describir la situación actual del sector de emprendimientos artesanales en Ecuador y el cantón Conocoto y finalmente identificar las características que permitan definir el perfil del emprendedor artesanal.

Se consideró necesario fomentar el desarrollo de actividades artesanales para lograr un vínculo con los pobladores de la región, pero por sobre todo lograr instaurar soluciones viables para que este tipo de emprendedores logren una vida plena con el negocio que conocen desde siempre.

La presente investigación se distribuye de la siguiente manera: El capítulo I, que aborda la fundamentación teórica, conceptualizando los principales temas relacionados con el tema y las variables investigativas. El Capítulo II contextualiza la problemática, y la situación del emprendimiento dentro del ámbito nacional y el subnivel que es el punto focal de la investigación, el cantonal; en el Capítulo III, se desarrolla la descripción del perfil artesanal. La metodología, en este caso fue descriptiva y se utilizó una encuesta que posteriormente se analizó con gráficas estadísticas que indicaron índices y tendencias del perfil emprendedor artesanal. Finalmente, se plantean las principales conclusiones y recomendaciones que se obtuvieron del trabajo.

Capítulo uno

Fundamentos teóricos

1.1 Conceptos de emprendimiento

El estudio parte con la palabra emprendimiento, la cual viene del vocablo francés *entrepreneur*, utilizado en el siglo XVI para designar a hombres relacionados en expediciones militares. En el siglo XVII se amplía su significado a otros aventureros como constructores, contratistas y arquitectos, es decir, la palabra está asociada a una acción que implica correr riesgos (Juna, 2013).

Richard Cantillón economista neoclásico, introduce el término en la economía, pues para él, es crear una empresa o poner en marcha una actividad empresarial en tiempos de incertidumbre; mientras que Alfred Marshall estableció que los emprendedores son líderes por naturaleza y están dispuestos a actuar bajo las condiciones de incertidumbre que causa la ausencia de información completa. Y añadió que una persona puede adquirir dichas habilidades (Kantis, 2004).

En los países de América Latina se ha evidenciado una verdadera transformación en políticas de desarrollo empresarial, lo cual ha contribuido al fomento de nuevos emprendimientos y la promoción de una mentalidad que valoriza al empresario. En los últimos años han surgido numerosos programas de apoyo para la creación de nuevas empresas y de fomento del espíritu empresarial, tanto a nivel nacional como local, con frecuencia desarrollados por entidades privadas, pero contando también con apoyo público (Alianza para el emprendimiento e innovación, 2013). En el Ecuador, se está iniciando un cambio de enfoque al desarrollo emprendedor con proyectos como: el fomento de la empresarialidad e innovación mediante el cambio de la matriz productiva, la incorporación del emprendimiento en la malla curricular, proyectos de ley para el fomento emprendedor (Montero, 2017).

1.2. Tipos de emprendimiento

Los tipos de emprendimiento existentes hoy en día son los más distintos, pero todos tienen en común el objetivo de crear soluciones innovadoras y eficientes para los problemas humanos.

Los tipos de emprendimiento según su propósito son (Rock, 2018):

Tabla 1.

Clasificación de los emprendimientos

Tipo de emprendimiento	Descripción
Pequeñas empresas	Son los negocios que podemos ver en las calles o avenidas de nuestras ciudades y, que son apenas rentables para sus dueños. Son considerados exitosos si logran mantener las necesidades básicas de la familia.
Empresas escalables	Su propósito va más allá de solo producir lo suficiente para cubrir económicamente a su dueño. Son concebidos con la idea de generar grandes niveles de crecimiento gracias a la innovación y estrategias. Los negocios tecnológicos, relacionados con el desarrollo de softwares y dispositivos electrónicos es un buen ejemplo de empresa enfocada en el concepto de escalabilidad.
Organizaciones sociales	En estos, la intención principal no es generar dinero o tomar una cuota del mercado. Se trata de generar un impacto en el mundo, normalmente son empresas sin fines de lucro y se centran en sectores como la educación, derechos humanos, desarrollo humano, salud o medio ambiente.
Emprendimientos novedosos	Cuando un emprendimiento se basa en desarrollar e investigar para crear un producto o servicio innovador, se le puede catalogar como emprendimiento novedoso. Estos son los que más impacto pueden generar de frente a un problema o necesidad del mercado. Una de sus características principales es que, al momento de generarse la idea innovadora, requieren de mucho capital para lograr desarrollar todo el proceso de investigación y luego la puesta en marcha del modelo de negocios.
Negocios oportunistas	Estos atienden una necesidad específica en un momento determinado con una propuesta de negocios diseñada especialmente para esa oportunidad. Lo especial de este tipo de emprendimiento es que requiere de una gran visión por parte del emprendedor para detectar, desarrollar y ejecutar un modelo de negocio que satisfaga esa carencia del mercado.
Emprendimientos incubadores	A diferencia de todos los anteriores, estas ideas permanecen un largo tiempo en investigación y desarrollo, con el objetivo de satisfacer una necesidad recurrente dentro de un nicho. Las grandes empresas usan las incubadoras de ideas para generar suficientes datos y asegurarse que dicho negocio dará resultados. Asimismo, son ejecutadas por organizaciones que tienen una porción del mercado y son usadas para mantenerse actualizadas con las tendencias.

Negocios espejos	No tienen nada de innovadoras, solo se enfocan en sacar a la venta algún producto que ya existe en el mercado. Un ejemplo muy simple, podría ser las franquicias, en las que el inversionista o emprendedor no crea nada, solo compra una licencia o “marca” con un modelo de negocio que funcione para adaptarlo de pies a cabeza en otra locación.
-------------------------	--

Nota. Adaptado de Rock (2018).

1.3 Clasificación de los emprendedores

Según la personalidad e intereses los tipos de emprendedores pueden ser los siguientes (Rock, 2018):

Tabla 2.

Clasificación de los emprendedores

Tipo de emprendedor	Descripción
Emprendedor social	No busca dinero, ni fama. Solo se enfoca en resolver algún problema en su sociedad o comunidad mediante un sistema innovador. Desea ejecutar sus ideas para que las personas puedan tener una mejor calidad de vida en cualquier parte del mundo.
Emprendedor especialista	Es una persona metódica y técnica. Se concentra en las ideas para un sector específico y busca generar impacto a nivel corporativo con ellas. En su mayoría son profesionistas que combinan sus conocimientos con el emprendimiento para desarrollar un proyecto que les genere dinero.
Emprendedor multi-funcional	Aquellas personas que pueden hacer mil cosas a la vez. Bueno, los emprendedores multi-sector, son personas que se enfocan en varios proyectos a la vez, sin tener mucho que ver uno con el otro. Son capaces de generar avances con dos o más negocios en simultáneo, sin perder el enfoque en ninguno.
Emprendedores por accidente	En la historia hemos visto que muchos “errores” han ocasionado en sus responsables grandes descubrimientos. Los emprendedores por accidente son los que se topan con una idea al azar y la identifican como una posibilidad real de negocios.
Emprendedor oportunista	No es más que el emprendedor que logra identificar la oportunidad y desarrolla una solución a un problema en específico.
Emprendedor inversionista	Es el que cuenta con los recursos y busca proyectos e ideas para poner dinero sobre ellas y lograr desarrollarlas. No es quien dirige el negocio, actúa más bien como un socio capitalista.
Emprendedor por necesidad	Son los emprendedores que luego de una situación desfavorable, como desempleo, situación económica y otras, deciden que iniciar un negocio es la manera de solventarlo. Son los más comunes. En todos lados podemos encontrar personas que no se conformaron con recibir un sueldo o no podrían acceder a mejores salarios y decidieron satisfacer sus necesidades con un negocio.

Emprendedor innovador visionario	Es aquel que busca nuevas maneras de solucionar un problema que sean más accesibles y económicas para un sector de la población. Piensa en proyectos de largo alcance y desarrolla planes para hacerlos rentables por décadas.
---	--

Nota. Adaptado de Rock (2018).

1.4. Artesanía

El Instituto de Antropología de la República Argentina define a la artesanía como "un objeto producido en forma predominantemente manual con o sin ayuda de herramientas y máquinas, generalmente con utilización de materias primas locales y procesos de transformación y elaboración transmitidos de generación en generación, con las variaciones propias que le imprime la creación individual del artesano. Es una expresión representativa de su cultura y factor de identidad de la comunidad" (Cardalliaguet, 2016).

La artesanía comprende, básicamente, obras y trabajos realizados manualmente y con poca intervención de maquinaria. Habitualmente, son objetos decorativos o de uso común. Se denomina artesano (a) a la persona que se dedica a esta actividad.

La artesanía se realiza en todos los pueblos de cada país. El término artesanía se refiere al trabajo realizado de forma manual por una persona en el que cada pieza es distinta a las demás, diferenciándolo del trabajo en serie o industrial.

Para muchas personas "...la artesanía es un término medio entre el diseño y el arte. Para otros es una continuación de los oficios tradicionales [(sastrería, alfarería, etc.)], en los que la estética tiene un papel destacado pero el sentido práctico del objeto elaborado es también importante" (Aguirre, 1993).

Uno de los principales problemas de la artesanía es la competencia con los productos procedentes de procesos industriales de bajo coste, con apariencia similar a los productos artesanos, pero con menor precio y calidad también menor. Otra dificultad para los artesanos es la forma de comercializar sus productos, ya que es una característica de la artesanía, que

se realiza en talleres individuales o de pocas personas, con poca capacidad para llegar al mercado (Albornoz, 1996).

Cardalliaguet (2016) afirma que “la Artesanía es tan antigua como la humanidad. Si bien en un principio tenía fines utilitarios, hoy busca la producción de objetos estéticamente agradables en un mundo dominado por la mecanización y la uniformidad. Casi todas las técnicas artesanales que hoy se practican tienen cientos o miles de años de antigüedad” (pág. 13).

La artesanía “constituyó la base de la economía urbana en Europa hasta la Revolución Industrial, en el siglo XIX. Sin embargo, los artesanos desaparecieron prácticamente con el nacimiento de la producción en serie. Como reacción a los efectos de la industrialización se creó en Inglaterra, a finales del siglo XIX, el movimiento ‘Arts & Crafts’, liderado por el diseñador y reformista social William Morris” (Aguirre, 1993, pág. 57).

El gran interés que la Artesanía despierta hoy en el mundo occidental tiene su origen en gran medida en este movimiento. Sin embargo, sus fronteras, su campo de acción, aún no están delimitado claramente. De ahí ese batallar entre lo artístico y lo artesano, lo hecho a mano y lo industrial: lo tradicional y lo moderno. Está claro que hay oficios abocados a desaparecer. Cardalliaguet afirma que “Gilbert Sominic, responsable del área de Artesanía en el Gobierno Francés distinguía, en 1982, entre oficios que se resisten a desaparecer y oficios amenazados de extinción” (Aguirre, 1993). En los primeros incluye a todos los oficios que se refieren al arte de la alimentación, construcción y moda. Pero también podríamos incluir en este apartado algunos en probable vía de desaparición y que tuvieron en estos años una adaptación inteligente, como los tejidos y las cerámicas.

Toda obra manual bien hecha es artesanía, partiendo de materias primas muy comunes: barro, piedra, hierro, cobre, fibras vegetales y animales, maderas, cuero, etc. Transformadas a mano en productos de uso y con aplicaciones que van desde lo decorativo a lo meramente utilitario, el artesano tiene ante sí un campo inmenso.

Según Cardalliaguet “La época de mayor esplendor de la Artesanía fue entre los siglos XIV y XVIII en los que los gremios se encargaban de formar al menestral facilitándole el aprendizaje y corroborando con el correspondiente examen ("Pieza maestra") la calidad de su trabajo” (Cardalliaguet, 2016). Pero hoy en día el aprendizaje de un oficio tiene otros parámetros, pues nuestra sociedad ha cambiado, y la sociedad actual requiere una formación profesional que sea rápida, integral y actualizada, pues los procesos de producción, la mecanización y la informática, afectan de una manera directa al mundo de la artesanía.

1.5 Artesano

El artesano es tan antiguo como la existencia del hombre mismo, quizás todos los sistemas productivos se iniciaron y todavía muchos se inician allí, es decir, cuando alguien domina un oficio artesanal puede contratar personal, adquirir maquinaria, etc., y, por tanto, fundar una empresa (Bustos, 2009).

Es necesario demostrar que la artesanía es un componente fundamental para el desarrollo económico y social. Los nuevos empleos no siempre guardan relación con el nivel de aumento de las exportaciones de este sector. Un componente clave de esta diferencia parece residir en las ventas a los turistas. Cuando aumenta el turismo el sector artesanal se expande rápidamente.

1.6 Clasificación de los artesanos

1.6.1 Artesanos tradicionales

Aquellos que realizan la artesanía partiendo de los productos “tradicionales” esto incluye técnicas, materiales, morfologías, usos o significados, pero que adopta elementos ajenos a la tradición provenientes de grupos externos al productor como una evolución propia de la identidad de individuos y colectivos inmersos en un mundo globalizado (Zed, 2017).

La artesanía tradicional es la manifestación más tangible del patrimonio cultural inmaterial, el artesano tradicional se ocupa sobre todo de las técnicas y conocimientos utilizados en las actividades artesanales, más que de los productos de la artesanía

propriadamente dichos. La labor de salvaguardia, en vez de concentrarse en la preservación de los objetos de artesanía, debe orientarse sobre todo a alentar a los artesanos a que sigan fabricando sus productos y transmitiendo sus conocimientos y técnicas a otras personas, en particular dentro de sus comunidades (Zed, 2017).

Las expresiones de la artesanía tradicional son muy numerosas: herramientas, prendas de vestir, joyas, indumentaria y accesorios para festividades y artes del espectáculo, recipientes y elementos empleados para el almacenamiento, objetos usados para el transporte o la protección contra las intemperie, artes decorativas y objetos rituales, instrumentos musicales y enseres domésticos, y juguetes lúdicos o didácticos.

Al igual que con las otras formas del patrimonio cultural inmaterial, el objetivo de la salvaguardia consiste en garantizar que los conocimientos y técnicas inherentes a la artesanía tradicional se transmitan a las generaciones venideras, de modo que ésta se siga practicando en las comunidades, como medio de subsistencia y como expresión de creatividad e identidad cultural.

En algunas ocasiones, la producción artesanal se puede fomentar gracias a la adopción de medidas de ese tipo con otros fines, por ejemplo, la prohibición a nivel local de las bolsas de plástico puede estimular el mercado de bolsas de papel hechas a mano o de embalajes de fibra tejida, permitiendo así que prosperen los conocimientos y técnicas de la artesanía tradicional.

1.6.2 Artesanos contemporáneos

Se encargan de la producción de objetos útiles y estéticos desde el marco de los oficios, en cuyos procesos se sincretizan elementos técnicos y formales procedentes de otros contextos socioculturales y otros niveles tecno económicos, tiene una característica de transición hacia la tecnología moderna y/o la aplicación de principios estéticos de tendencia universal y/o académicos y tiende a destacar la creatividad individual expresada por la calidad y originalidad del estilo (Aguas, 2018).

1.7 Emprendimiento artesanal

Analizados los conceptos básicos, procuraremos crear de manera esquemática la conceptualización del emprendedor artesano y su rol dentro de la economía local de la parroquia Conocoto- Provincia Pichincha.

Ecuador es un país que actualmente se encuentra en una etapa de desarrollo media, todavía altamente dependiente de la explotación de recursos naturales no renovables, pero con grandes potencialidades de desarrollo dada su riqueza natural y mega diversidad (Alianza para el emprendimiento e innovación, 2013).

Al momento el mayor desafío para Ecuador es transformar su matriz productiva para depender menos de recursos naturales no renovables y más de productos con valor agregado y alto contenido en conocimiento.

En el modelo “artesanal” solemos encontrar a emprendedores que ven a la empresa como una ente vivo y continuo al que ellos desean acompañar durante todo el proceso vital del mismo, son proyectos emprendedores en los que sus fundadores suelen estar años al mando de la misma y suelen buscar una continuidad a mediano y largo plazo (Riba, 2015). En estos casos, suelen primar la ventaja competitiva al gran volumen y al coste, pues estos modelos suelen requerir grandes volúmenes o bien, industrialización.

Deben coexistir emprendedores que creen empresas y las quieran guiar durante todo el proceso; deben existir emprendedores que sean capaces de crear y lanzar varias empresas y ponerlas en marcha y como no, también deben existir personas que piensen que las empresas son para “jugar e invertir” (Riba, 2015).

La producción artesanal elabora objetos mediante la transformación de materias primas naturales básicas, a través de procesos de producción no industrial que involucran máquinas y herramientas simples con predominio del trabajo físico y mental (Departamento Nacional de Planificación, 2006).

Un producto artesanal utiliza materias primas pertenecientes a la misma explotación, del mismo municipio, de municipios colindantes o de una comarca, con un alto componente manual, donde se da mayor importancia a la individualidad del producto frente a la producción en serie, y no se utilizan aditivos, conservantes o colorantes porque no se busca la masificación, es decir, no se busca la cantidad (capital, personal, estructura), sino la calidad: procesos manuales, producto individualizado, circuitos cortos de comercialización (Román, 2003).

La producción artesanal o producción tradicional, como también se le conoce, durante mucho tiempo ha sido relacionada con las pequeñas y medianas empresas (pymes), las cuales para algunos se trata de un tipo de unidad productiva adecuada para países de modesto desarrollo cuyas economías tienen que generar empleo rápidamente.

Históricamente, la producción artesanal se basa en la idea de que las máquinas y los procesos pueden aumentar las cualificaciones del artesano y permitirle materializar sus conocimientos en productos cada vez más diversos. El taller artesanal emplea trabajadores muy cualificados, los maestros, que son propiamente los artesanos. Cada maestro supervisa el trabajo de varios aprendices durante un largo período de entrenamiento (Bustos, 2009).

La producción artesanal se conservó en todos los mercados de los países más desarrollados hasta el inicio del siglo XX y aún perdura para muchos productos. Utiliza herramientas manuales y trabajadores muy cualificados, quienes deben realizar todas las tareas necesarias para la transformación de las materias primas en productos. Cada una de estas tareas o funciones, generalmente, se corresponde con un determinado oficio. Normalmente, la producción artesanal se adapta a las exigencias de los clientes porque posee una gran flexibilidad para llevar a cabo las operaciones necesarias para la conformación del producto final (Baker & Biety, 2015).

1.8 Características y competencias de los emprendedores

El empresario emprendedor es el capitalista que busca beneficio en un mercado dinámico, y que no teme asumir riesgos en incertidumbre se caracteriza de forma muy básica al emprendedor asignándole así ciertas habilidades detalladas en el apartado posterior.

1.8.1 Habilidades y características de un emprendedor

Cabe destacar que el proceso de emprender no resulta nada sencillo, por lo tanto, aquellos individuos que se embarquen en el mismo deben poseer una serie de habilidades generales que le otorgan más probabilidades de llegar al éxito, mismas que se agrupan en 10 principales, estas del mismo modo se contemplan dentro del cuestionario a ser aplicado para recopilar la información pertinente.

1.8.1.1 Iniciativa y creatividad

Necesaria a la hora de convertir ideas en realidades, además un apoyo para esto sirve de apoyo características como la creatividad, la curiosidad, el gusto por la innovación o el inconformismo, todas ellas aportan para reunir el valor suficiente que aporte energía a la iniciativa.

1.8.1.2 Formación

Es un plus definitivo, tanto en profesiones de los considerados oficios, de formación profesional, como también las actividades que requieren de conocimientos universitarios.

1.8.1.3 Intuición y planificación

La curiosidad ayuda también a un rasgo decisivo en los emprendedores: la capacidad de anticipación intuir una necesidad del mercado y ser capaz de planificar bien los pasos a dar, anticipándose a los que den los posibles competidores, es vital para el buen emprendedor; mientras que la planificación, es una característica que debe mantenerse desde los inicios del proyecto hasta el final de proceso profesional como emprendedor.

1.8.1.4 Confianza en sí mismo, con capacidad crítica

En infinitas ocasiones se habla de la autoconfianza como una clave del éxito profesional, y es algo cierto, sobre todo en el caso de los emprendedores porque se necesita para tirar hacia delante en los malos momentos y resistir al fracaso, sin obviar que el otro eje puntal de esta característica es la capacidad de autocrítica, si un emprendedor no es capaz de reconocer sus propios errores, de reflexionar sobre lo realizado y de escuchar opiniones válidas, será difícil que alcance sus metas por mucha autoconfianza que tenga.

1.8.1.5 Capacidad para tomar decisiones

El ser capaz de tomar decisiones, especialmente cuando vienen mal dadas, es un poder que solo unas pocas personas tienen, y es absolutamente diferencial entre los emprendedores, la toma de decisiones crítica suele ir de la mano de la decisión como característica general de la persona, ya que es extraño encontrarse a alguien capaz de decidir bajo presión si no lo ha hecho antes en circunstancias menos adversas.

1.8.1.6 Sentido de la responsabilidad y control emocional

El emprendedor debe tener un punto de prudencia, de sentido de la responsabilidad y de, en definitiva, control emocional, para evitar los obstáculos que se presentarán por el camino de la travesía. Se debe medir siempre el riesgo de las decisiones para la compañía.

1.8.1.7 Adaptabilidad y capacidad para delegar

Cualquier empresa de nueva creación destaca precisamente por su capacidad de adaptación a los cambios, y esto es algo que viene definido si se tiene o no por el carácter del líder del proyecto.

1.8.1.8 Habilidad comercial y de negociación

Es una ventaja para el emprendedor tener habilidad en el sector de las ventas y que se maneje en las negociaciones de manera natural, no es algo tan decisivo como otras características, porque siempre se puede delegar esta parte en alguien de confianza, pero es muy probable que durante el proceso de emprendimiento se deba tomar en cuenta las capacidades comerciales.

1.8.1.9 Buena comunicación, transparencia y liderazgo: interna y externa

Es decir, todo lo que tenga que ver con la comunicación es básico, que sepa comunicarse externamente, es decir, con proveedores, clientes e incluso medios de comunicación, pero también es importantísimo transmitir con confianza, claridad y seguridad a su equipo.

Y como una característica que no se puede dejar de lado está la perseverancia como característica fundamental del buen emprendedor, ya que sin ella probablemente no funcionaría un proyecto liderado por una persona que reúna las 10 mencionadas

Finalmente, una vez analizado estos aportes de economía clásica, definiendo al emprendedor empresario como una persona que va más allá de lo que representa ser capitalista, pues esta última figura se ha asociado con el poseedor o dueño de los medios de producción o del dinero necesario para crear una empresa, mientras que el emprendedor es el eje central de la economía, en el sentido que este es el que genera la dinámica entre la producción y distribución.

Dentro de la producción será el emprendedor quien con su talento combine los factores productivos con el fin de desarrollar bienes finales que satisfagan una necesidad detectada en el mercado.

Para la presente investigación se considerará al emprendedor como la persona que asume riesgos para aprovechar una oportunidad en el mercado, a través de la satisfacción de las necesidades de un determinado segmento, para lo cual tendrá que crear una empresa que promueva el trabajo y las ventas, de tal manera, que le permita mayor dinamismo en comparación a su sector y aporten a la economía del país.

En este contexto, emerge el emprendedor-innovador ecuatoriano como agente del cambio que busca mejorar las condiciones de vida de sus colaboradores, comunidad, familia, amigos, consumidores.

“Como la alfarería, el emprendimiento es una artesanía. En ambos casos, el uso creativo de habilidades aprendidas resulta en un producto de valor” (Aulet, 2017).

Muchos elementos de emprendimiento requieren de procesos empíricos otros requieren creatividad (Aulet, 2017). En la busca de un modelo mental que abarque ambos requisitos, se piensa en los artesanos, estos habilidosos personajes que hacen arte en cada pieza. Sin embargo, antes necesitan el conocimiento de lo contrario, su creatividad no podría actuar con libertad. La artesanía no es arte ni ciencia; es un oficio artesanal, un oficio en el que convergen lo empírico y lo creativo.

Las ciencias son deterministas, el arte es lo opuesto. Tanto la artesanía como el espíritu empresarial se sitúan en el punto medio de este espectro. Pensar en el emprendimiento como una artesanía nos ayuda a hacerle frente a muchos grandes desafíos. Debemos construir conocimientos sólidos que codifiquen los conceptos fundamentales del emprendimiento, así aumentaremos la probabilidad de éxito de las nuevas empresas (Kantis, 2004). Aclarar que el emprendimiento es un oficio nos permitirá diseñar adecuadamente la solución socio económica escalable que necesitamos. Nos beneficiará a largo plazo

1.9. Perfil de los emprendedores artesanales: características

Sumado a las principales características mencionadas anteriormente están aquellas que distinguen a los emprendedores artesanales en sí pues según esta rama de especialidad comercial surgen ciertas habilidades necesarias en esta tarea en específico.

1.9.1 Características del artesano emprendedor

1.9.1.1 Búsqueda de oportunidad e iniciativa

Esta competencia emprendedora permite, a través de la observación del entorno, reconocer situaciones que generan oportunidades para la creación y aceleración de la empresa, es decir, ayuda a comprender y evaluar la magnitud y el alcance de dichas oportunidades para finalmente, materializar esas oportunidades en proyectos viables.

1.9.1.2 Exigencia de calidad

Una de las características principales de un emprendedor artesanal es la de exigir calidad, dentro de sus dos factores la eficiencia y la eficacia, es decir, todo lo que se desarrolle como emprendimiento debe tener estándares altos con niveles de satisfacción que aseguren su crecimiento.

1.9.1.3 Comprometimiento

Es el reto de entregar el 100% en cada una de las etapas venideras la motivación exacta para aprender de cada momento y superarse.

1.9.1.4 Búsqueda de informaciones

Las personas emprendedoras son curiosas y están siempre alerta de las noticias, foros, eventos, etc. que les otorguen herramientas para tomar decisiones acertadas, por ello necesitan contar con fuentes de información cada vez más veraces y fiables.

1.9.1.5 Establecimiento de metas

Existen diferentes tipos de metas para un emprendedor al momento de crear una empresa, los emprendedores artesanales tienden a ser más ambiciosos tienen como meta generar empleo y embarcarse en proyectos humanitarios con el fin de producir cambios positivos para sus comunidades.

1.9.1.6 Planificación y monitoreo sistemáticos

Capacidad para detectar problemas, pero además de ello haciendo de estos una oportunidad de diagnóstico y cambio futuro, esto sugiere el establecimiento de metas con base en lo obtenido su habilidad para monitorear todas las áreas sacando provecho de cada una de ellas.

1.9.1.7 Persistencia y redes de contacto

No abandonar el proyecto frente a cualquier dificultad, ser constante y durante el camino crear lazos potenciales que a futuro les permitan crecer. Con todas las características expuestas se perfila al emprendedor que busca dedicarse al campo artesanal, hay que

destacar que, a más de contar con las habilidades básicas de un buen líder y emprendedor nato, sin las descritas el éxito de un emprendimiento que produzca y comercialice artesanías como eje intercultural de desarrollo y apropiación no será posible.

Capítulo dos

Situación actual del emprendimiento artesanal en Ecuador

2.1. El emprendimiento artesanal en el Ecuador

Ecuador tiene el emprendimiento como política central para el desarrollo productivo, así como social evidenciado dicho compromiso, en los objetivos planteados en el Plan Nacional del Buen Vivir. Ha implementado diferentes agencias y organizaciones a nivel del gobierno central y regional liderado por el ministerio de inclusión económica y social con el objeto de trabajar para mejorar la implementación de agendas de emprendimiento social organizando talleres e invitando a expertos para asesoría en las áreas de financiamiento, innovación, etc. Incluso con las nuevas políticas implementadas por el gobierno todos los ministerios pueden aportar y apoyar al desarrollo de este tipo de emprendimiento, la finalidad en si es mejorar el nivel de vida de la población ecuatoriana (Palacio, 2015).

Ecuador es un país que actualmente se encuentra en una etapa de desarrollo media, todavía altamente dependiente de la explotación de recursos naturales no renovables, pero con grandes potencialidades de desarrollo dada su riqueza natural y mega diversidad. Al momento el mayor desafío para Ecuador es transformar su matriz productiva para depender menos de recursos naturales no renovables y más de productos con valor agregado y alto contenido en conocimiento.

Ahora el principal objetivo es fortalecer el sector productivo para lograr esta gran meta, siendo el Ecuador uno de los países más emprendedores del mundo las potencialidades para la creación de empresas innovadoras y competitivas se hacen evidentes y es por esto que se vuelve necesario implementar políticas que faciliten el desarrollo de un ecosistema amigable para el nacimiento de las empresas del futuro.

Dentro de este contexto nace, la Alianza para el Emprendimiento e Innovación (AEI) con el objetivo de establecer sinergias mediante el trabajo articulado, armónico y coordinado de los actores del ecosistema de emprendimiento e innovación. De esta manera ha tomado

la iniciativa de desarrollar una estrategia, alimentada colectivamente, para generar agendas de trabajo conjunto que permitan superar las brechas del ecosistema aprovechando las potencialidades de cada actor cooperante.

El objetivo es que, a través de un trabajo conjunto y alineado, esta estrategia se convierta en el instrumento que permitirá tomar los pasos acertados para convertir al Ecuador en uno de los países más atractivos para emprender en la región.

En el Ecuador, el emprendimiento se ha desarrollado de tal manera que la propensión a emprender y la percepción del emprendedor por parte de la sociedad está entre las más altas del mundo. Por otro lado, la innovación se ha convertido en un eje fundamental, que se debe considerar en cualquier estrategia.

Según el GEM Ecuador, el año 2013 se obtuvo un Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) de 36%; en este año aproximadamente 1 de cada 3 adultos había realizado gestiones para crear un negocio o poseía uno cuya antigüedad no superaba los 42 meses. Sin embargo, el 22.7% afirmaron haber emprendido aprovechando una oportunidad, mientras 12.1% lo hicieron por necesidad. La tasa de emprendimiento por necesidad al igual que el año anterior, se encuentra considerablemente por encima del promedio de la región 4.7%.

En este contexto, emerge el emprendedor-innovador ecuatoriano como agente del cambio que busca mejorar las condiciones de vida de sus colaboradores, comunidad, familia, amigos, consumidores.

2.2. Organismos reguladores y de apoyo al artesano en Ecuador

La Junta Nacional de Defensa del Artesano

La Junta Nacional de Defensa del Artesano es una institución autónoma de derecho público con personería jurídica, finalidad social que se alinea a las normas legales establecidas en el Estado ecuatoriano y se sustenta en la filosofía y enfoque de gestión por

procesos, determinado por la identificación de usuarios, productos y servicios, cuyo propósito es asegurar el ordenamiento orgánico y funcional (Albuja, 2016).

Su misión es generar políticas públicas para el desarrollo del sector artesanal con enfoque territorial y de equidad, promoviendo el encadenamiento productivo artesanal en servicios y producción, que garantice los derechos de los artesanos (as), facilitando formación, capacitación, asistencia técnica y profesionalización a través del fortalecimiento del tejido social artesanal y su articulación a mercados nacionales e internacionales.

Ministerio de Trabajo

El Ministerio de Trabajo regula las relaciones contractuales entre los dueños de negocio y sus trabajadores. En el caso de los artesanos, supervisa la contratación de personal permanente y eventual, calculando liquidaciones e indemnizaciones, cuando corresponde, y mediando en conflictos entre partes (Fuentes & García, 2015).

Servicio de Rentas Internas

Esta institución otorga el RUC o RISE, según corresponda, y brinda servicios de asesoramiento y capacitación en materia tributaria, de forma que los artesanos cumplan con sus obligaciones tributarias sin problemas (Albuja, 2016).

GAD Municipal

El GAD Municipal es la institución responsable por la otorgación de patentes municipales, con las cuales el negocio de un emprendedor artesano está habilitado para ofrecer sus servicios y productos en el territorio del municipio (Aulet, 2017).

2.3. Caracterización de iniciativas emprendedoras artesanales en el cantón

Dentro de la planificación e incentivo de los emprendimientos en específico artesanales el Ministerio de Inclusión Económica y Social realiza ferias y reuniones periódicamente en las instalaciones de la Plataforma Gubernamental Financiera, al norte de

la ciudad de Quito, con la participación de emprendedores que iniciaron su negocio a través del Crédito de Desarrollo Humano que entrega el Ministerio de Inclusión económica y Social (MIES) a las familias que reciben el Bono de Desarrollo Humano (BDH).

El objetivo de estos eventos es visibilizar al sector de la Economía Popular y Solidaria, a través de la inclusión económica y social de los emprendimientos de las organizaciones de este sector, mediante la vinculación a espacios de comercio solidario, que promuevan el consumo responsable de la ciudadanía.

En la feria se exponen y comercializan productos como: dulces, mermeladas, pastelería, arte en madera, adornos, juegos didácticos, confecciones entre otras opciones, destacando el trabajo realizado a mano, por las y los artesanos.

Gracias al apoyo y acompañamiento del MIES se pueden conocer nuevas herramientas para fortalecer los negocios. Espectadores y consumidores de los eventos resaltaron la variedad de productos que se encuentran en el lugar. “Los precios son accesibles y los trabajos son realizados por los emprendedores, quienes ponen toda su imaginación e ingenio con cosas que llaman nuestra atención, resaltando la cultura” (Velez, 2018).

Cabe indicar que en el presente año se han entregado 1.030 créditos a familias usuarias del BDH en el distrito metropolitano, lo que representa una inversión de más de 671 mil dólares.

El año 2018, en la parroquia de Calderón, Quito, se desarrolló una Feria de Emprendimiento, donde participaron cerca de 60 artesanos de la zona (Unidad Nacional de Almacenamiento EP, 2019).

En esta feria se expusieron trabajos en bisutería artesanal, adornos para el hogar, bordados, tejidos, arte en vidrio, orfebrería en acero, calzado artesanal, ropa bordada y bocadillos de dulce con pristiños con miel, cereales enconfitados, pastel de higos y

zanahoria, entre otros productos artesanales (Unidad Nacional de Almacenamiento EP, 2019).

Esta iniciativa organizada, por el equipo técnico de la Asamblea Nacional, recorrió diversos sectores de la ciudad dos veces al mes, promoviendo el diálogo social entre los legisladores y la comunidad en territorio, a fin de desarrollar normas legales que beneficien al sector (Unidad Nacional de Almacenamiento EP, 2019).

2.4 Análisis FODA

Un análisis FODA se puede aplicar a cualquier situación en este caso se evalúa al emprendimiento artesanal dentro del sector del cantón Conocoto; son muchos los emprendimientos actualmente, es más cada vez son más comunes, pero como todo negocio o empresa que se quiera iniciar, es necesario realizar un análisis que concentre las variables necesarias para comprender de mejor manera la situación pero sobre todo que permita establecer un plan de acción mucho más sólido y viable, estas fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que se exponen dentro del análisis pueden influir tanto positiva como negativamente.

En la siguiente tabla, se presenta el análisis FODA de este estudio:

Tabla 3.

FODA

Fortalezas	Oportunidades
Alta habilidad manual y creatividad de los artesanos productores, con mucha capacidad artística.	Bajo costo de las materias primas
Riqueza en identidad cultural, se conservan las técnicas antiguas de producción artesanal.	Existencia de grupos organizados
Diversidad de productos y líneas artesanales.	Apoyo del GAD
Aplicación de herramientas de promoción a nivel nacional e internacional por parte de los entes rectores del sector.	Crecimiento económico del país y posicionamiento que generan mayor demanda por artesanías.
Marco normativo del sector, que establece las competencias del Estado a nivel nacional, regional y local; y propone lineamientos y herramientas para su el desarrollo.	Convenios con el Banco de Desarrollo para productores de artesanía.
Existen productos de artesanía con denominación de originales.	Existencia y vigencia de marcos legales, políticas y planes sectoriales de otros sectores que favorecen su desarrollo como el turismo o el comercio exterior.
Avance en la elaboración de normas técnicas de las principales líneas artesanales a nivel nacional.	Riqueza en recursos naturales lo que permite contar con materias primas e insumos para la elaboración de artesanías.
Participación de jóvenes en los talleres y Pymes familiares con mejores competencias de gestión y capacidad para asimilar nuevos conocimientos en técnicas y diseños.	La puesta en marcha de buenas prácticas de comercio justo y responsabilidad social-ambiental empresarial por parte de las organizaciones.

Debilidades	Amenazas
Bajo volumen de producción	Entrada de nuevos competidores
Elaboración morosa de los productos debido a los acabados	Competencia con productores extranjeros
Deficiente infraestructura de transporte y almacenaje	Difícil acceso a mercados internacionales
Falta de incentivos	Baja priorización del sector artesanía en todos los niveles de gobierno, reflejada en los niveles insuficientes de recursos humanos y presupuestales asignados al sector.
Desconocimiento de la importancia del valor agregado	Fuerte competencia de productos sustitutos provenientes del sector industrial, respecto a productos de artesanía.
Fallas en la visión estratégica entre los actores del sector y las entidades involucradas, ocasiona que existan esfuerzos aislados para desarrollar el sector.	Ofertas muy simples de programas de formación y capacitación.
Información estadística dispersa; estudios de líneas artesanales, estudios de mercado y diagnósticos no sistematizados y/o desactualizados.	
Mal posicionamiento de los productos de artesanía en sus diferentes mercados: local, turístico y de exportación.	
Escasos conocimientos de productividad e indicadores de producción por parte de los pequeños productores de artesanía.	
Poca distribución y localización de puntos y centros de venta de artesanías.	

Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Capítulo tres

Descripción del perfil artesanal

3.1 Naturaleza y alcance del análisis

La presente investigación es de tipo descriptiva, la misma consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables (Robalino, Correa y Vizúete, 2014).

Los datos se recogen sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento.

Esta investigación pretende determinar el perfil emprendedor artesanal del sector de Conocoto y si existe un impacto del emprendimiento en el desarrollo del país y los efectos que genera en el marco del cambio de la matriz productiva. La investigación se centra en el análisis de la información del Ecuador, utilizando los indicadores y variables de este país.

3.2 Población y muestra

3.2.1 *Cantón Conocoto*

Esta región está ubicada a 11 km del centro de Quito, su territorio se extiende en 56 km², el nombre de Conocoto deriva de la palabra quichua Cunugcutu, que en español significa loma abrigada, son muchas versiones que sostienen que en este territorio hubo asentamientos del pueblo Cara y de la cultura Panzaleo.

En Conocoto se fortalecen diversos emprendimientos en su mayoría gastronómicos, pero también asociaciones de tipo artesanal. El fomento al emprendimiento se lo realiza con talleres de capacitación y también realizan asistencia técnica y acompañamiento a quienes tienen ideas nuevas de un negocio, realizan este proceso con quienes lo necesiten hasta

lograr que el emprendimiento despegue. En fin, Conocoto es un cantón que despliega tradición y cultura, pero sobre todo uno de los más comerciales, lo que lo convierte en emprendedor innato.

3.2.2 Población

Para establecer la población sobre la que se extraerá la muestra posteriormente se toman en cuenta los datos expuestos por el INEC con base en el último censo donde se muestran que 3822 personas del cantón Rumiñahui se desempeñan en actividades artesanales, pero solo 597 están afiliados a un gremio. En este cantón solo existe la Asociación de Artesanos Interprofesional (INEC, 2015).

3.2.3 Muestra

Habiendo descrito al sector de estudio y el número de artesanos dentro del mismo, se tomaron en cuenta de manera aleatoria a los moradores del sector que contaban con un emprendimiento de carácter artesanal, se asignó un número representativo para este tipo de estudio, dando como resultado 33 encuestados.

3.3 Técnicas de investigación aplicadas

3.3.1 Encuesta

La técnica de encuesta es ampliamente utilizada como procedimiento de investigación, ya que permite obtener y elaborar datos de modo rápido y eficaz, en el ámbito administrativo son muy numerosas las investigaciones realizadas, esta técnica una idea de la importancia de este procedimiento de investigación que posee, entre otras ventajas, la posibilidad de aplicaciones masivas y la obtención de información sobre un amplio abanico de cuestiones a la vez (Casas, Repullo, & Donado, 2013).

La encuesta aplicada fue realizada por el Grupo de Investigación en Innovación y Emprendimiento (GIE) estructurada en seis bloques: i: datos generales, ii: formación, iii: situación laboral previa, iv: experiencia previa como emprendedor, v: características del

emprendimiento y vi: desempeño todo en conjunto son 52 preguntas estipuladas para ayudar a alcanzar los objetivos de la investigación.

3.4 Análisis de resultados de la encuesta

En esta sección se presentan los resultados de la encuesta aplicada, conteniendo tanto los datos generales como los específicos de interés para el presente estudio.

3.4.1 Bloque I

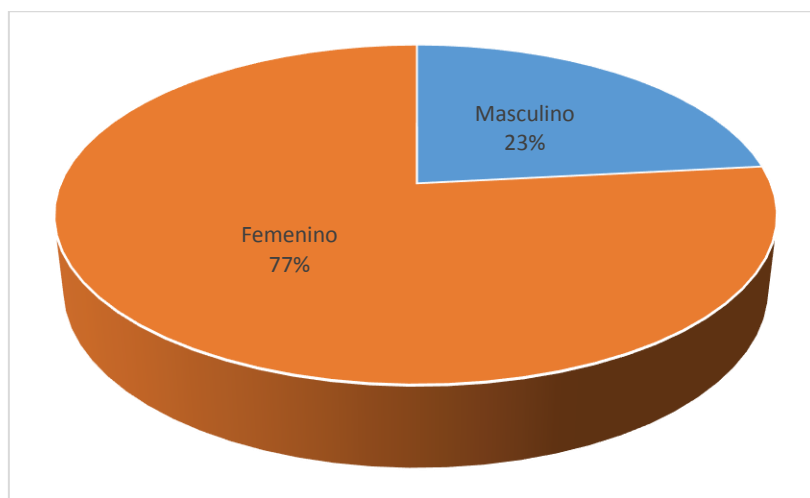
3.4.1.1 Datos generales

3.4.1.1.1 Género

En este bloque se presentan los datos generales de los encuestados, específicamente la información sociodemográfica, como el género, la edad, el estado civil y otros, que no ameritan una interpretación minuciosa.

Figura 1.

Género



Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

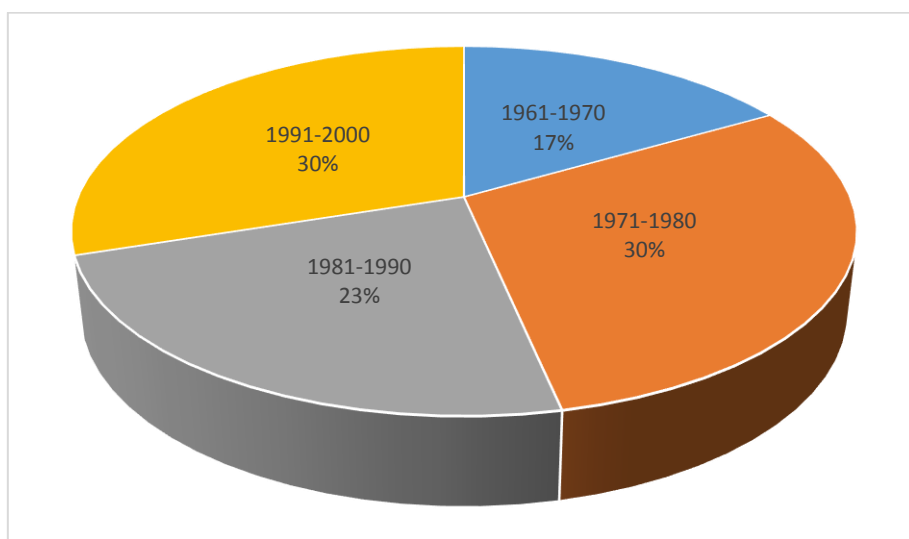
Según se observa la figura, el porcentaje más alto 77% de los encuestados son del sexo femenino, lo que permitiría inferir que el sexo es uno de los factores que influyen dentro del perfil emprendedor, pero sobre todo que las respuestas tendrán una influencia desde la perspectiva femenina, además que en contraste con algunos estudios como lo es el de Fuentes y García (2015) que analiza al perfil emprendedor desde el punto de vista del género

donde menciona que el hombre es quien resulta mucho más adecuado para asumir un puesto de liderazgo además que presenta más características del perfil que las mujeres, sin embargo, no se debe estigmatizar estos datos.

3.3.1.1.2 Año de nacimiento

Figura 2.

Año de nacimiento



Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Según se observa en la figura, el porcentaje más alto de los encuestados cada uno con un 30% nacieron en los años 1971-1980 y 1991-2000, lo que evidencia que la edad de un emprendedor es relativa, sin embargo, la gran mayoría son jóvenes adultos, tomando en cuenta que el emprendimiento es un término aparentemente nuevo es de esperarse que quienes hayan optado por abordarlo sean personas con una edad prácticamente joven, a pesar de que la edad no es un limitante la innovación y planificación estratégica puede verse mejorada por un pensamiento más actual.

3.3.1.1.3 Ciudad, parroquia y provincia

Por otra parte, en lo que respecta a la ciudad y parroquia, todos los encuestados habitan y brindan sus servicios en Conocoto, Quito, Pichincha:

Tabla 4.

Ciudad, parroquia y provincia

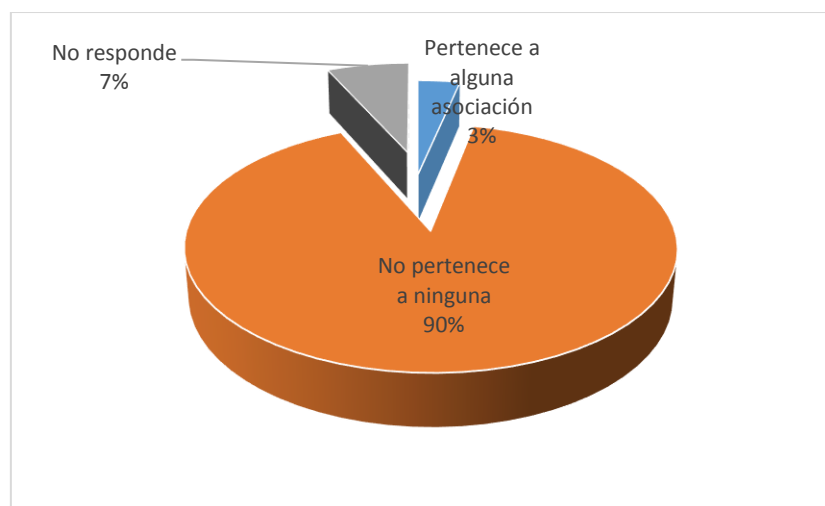
Ítem	Dato geográfico	Frecuencia	Porcentaje
Ciudad donde opera su emprendimiento	Quito	30	100%
Parroquia	Conocoto	30	100%
Provincia	Pichincha	30	100%

Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

3.3.1.1.4 Asociación artesanal

Figura 3.

Asociación artesanal



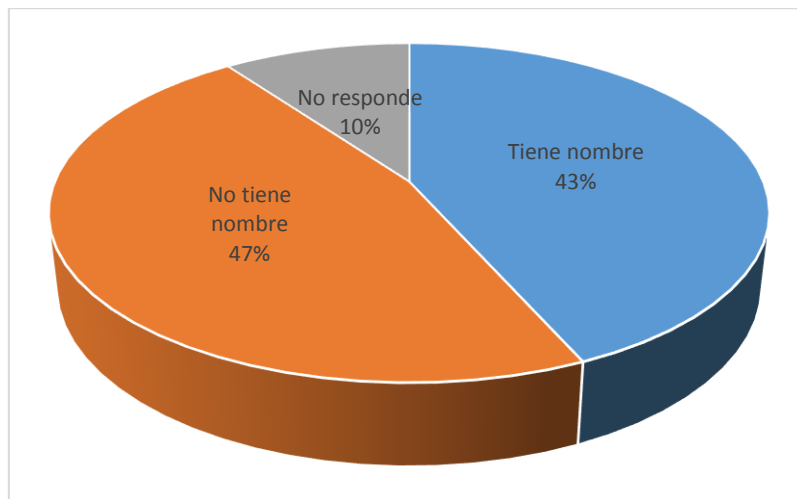
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

En la figura se observa, que el porcentaje más alto 90% de los encuestados no pertenece a ninguna asociación de artesanos ni emprendedores, lo que quiere decir que este tipo de negocios siguen siendo muy empíricos, y como se visualizó en el análisis FODA una debilidad es la falta de presencia de este tipo de empresas dentro un sistema productivo amigable para todos sus actores.

3.3.1.1.5 Nombre comercial

Figura 4.

Nombre comercial



Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Con la figura, se puede evidenciar que el porcentaje más alto 47% de los encuestados indica que sus productos no son ofertados bajo ninguna marca, lo que supone que son realizados de manera empírica en concordancia con lo observado en preguntas anteriores, de manera más puntual se puede inferir que son pequeños negocios que necesitan de un apoyo externo para posicionarse como una marca.

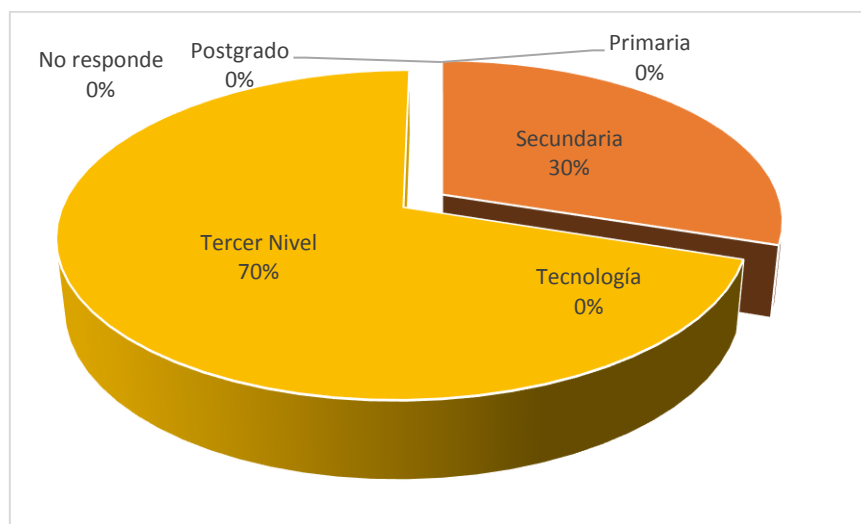
3.3.2 Bloque II

3.3.2.1 Formación

3.3.2.1.1 Nivel de instrucción

Figura 5.

Nivel de instrucción



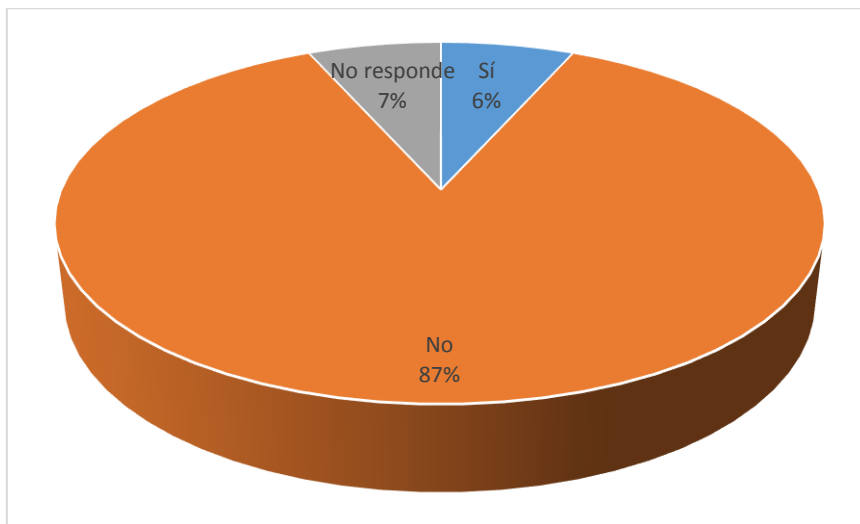
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

El porcentaje más alto de los encuestados 70% declara haber alcanzado una educación de tercer nivel, mientras que el menor porcentaje 30% solo la secundaria, este punto es relevante porque esto quiere decir que la mayoría de emprendedores artesanos consideran su negocio de manera profesional, sin olvidar por supuesto que uno de las características de un emprendedor es el alcance de un nivel de formación alto, pues esto supone que mientras más preparado mejor respuesta y mejor dirección dentro del emprendimiento.

3.3.2.1.2 Artesano calificado

Figura 6.

Artesano calificado



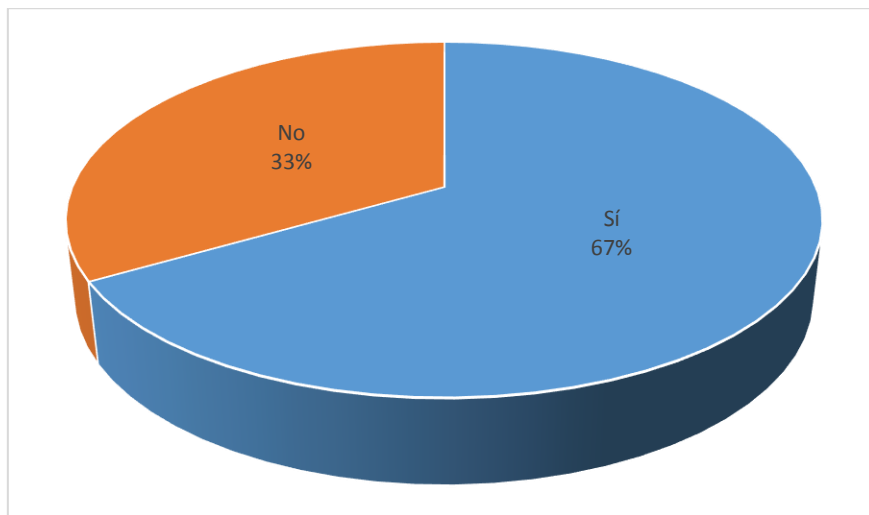
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

En la figura se observan valores que indican que el porcentaje más alto 87% de los encuestados no son artesanos calificados, en contraste con la pregunta anterior en este punto se evidencia que, a pesar de tener una instrucción formal alta, el campo de la artesanía y la producción artesanal no ha sido cubierto, no por tener un nivel de formación elevado se puede estimar que lo sean dentro del área de la artesanía pues no se establece que un emprendedor artesano deba estrictamente saber sobre el proceso, pues al realizar conexiones adecuadas existe el apoyo de colaboradores que se especialicen en la producción artesanal.

3.3.2.1.3 Formación de emprendimiento

Figura 7.

Formación de emprendimiento



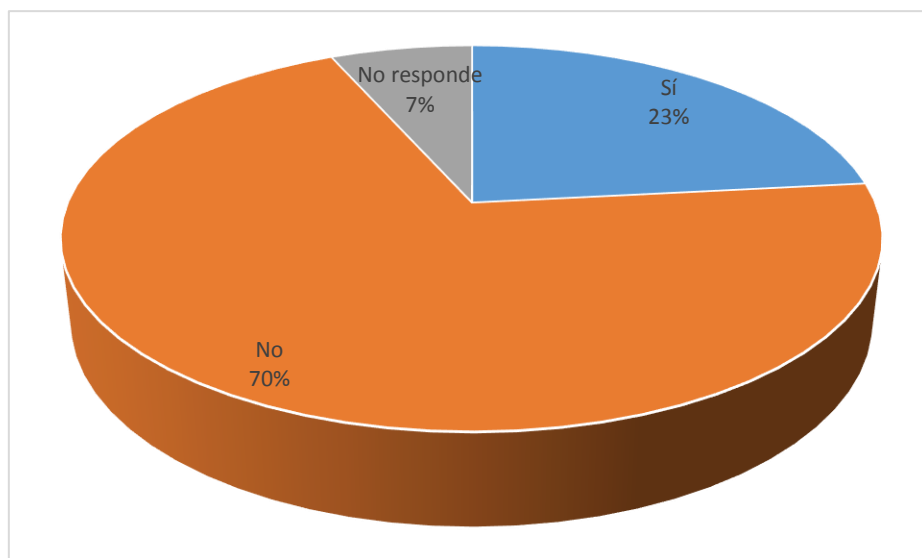
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

De esa manera en esta figura, el porcentaje más alto 67% de los encuestados indica haber recibido cierto tipo de formación en lo que respecta a la creación de un emprendimiento, lo que asegura que los mismos fueron consolidados de manera adecuada.

3.3.2.1.4 Otra información de manejo de emprendimiento

Figura 8.

Otra información



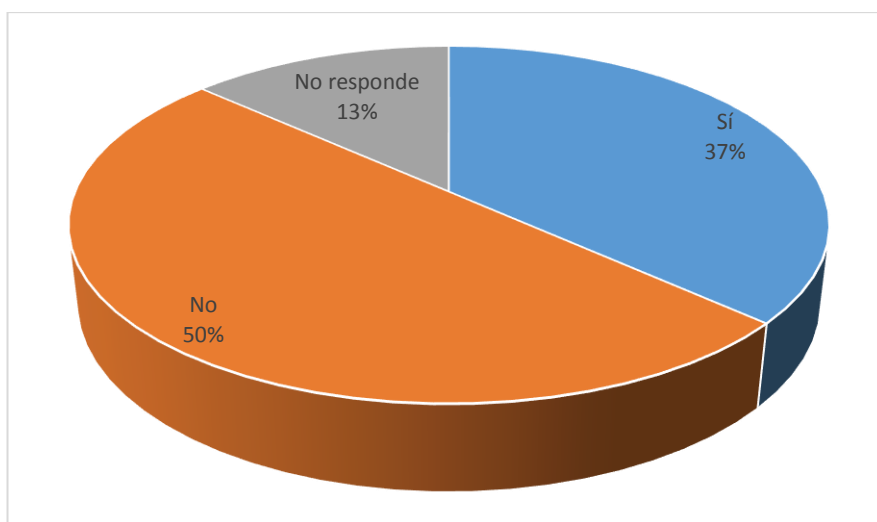
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

En esta pregunta la figura evidencia que el porcentaje más alto 70% de los encuestados dicen que no han recibido información extra sobre el manejo y administración de un emprendimiento, lo que conjuntamente con la pregunta anterior deja a la vista que, aunque consolidadas de manera adecuada, su funcionamiento a largo plazo se verá afectado pues no la preparación no ha sido plena, pues con algunos cursos o seminarios no es suficiente para adoptar estrategias sostenibles a largo plazo.

3.3.2.1.5 Formación para producción de producto

Figura 9.

Formación para producción de producto



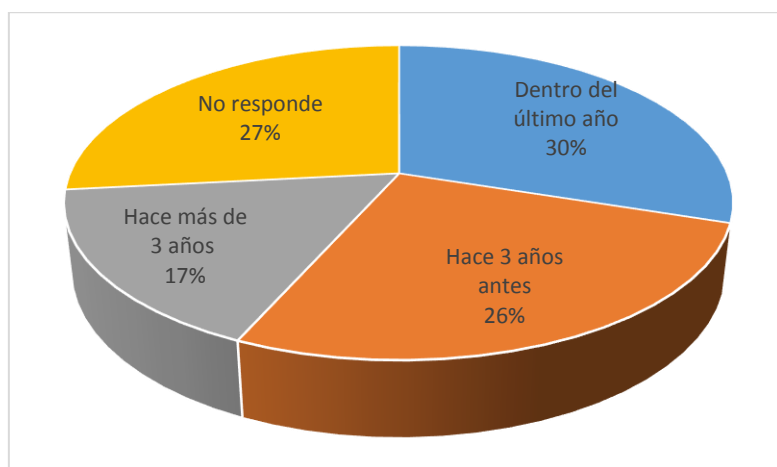
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Dentro de esta pregunta, se puede evidenciar que, el porcentaje 50% el más alto no tiene una formación que sustente la producción de los productos que oferta dentro de su emprendimiento, lo que indica un vacío grande y preocupante pues como se indicó antes son negocios con producciones empíricas, lo que amenaza el crecimiento futuro.

3.3.2.1.6 Tiempo de formación

Figura 10.

Tiempo de formación



Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

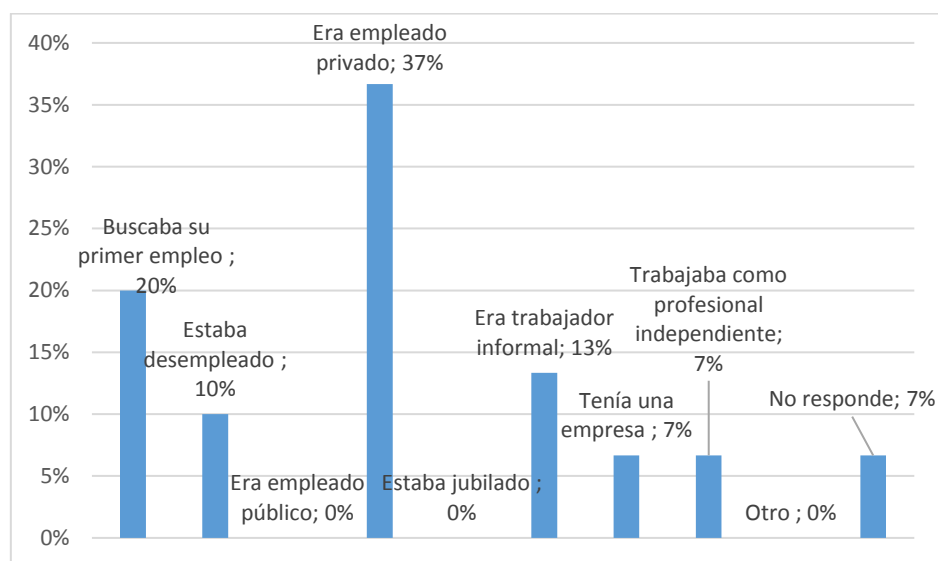
Según se puede ver, el porcentaje más alto (30%) de los encuestados, declara haber recibido este tipo de formación dentro del último año, afianzando la idea de insuficiente preparación como para un desenvolvimiento eficiente.

3.3.3 Bloque III

3.3.3.1. Situación laboral previa

Figura 11.

Situación laboral previa



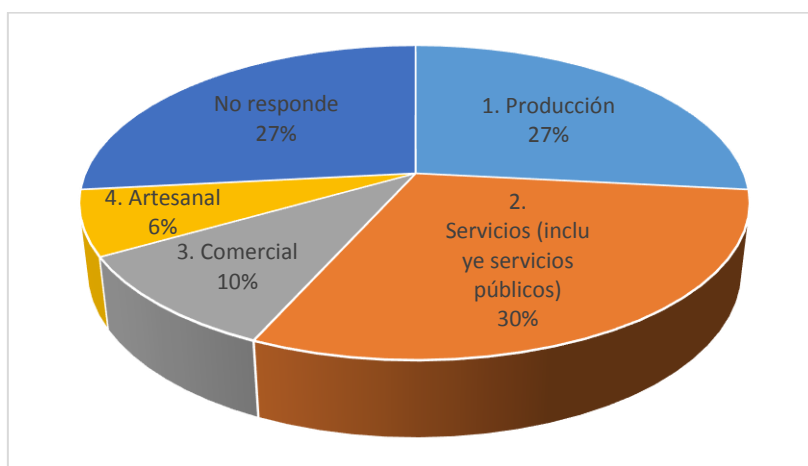
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Del total de encuestados el 37% indica que su ocupación anterior era de empleado privado, es decir, dependiente de alguna empresa con un horario y salario establecido, un valor también representativo dijo que este fue su primer empleo y opción, del mismo modo un 13% era trabajador informal, con estos valores se puede decir que la mayoría de emprendedores prefiere el cambio de ambiente laboral de empleado a jefe, sacando a relucir otra característica de un emprendedor, la autoconfianza en ella se desencadena el crecimiento personal y financiero.

3.3.3.2 Sector productivo de desempeño

Figura 12.

Sector productivo de desempeño



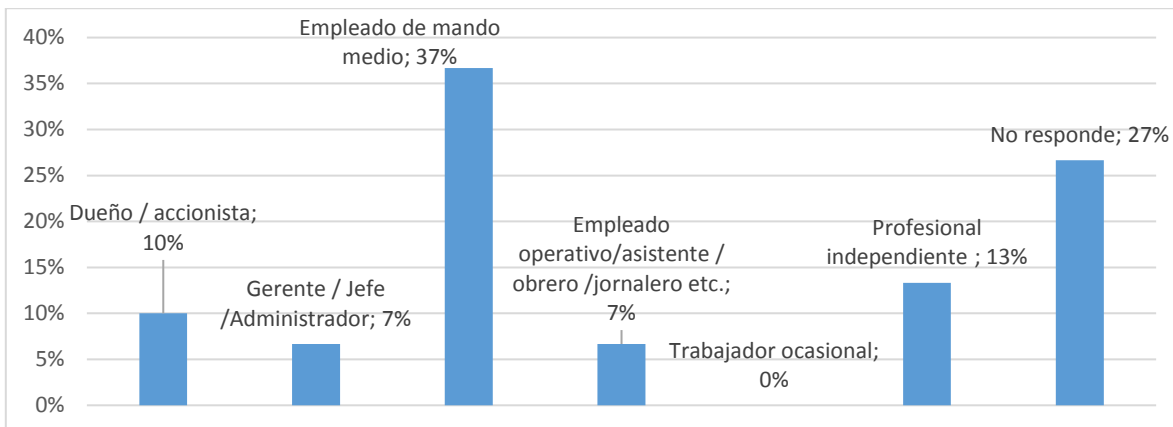
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Según se observa en la figura, el porcentaje más alto 30% de los encuestados se desempeñaba dentro del sector de servicios, seguido de un 27% en el de producción, en este punto cabe rescatar que estos valores incluyen a emprendedores que tiene conocimientos sobre producción y servicio lo que ayuda dentro de la creación de un emprendimiento del tipo artesanal.

3.3.3.3 Cargo que desempeñaba

Figura 13.

Cargo que desempeñaba



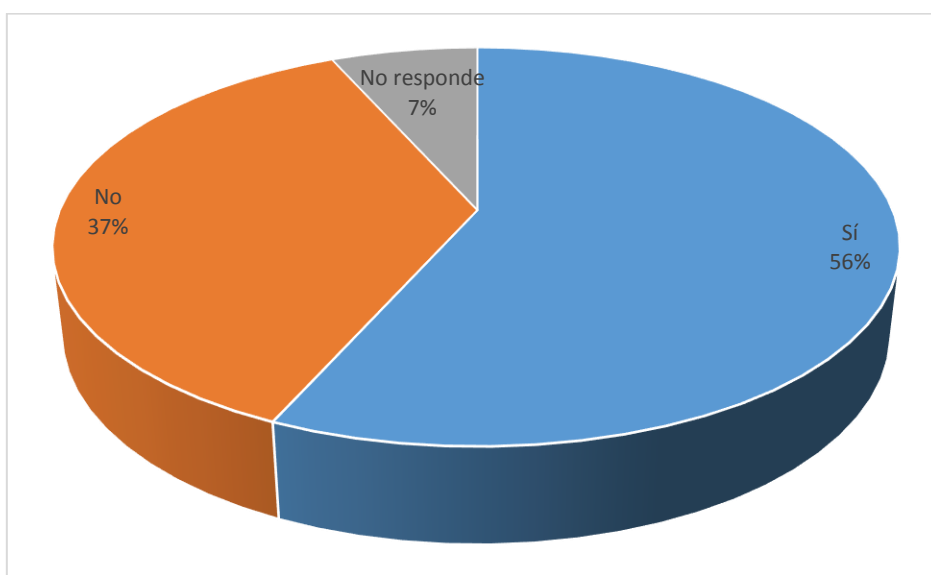
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

En la figura se visualiza que el puesto que la mayoría de los encuestados ocupaba antes de iniciar su negocio era el de empleado a mando medio con un 37% y un 27% prefiere no responder, como se pudo ver en preguntas anteriores los emprendedores tienen ese espíritu de liberación de horarios y salarios buscando un crecimiento más pleno.

3.3.3.4 Sentimiento de realización

Figura 14.

Sentimiento de realización



Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Respecto al sentimiento de realización en su empleo anterior, los encuestados supieron manifestar que, si se sentían realizados tanto profesional como personalmente con un 57% y un 37% no lo hacían, lo que supone que estos 37% son aquellos que buscaban ese cambio anteriormente mencionado.

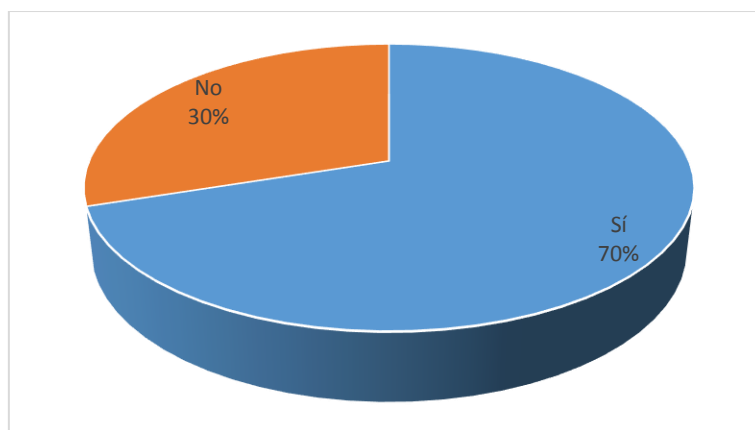
3.3.4 Bloque IV

3.3.4.1 Experiencia previa como emprendedor

3.3.4.1.1 Antecedentes de creación de empresas

Figura 15.

Antecedentes de creación de empresas



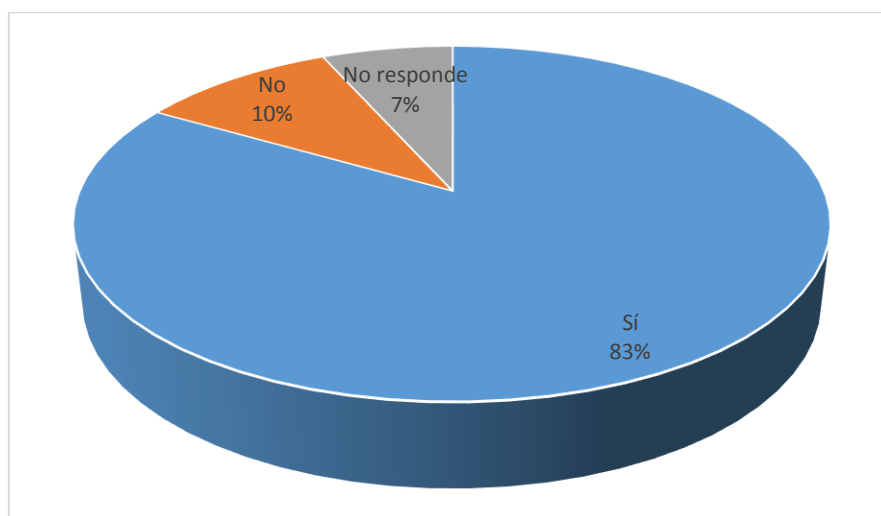
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

En referencia a si existen antecedentes de empresas creadas dentro del entorno familiar, los encuestados manifiestan que, como se observa en la figura un 70% indica que sí, dentro de su familia existieron otras empresas creadas y un 30% no tiene este tipo de historia, dejando en claro que aquellos emprendimientos exitosos tienen son liderados por una persona con conocimientos previos en negocios.

3.3.4.1.2 Funcionamiento del emprendimiento familiar

Figura 16.

Funcionamiento del emprendimiento familiar



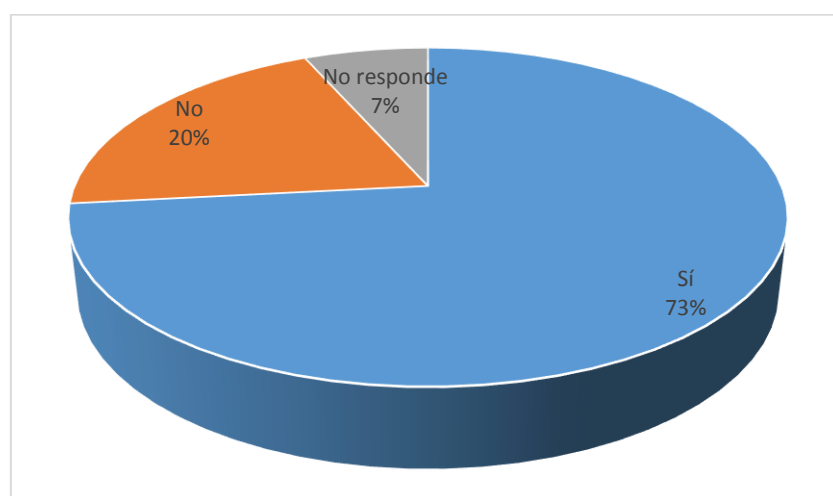
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

El porcentaje más alto de los encuestados (83%) declara que su emprendimiento familiar continúa funcionando, ratificando lo mencionado los emprendimientos con mejores resultados y equilibrados son aquellos que son dirigidos por directivos con experiencia y formación.

3.3.4.1.3 Existencia de un emprendimiento anterior

Figura 17.

Existencia de un emprendimiento anterior



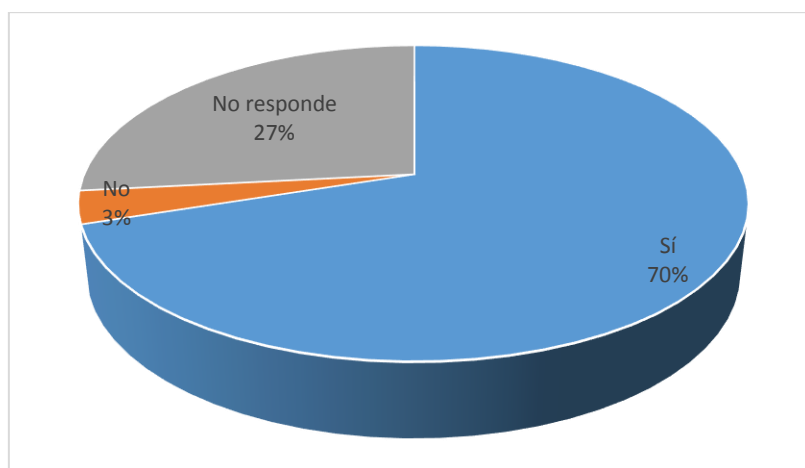
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Ahora bien, los encuestados con un 73% indican que sí tuvieron un negocio o emprendimiento distinto al que desarrollan actualmente, siendo un valor representativo se puede inferir de manera preliminar que existe una administración adecuada o al contrario un mal manejo ya que pueden seguir o no funcionando estos.

3.3.4.1.4 Funcionamiento actual

Figura 18.

Funcionamiento actual



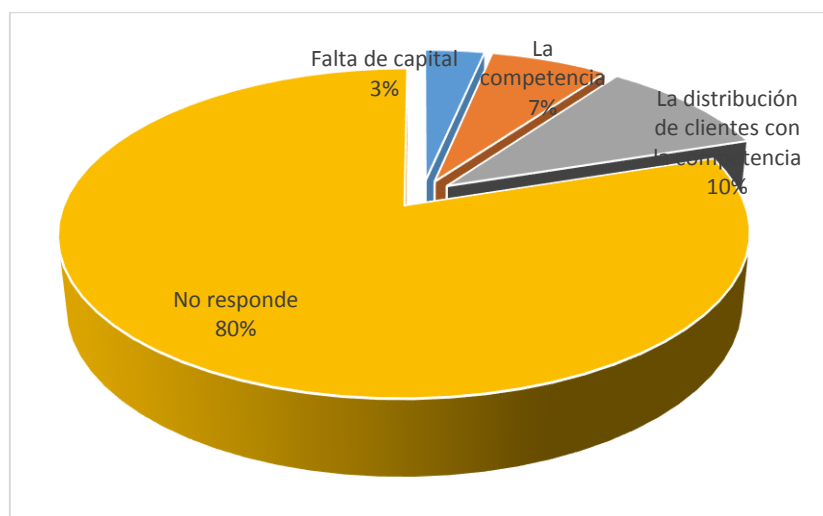
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Según se observa en la figura, el porcentaje más alto 70% de los encuestados dicen que su emprendimiento antiguo continúa en funcionamiento, lo que ratifica una de las posibilidades planteadas en la pregunta anterior, la que evidencia un buen manejo del emprendimiento, aquí una cualidad del emprendedor es la de planificación y análisis.

3.3.4.1.5 Dificultades

Figura 19.

Dificultades



Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Como se esperaba en esta pregunta los porcentajes son mínimos y la mayoría 80% no responde esta pregunta pues se indicó que la gran parte de encuestados indican que sus emprendimientos no fueron cerrados y continúan en funcionamiento.

Figura 20.

Características esenciales de un emprendedor



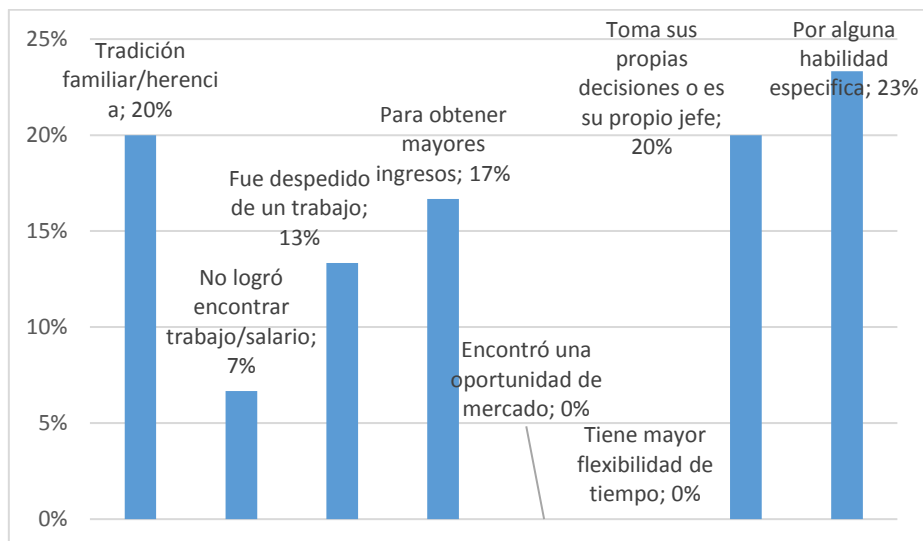
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

En esta figura se evidencian las características esenciales de un emprendedor, según se observa en promedio la mayoría de los encuestados presentan las cualidades de manera

efectiva, lo que lleva a considerar que dentro del cantón Conocoto existe un perfil emprendedor bien encaminado.

Figura 21.

Razones para emprender



Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

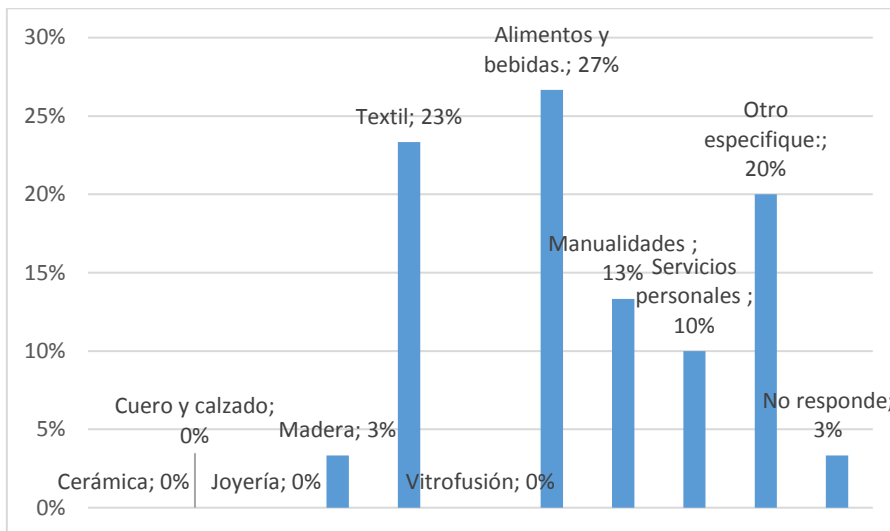
Según se observa en la figura, el porcentaje más alto 23% de los encuestados manifiesta que el principal motor para emprender fue porque tenían habilidades que podrían resultar en negocios rentables, el 20% por tradición familiar y por libertad laboral respectivamente, seguido por incremento de ingresos con un 17%, todas estas características suman a la identificación de perfil emprendedor artesanal.

3.3.5 Bloque V

3.3.5.1 Características del emprendimiento

Figura 22.

Características del emprendimiento

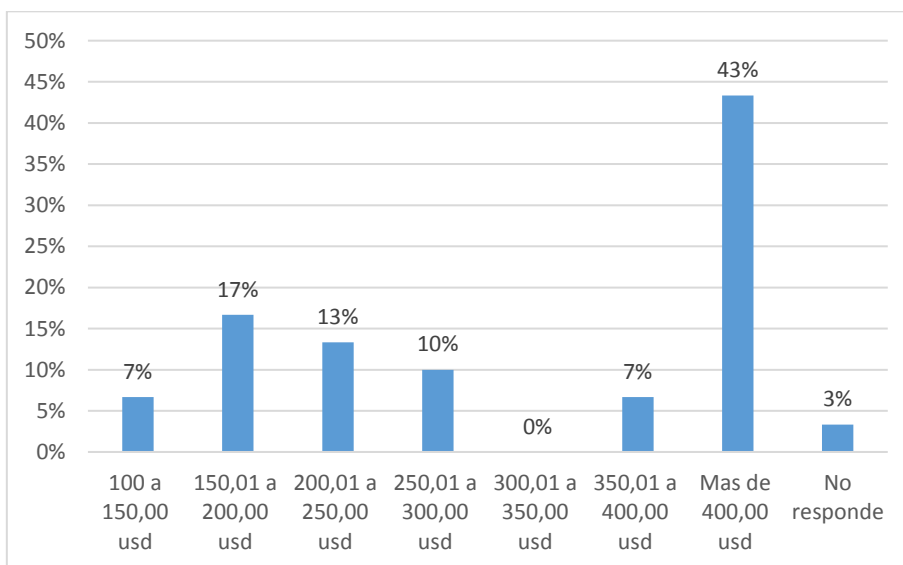


Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

En los productos que estos emprendedores ofrecen están principalmente los alimentos y las bebidas con un 27%, seguidos de ropa y accesorios en el área textil.

Figura 23.

Ganancias

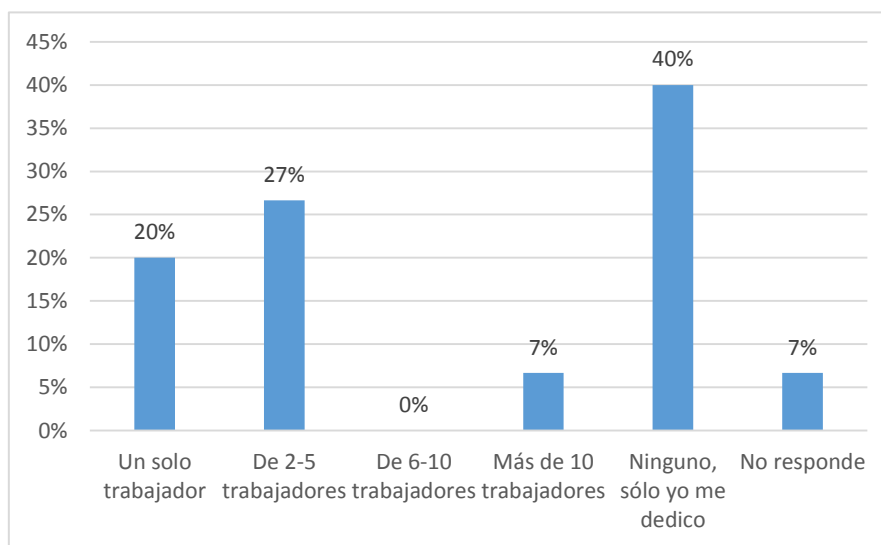


Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Según se observa en la figura, el porcentaje más alto 43% de los encuestados indica que el monto aproximado de ingresos mensuales oscila en los \$400,00; esto muestra que son negocios rentables y que generan ganancia pues son valores más altos que un salario básico general.

Figura 24.

Colaboradores



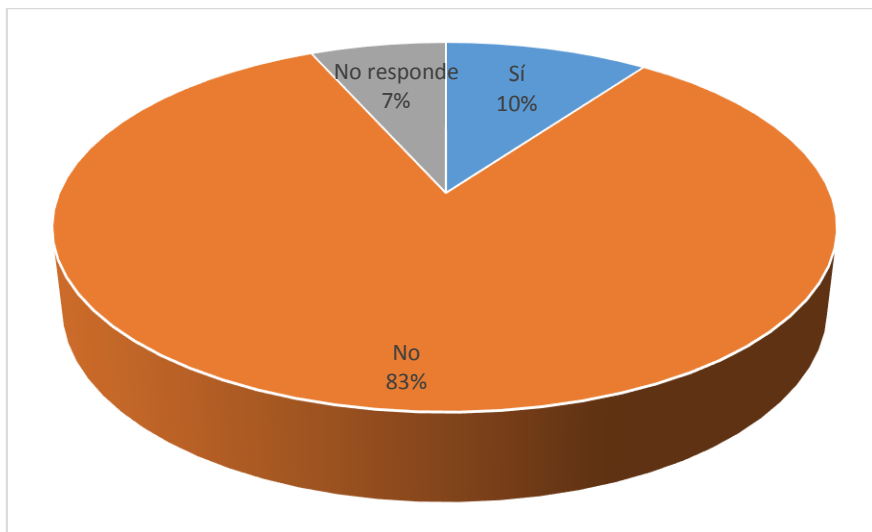
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Respecto al número de colaboradores dentro del emprendimiento los resultados indican que, el 40% no cuenta con ninguno, y el 27% tiene entre 2-5, lo que supone una afectación pues los emprendimientos sugieren de cualquier manera la generación de empleo, también se podría pensar que no existe crecimiento a nivel empresarial, además que una de las características de un emprendedor artesanal es la de generación de metas sobre todo en el ámbito social y las plazas de trabajo el principal propósito.

3.3.5.2 Responda los siguientes temas puntuales

Figura 25.

Personal con discapacidad

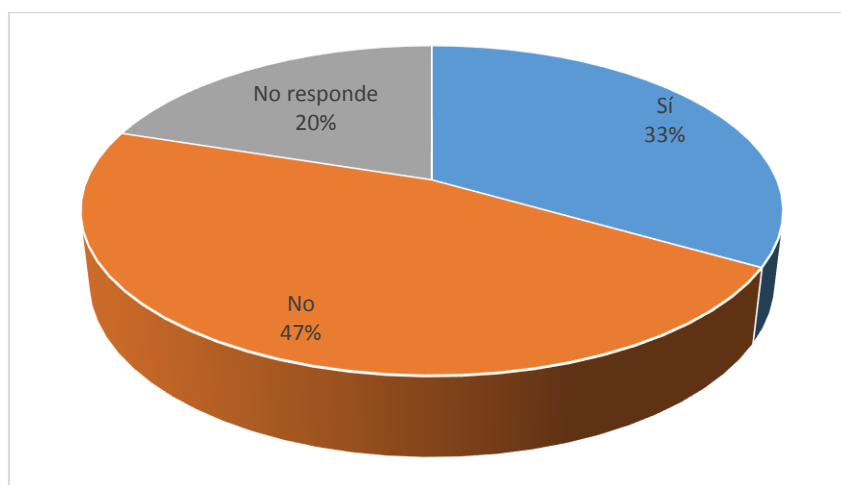


Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

En la figura se observa que en referencia a la presencia de personal con discapacidad como se esperaba en su mayoría con 83% no tiene dentro del emprendimiento personas que presenten algún tipo de discapacidad, como se observó en preguntas anteriores los emprendimientos encuestados no cuentan con personal de ninguna clase.

Figura 26.

Certificaciones

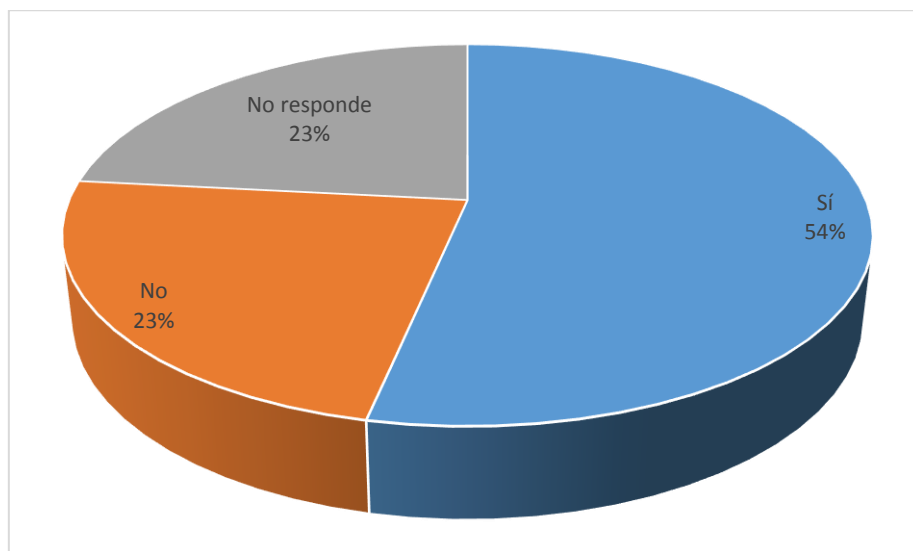


Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

En la figura se observa que, de todos los encuestados el 47% no tiene certificaciones ni sellos de calidad que validen el producto que ofertan, lo que nuevamente recae sobre el valor empírico que mantienen los emprendimientos, restándoles valor y proyección.

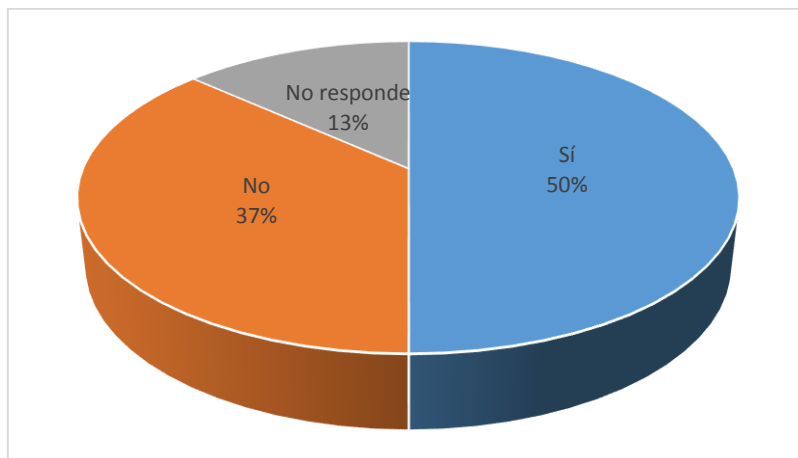
Figura 27.

Condiciones económicas, sociales y políticas



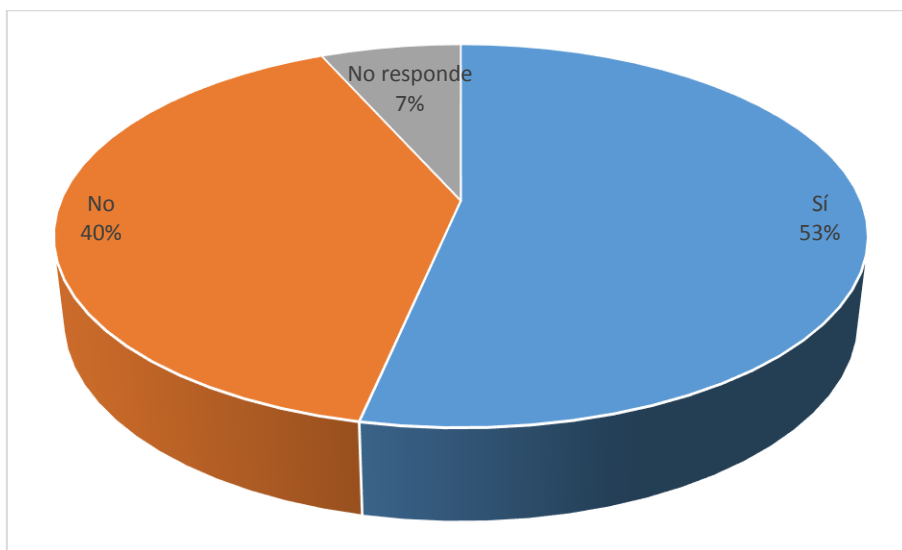
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

En la figura se observa que en referencia a las condiciones económicas, sociales y políticas fueron favorables para el desarrollo y creación de los emprendimientos, a lo que el 53% de encuestados indicó que sí y la otra mitad se distribuyó entre no, y no responde; con un valor representativo se puede concluir que en general el entorno ha sido el escenario propicio para la liberación económica, dentro de las fortalezas y oportunidades se destaca el marco normativo social para el desarrollo artesanal y productivo.

Figura 28.*Costos de los productos*

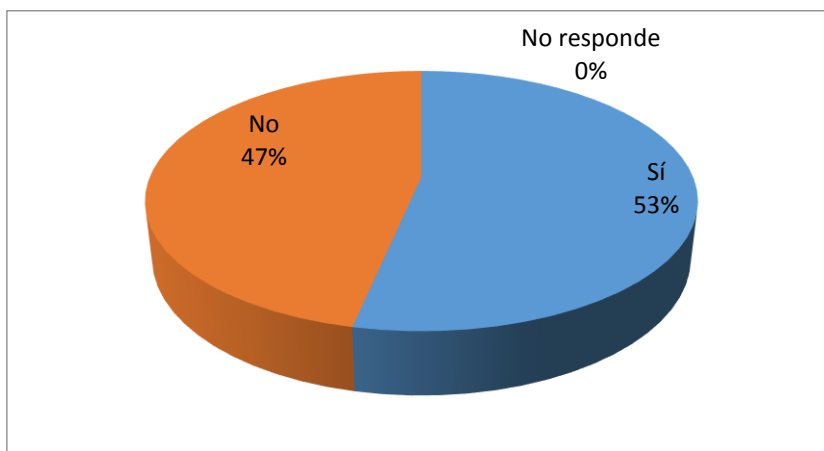
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Es así que en esta pregunta se evidencia según la figura que, la mayoría 50% de los encuestados indican tener establecida una estructura de costos para sus productos, lo que infiere que los emprendimientos son sólidos y estructurados.

Figura 29.*Sistema de comercialización*

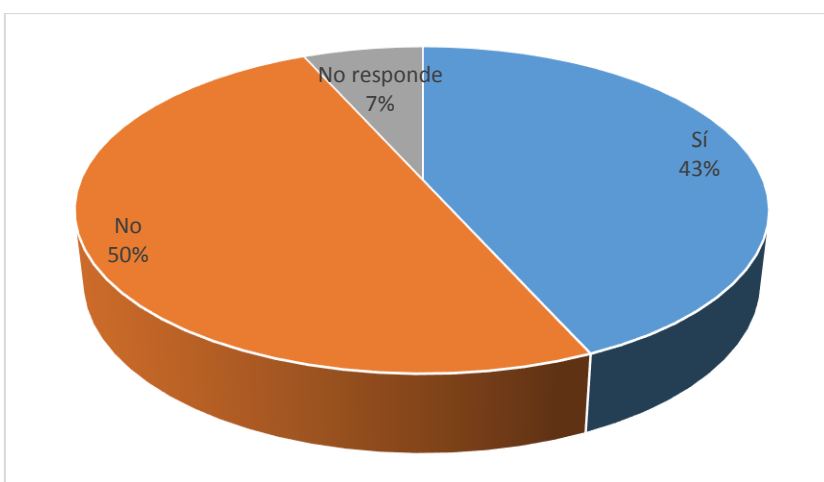
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

En la figura se observa que, de los encuestados el 53% mantiene un sistema de comercialización bien definido, lo que permite concluir que el proceso de marketing, publicidad y ventas son los adecuados y se logra lo esperado con respuestas positivas.

Figura 30.*Manuales de funciones*

Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Dentro de esta pregunta, los encuestados expresaron que, con un 53% poseen manuales de funciones, seguido estrechamente por un 47% que no los tienen, estos valores permiten inferir que no existe un verdadero trabajo respecto a la gestión tanto en recursos humanos como organizacionales, pues un manual de función sería un paso grande para llegar a consolidarse como un emprendimiento a gran escala.

Figura 31.*Mantienen sus procesos por escrito*

Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

En este punto, se aprecia que, los encuestados expresaron con un 50% que no tienen escritos sus procesos y un 43% que sí, nuevamente se evidencia que existe una brecha por cubrir respecto a gestión de una organización y que los emprendedores necesitan más capacitación y especialización.

3.3.6 Bloque VI

3.3.6.1 Desempeño

La siguiente tabla contiene las respuestas a una de las preguntas que generó mayor conflicto con los encuestados, pues la instrucción no fue comprendida en todos los casos, algunos marcaron con una X en las casillas, y otros la dejaron en blanco por no quedarles clara, por lo que se exponen las tendencias señaladas, con los números que iban marcando, con los números de cada encuestado en la fila de encabezado, del 1 al 30 (las columnas y casillas en blanco son las encuestas sin respuesta en este ítem):

Tabla 5.

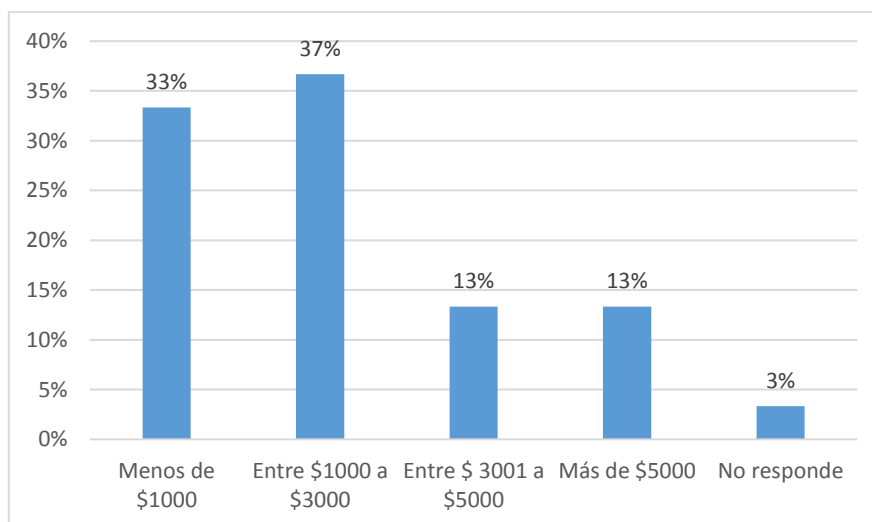
Idea de negocio

36. ¿Cómo surgió la idea de negocio? Señale hasta tres opciones influyentes en orden de importancia. Siendo 1 el más importante.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Una oportunidad detectada	1	2		1		1		1		1	1	1	1	1	1		1		1		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Desempeño de una actividad profesional		1	1	2					1	2	3		2		3	1	3					1	2	3		2		3	1	3
Sugerencias de terceros							1	2					3							1	2					3				
Existe en el mercado/Tiene éxito en el mercado		3		3								2			2		2								2			2		2
Herencia familiar						2		3						2					2		3						2			
Conocimientos previos por tradición familiar.						3					2			3					3					2			3			
Otro																														

Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Figura 32.*Localización de clientes**Nota:* Elaborado por: Anchaluisa, R.

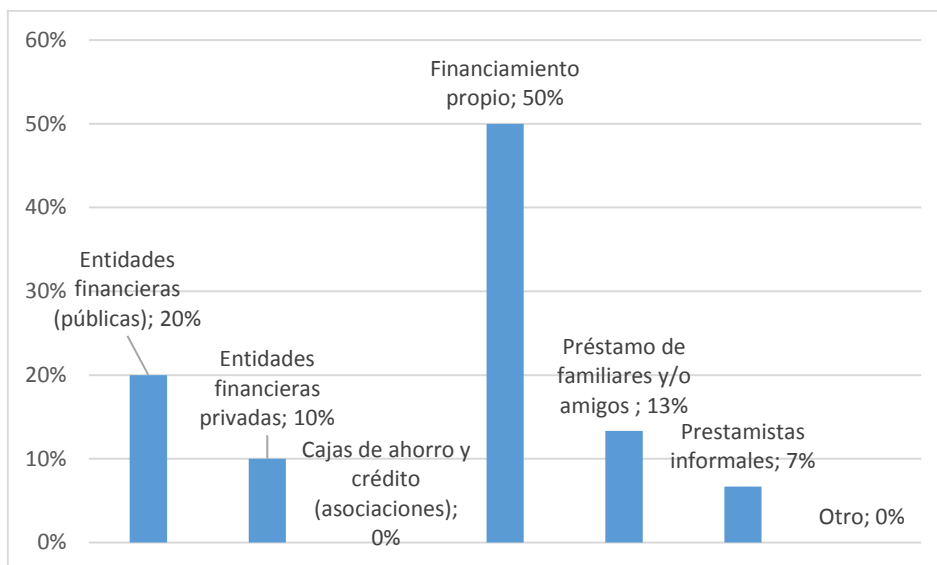
En la figura se observa que el total de encuestados indica que sus clientes son principalmente a nivel local, lo que permite concluir que un emprendimiento es un negocio que se maneja desde un entorno más pequeño, donde el emprendedor realiza sus redes de contacto entre conocidos para luego expandirse.

Figura 33.*Capital inicial**Nota:* Elaborado por: Anchaluisa, R.

Respecto al capital inicial que ocuparon para emprender, los encuestados indican con un 37% que fue un monto aproximado entre los \$1000 a \$3000, seguido de un 33% que invirtió un valor menor a \$1000; con estos valores se entiende que dependiendo el tipo de producto el capital no es alto.

Figura 34.

Financiamiento

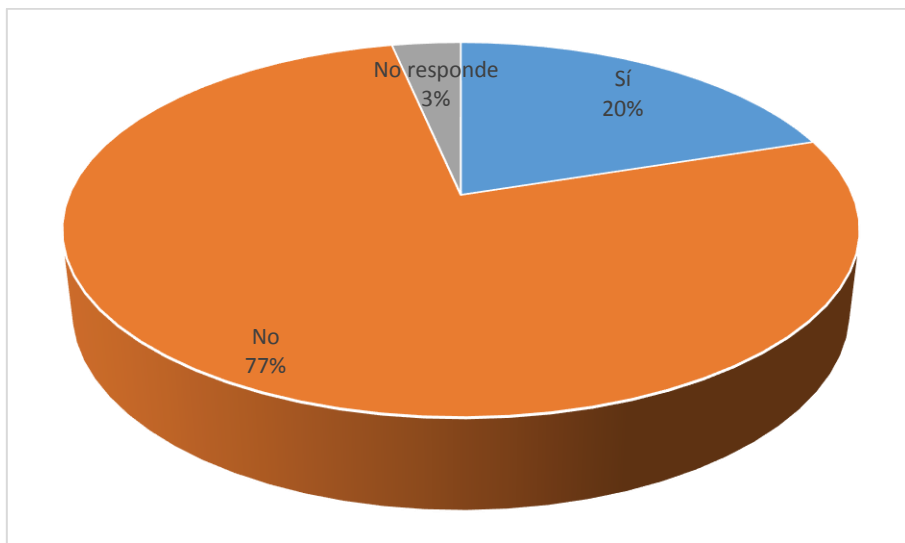


Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Siguiendo se preguntó sobre el financiamiento, a lo que los encuestados respondieron que, con un 50% fue por medios propios, por entidades financieras públicas un 20% y un mínimo de 7% por prestamistas informales, lo que indica que al no ser montos altos se puede empezar con medios propios, sin embargo existen como oportunidad convenios que establecen créditos para negocios, emprendimiento y la producción artesanal, esto como dato puede ser usado de tal forma que el capital no sea un impedimento para el crecimiento comercial.

Figura 35.

Apoyo o financiación de alguna institución

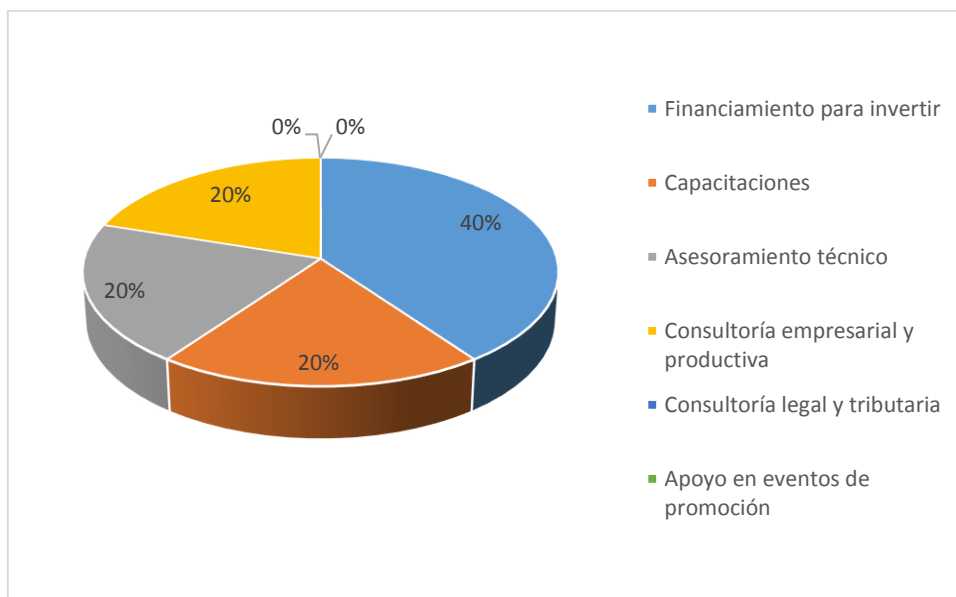


Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.2020

Al hablar de apoyo o financiación de alguna institución en la actualidad expresan con 77% que no lo hacen y un 20% sí; con esto se entiende que los emprendimientos deben ser autónomos en su totalidad, a pesar de que esto no debe ser una ley que rijan de manera estricta la implementación de un emprendimiento.

Figura 36.

Factor de importancia en el establecimiento de un emprendimiento

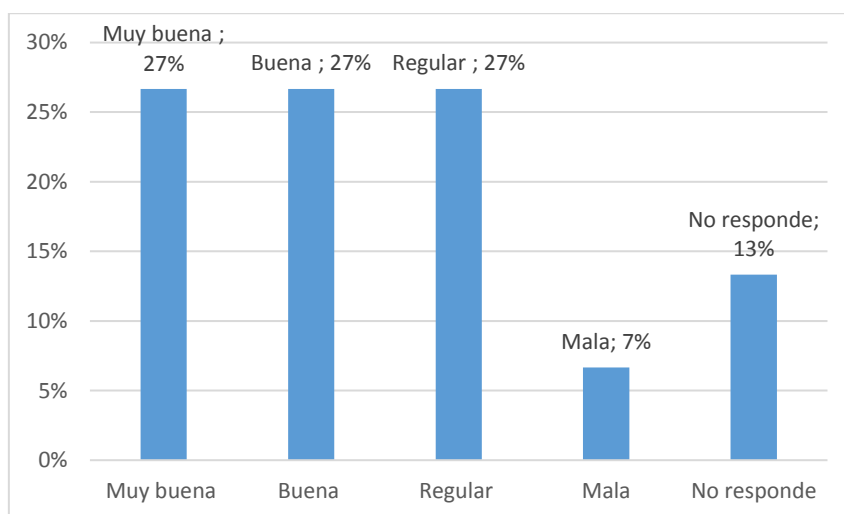


Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

En esta figura se observa que la variable más referida como factor de mayor importancia es el financiamiento para invertir (40%), mientras las otras seleccionadas fueron capacitaciones, asesoramiento técnico y consultoría empresarial y productiva, cada una con el 20%, en contradicción con lo mencionado en preguntas anteriores indican que el financiamiento es un problema por así decirlo, distanciando los datos de lo real.

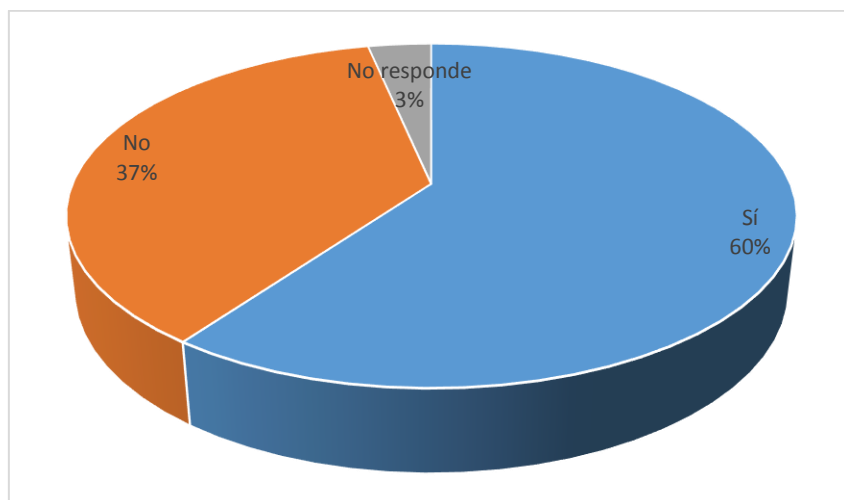
Figura 37.

Rentabilidad del negocio



Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

En la figura se observa que, de los encuestados la mayoría con 27% consideran que la rentabilidad de su negocio durante los últimos años ha sido entre muy buena y regular, lo que ratifica que un emprendimiento dirigido de manera adecuada puede rendir exitosamente, además poniendo como punto detonante el perfil de un buen emprendedor, mientras más apegado a lo que la teoría dice más rentable el negocio.

Figura 38.*Sus ganancias superan el capital**Nota:* Elaborado por: Anchaluisa, R.

Hablando de ganancias, el 60% dice que superan el capital de manera anual y un 37% no lo logra, esto afianza lo antes dicho de la idea de un emprendimiento estable y rentable con miras a un crecimiento futuro.

En la siguiente tabla se debe aplicar el siguiente código para la interpretación:

Tabla 6.*Código interpretación*

Indispensable	1
Muy necesario	2
Necesario	3
Medianamente necesario	4
Importante	5
Medianamente importante	6
Algo importante	7
Poco importante	8
Casi nada importante	9
Nada importante	10

Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Tabla 7.

(pregunta 44) 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

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Promedio	
Emoción que ver cómo mis ideas se vuelven realidad	14	5	0	0	0	0	0	0	0	7	2	2,80
Un emprendedor obtiene más ingresos que un asalariado	3	7	4	0	2	0	4	0	0	7	1	2,80
Manejar el tiempo a mi conveniencia	1	2	5	7	5	4	4	4	0	0	2	3,00
Hacer mucho dinero	4	2	3	1	10	5	7	7	2	0	0	3,40
Disfruto de los retos	0	0	2	8	2	2	2	4	7	0	0	2,50
Continuo el negocio de mis familiares	0	2	0	2	1	0	0	2	0	9	10	2,60
Veo posibilidades creativas en cada cosa que hago	2	2	3	2	2	2	1	5	9	0	3	2,90
Me encanta desafiar lo tradicional	0	3	6	2	4	0	0	2	5	3	0	2,50
Aprovecho mis	0	4	0	6	2	2	4	0	3	2	6	2,70

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Promedio	
habilidades y conocimientos												
Soy independiente y me exijo yo mismo		4	1	5	0	0	12	0	2	0	4	2,80
No responde		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2,00
Total		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	

Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Según se observa en la tabla, los criterios sobre la importancia de los factores planteados, varían entre indispensable y nada importante, existiendo una evidente dispersión respecto a la consideración de las variables propuestas.

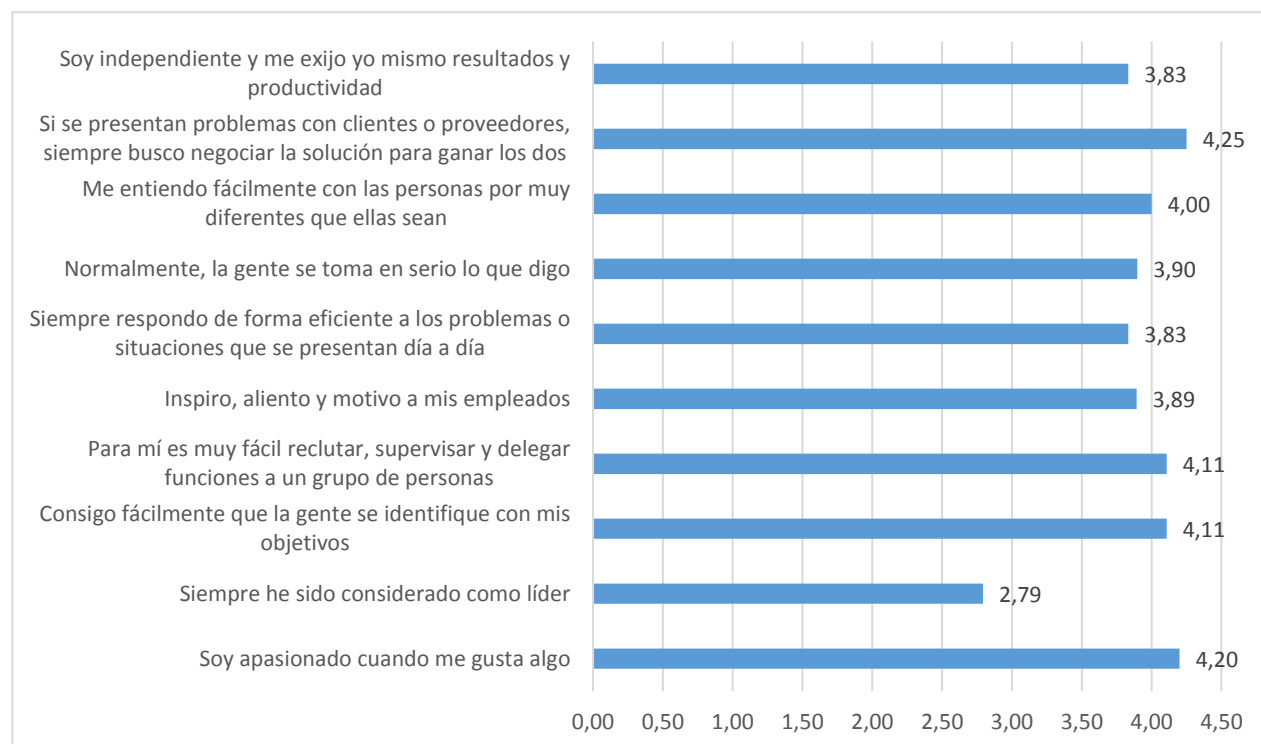
Para las siguientes preguntas se debe aplicar el siguiente código para la interpretación:

Tabla 8.

Código interpretación 2

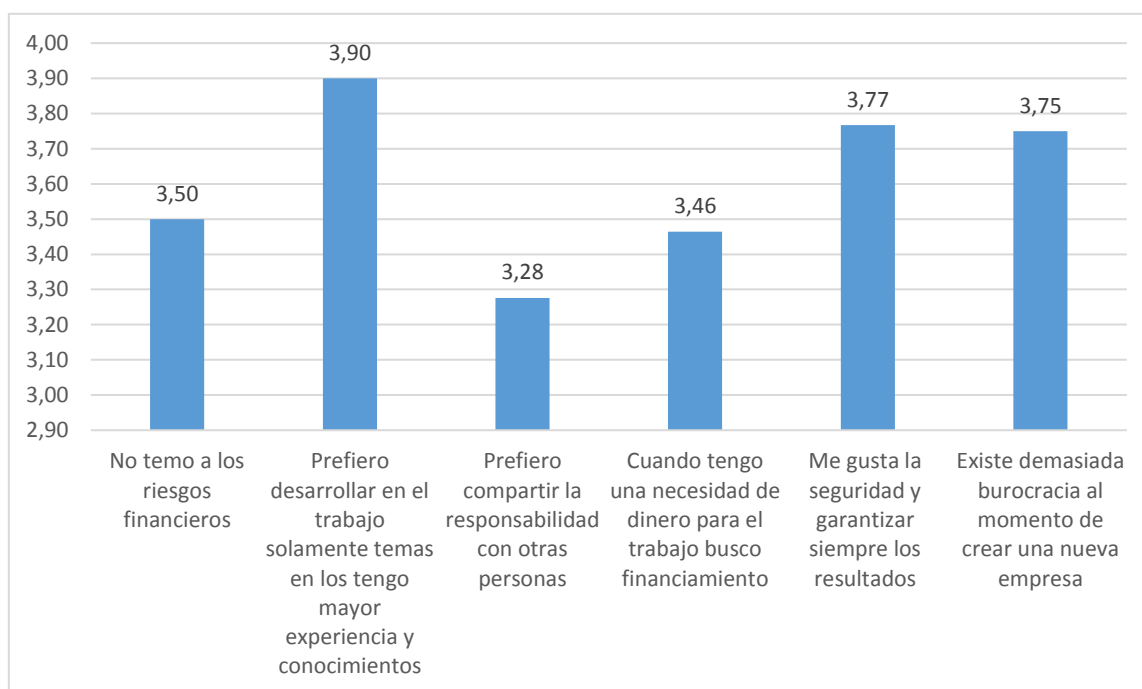
	6. 45; 6. 46;
Totalmente en desacuerdo	0
En desacuerdo	1
Neutro	2
De acuerdo	3
Totalmente de acuerdo	4

Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Figura 39.*Características del liderazgo*

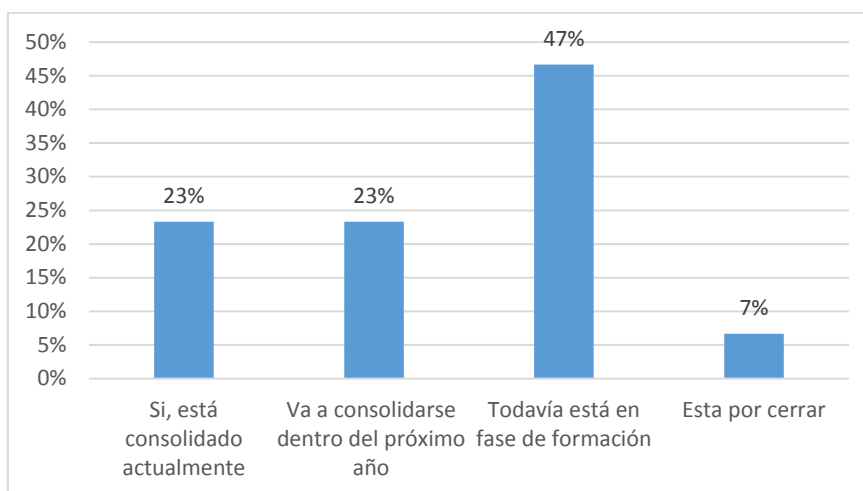
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Según se observa en la figura, existe una percepción predominante de totalmente de acuerdo (4 en promedio) en la mayoría de los rasgos propuestos para las características de liderazgo, con las que se identifican los encuestados, un factor importante a tomar en cuenta en este punto es que de estos rasgos se derivan las habilidades impuestas para un buen emprendedor, es decir, además de líder se debe considerar las competencias como un sujeto que busca innovar y tomar riesgos.

Figura 40.*Rasgos*

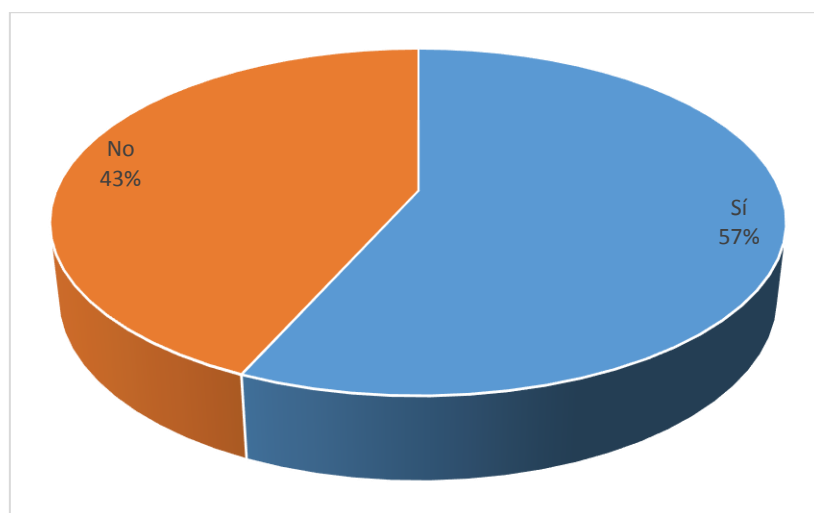
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

En la anterior figura, se observa que los promedios más altos se dan en las opciones “Prefiero desarrollar en el trabajo solamente temas en los tengo mayor experiencia y conocimientos” (3,90) y “Me gusta la seguridad y garantizar siempre los resultados” (3,77), prácticamente se ponen en evidencia aquellos resultados que sugieren una perspectiva de negocio enfocado al crecimiento personal y empresarial.

Figura 41.*Consolidación y funcionamiento de los emprendimientos*

Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Respecto a la consolidación y funcionamiento de los emprendimientos los encuestados indicaron que en su mayoría con el 47% se encuentran en desarrollo y conformación y solo el 23% se encuentra establecido; dejando a relucir que con todo lo mencionado anteriormente los emprendimientos necesitan todavía ser reconocidos y gestionados.

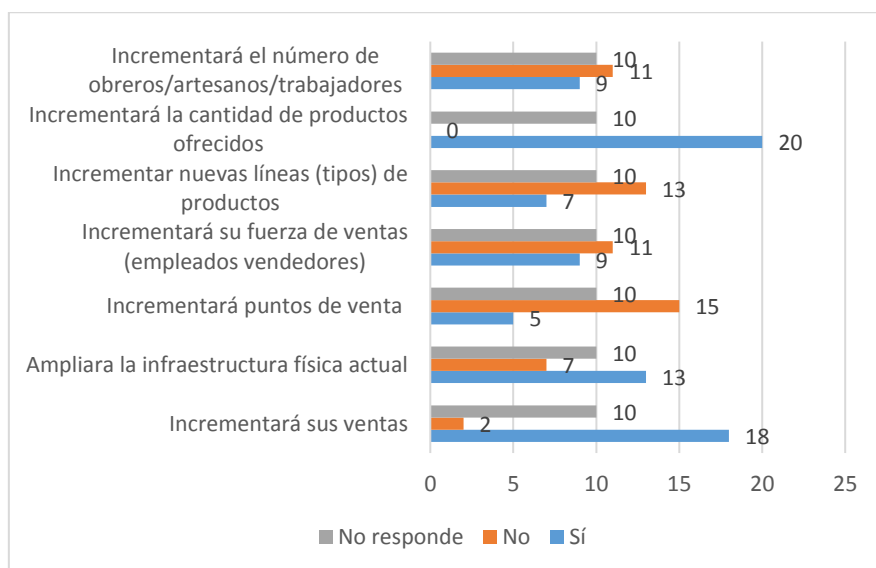
Figura 42.*Expectativas de crecimiento*

Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

En referencia a la expectativa de crecimiento para este año, los emprendedores creen que existirá un crecimiento para sus negocios en un 57% y el 43% consideran que no; se debe tomar en cuenta en este punto el tipo de emprendimiento y de producto que se tenga.

Figura 43.

Ejecución de alternativas propuestas para impulsar sus negocios



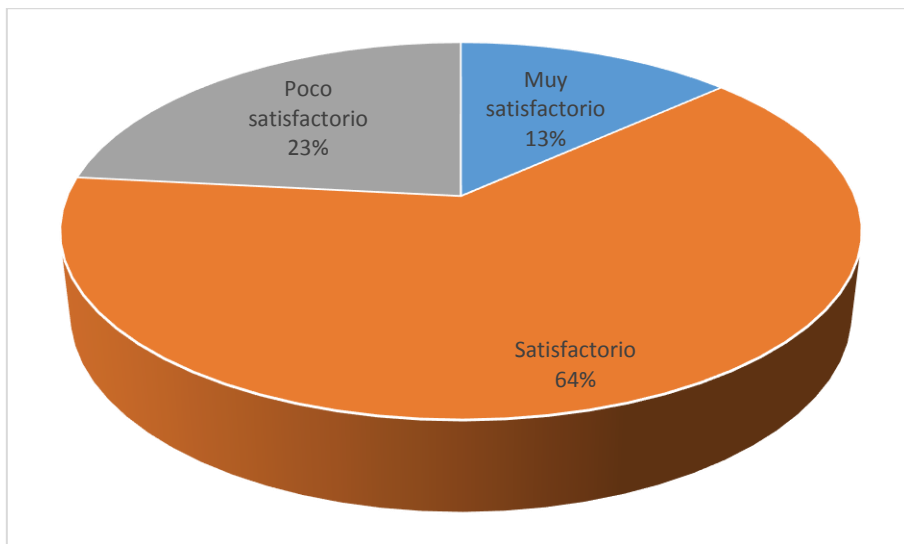
Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

Como se observa en la anterior tabla y su figura, la mayor parte de los encuestados sí están dispuestos a ejecutar las alternativas propuestas para impulsar sus negocios. Esto se confirma con las respuestas positivas expresadas en la mayoría de los casos.

3.3.6.2 Nivel de satisfacción con la labor actual

Figura 44.

Nivel de satisfacción con la labor actual

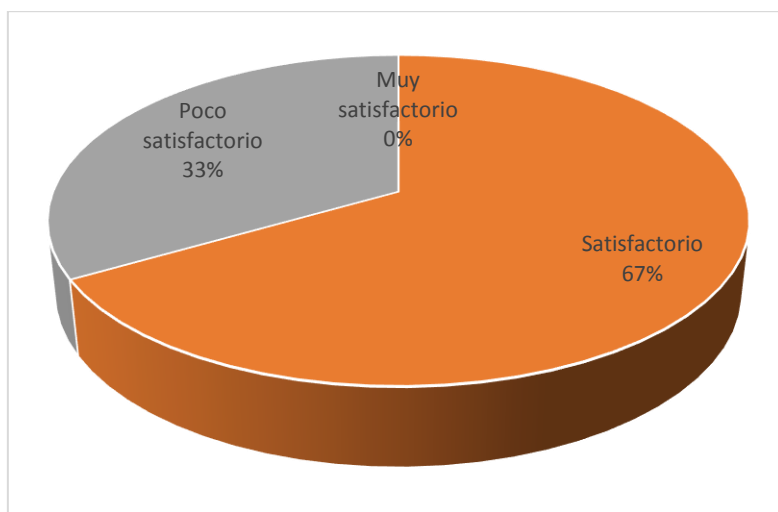


Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

El grado de satisfacción de los emprendedores con un 63% se encuentra dentro de lo satisfactorio y un 23% no están muy felices con los resultados, es un porcentaje representativo lo que supone que un emprendimiento es una buena opción de innovación y liberación laboral.

Figura 45.

Satisfacción a nivel familiar

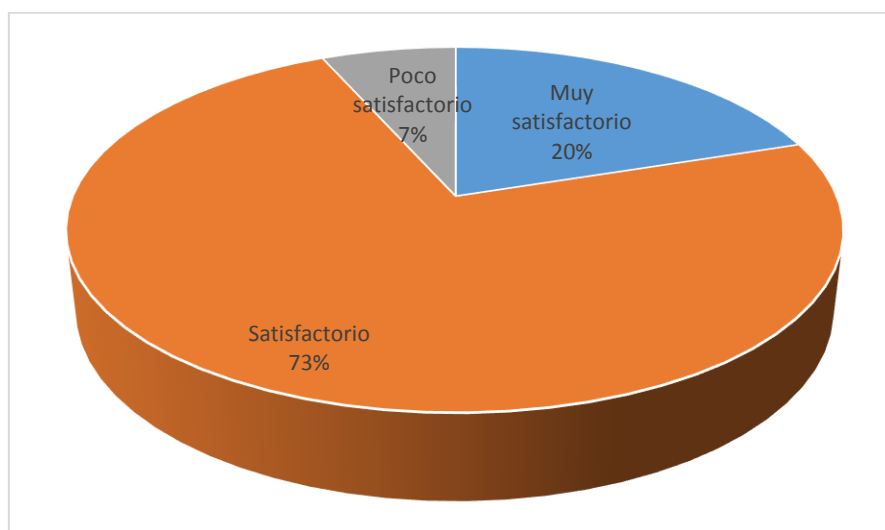


Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

A nivel familiar los emprendedores consideran que su nivel es satisfactorio con un 67% y el 33% que no llena sus expectativas, al convertirse en emprendedores se deben tomar riesgos, pero también existen muchos beneficios uno de ellos es la flexibilidad de compartir más tiempo familiar sin amenazar el tiempo de productividad.

Figura 46.

Satisfacción a nivel financiero



Nota: Elaborado por: Anchaluisa, R.

A nivel financiero los encuestados indican estar satisfechos con su situación económica con un 73%, lo que concluye que el emprendimiento les permite cubrir sus necesidades, además les brinda libertad financiera plena, pueden desenvolverse dentro del mercado sin trabas.

3.5. Perfil del emprendedor artesanal del cantón

En este sentido, se plantean que las actitudes emprendedoras se refieren a la actitud favorable por ejercer nuevos emprendimientos donde se incluyen variables como percepción, tamaño de mercado, urbanización, riesgo de negocios, entre otros.

En el caso ecuatoriano, Ecuador es el país más emprendedor de América Latina, con un crecimiento sostenido durante 3 años. Ahora, la verdadera pregunta a realizarse es ¿cuántas de estas empresas se consolidan con el paso de los años? Muchas de ellas tienen

que cerrar, ante la falta de apoyo financiero, la falta de crédito dedicado, capital de riesgo, redes de inversores y la ausencia de productos bursátiles.

Las percepciones de las personas al momento de emprender son un indicador que se debe destacar ya que permite conocer el perfil del emprendedor desde otro punto de vista, en este caso, se constata que hay un incremento de los emprendedores que generan una oportunidad percibida, es decir, que perciben una buena oportunidad para generar una nueva idea de negocio en su entorno.

De manera puntual con lo expuesto en los datos de la encuesta aplicada se puede estimar el perfil del emprendedor artesanal del cantón Conocoto, inicialmente está el hecho de la edad los artesanos emprendedores del cantón tienen aproximadamente entre 20 y 50 años de edad; además la cualidad número uno de estos es que son "tomadores de riesgos", no tienen miedo de estar sin ingresos hasta por algunos años.

Los empresarios de Conocoto no tienen miedo a fracasar, sin embargo, muchos creen que no necesitan un conocimiento basto en el tema de producción de artesanías, por lo tanto, puede que sean un poco impulsivos; los emprendimientos exitosos dentro del área se adaptan y aprenden rápidamente sobre la marcha. Sumado a todo esto no es necesario un capital enorme para comercializar en el cantón y todos los emprendedores tienen capacidades como un nivel de formación alto con especialidades en ventas, marketing, contabilidad, servicio al cliente, la investigación de los competidores, etc. Sus principales motores son la necesidad de logro, independencia y la motivación económica.

Conclusiones

El desarrollo del presente estudio permitió formular las siguientes conclusiones, en función de los objetivos general y específicos, son:

Se analizó el perfil del emprendedor artesanal de la parroquia Conocoto de la provincia Pichincha– Ecuador, la motivación, liderazgo y creatividad son las competencias claves del perfil del emprendedor en Conocoto, pero además los emprendedores cuentan con una autoconfianza, intuición, y sobre todo les gusta el riesgo, la creatividad le ayuda a su capacidad de invento e innovación, pero además son constantes y perseverantes para lograr sus metas. Los emprendedores del cantón Conocoto están muy apegados a los establecidos dentro de la literatura destacando la creatividad, la autoconfianza, la innovación y formación como características más importantes.

Se argumentó teóricamente las competencias que requiere el emprendedor artesanal para mejorar su desempeño, señalándose en este estudio el concepto y tipos de emprendimiento, la clasificación de los emprendedores, las características y competencias de los emprendedores, entre otros aspectos.

La situación actual del emprendimiento artesanal a nivel nacional es complicada de establecer, a pesar de existir una variedad de programas y apoyos para este sector que incluye diversas áreas de trabajo (manufactura, decoración, producción de ropa, entre otros) es limitada. En específico en el cantón Conocoto por ser una región repleta de historia y considerada como se estableció en apartados anteriores una de las más artesanales dentro de Quito necesita de un empujón más fuerte para despuntar como emprendedora artesanal, tomando en cuenta que dentro del sector existen alrededor de 3822 personas que se dedican a la artesanía y solo 597 forman parte de una asociación, dejando en evidencia que la situación actual del emprendimiento como tal aun deja mucho que desear.

Dentro del análisis FODA del emprendimiento artesanal salen a relucir como un dato relevante las debilidades y amenazas para el mismo, por un lado, está la falta de atención en

materia de la artesanía y sus implicaciones como emprendimiento, y por otro el riesgo que corren los artesanos y emprendedores para impulsar sus negocios ya que les hace falta promoción y posicionamiento dentro del mercado.

Finalmente se logran establecer las características principales con las que debería contar un emprendedor artesanal entre las principales están la iniciativa y búsqueda de oportunidades para incorporarse dentro del mercado artesanal, la persistencia para enfrentar dificultades a la hora de presentar el producto en un mercado tan competitivo, la formación constante, el establecimiento de metas y el perfeccionamiento de técnicas recogen de manera general el perfil que debe manejar el emprendedor de la rama artesanal dentro del cantón Conocoto.

Recomendaciones

Las futuras investigaciones sobre este tema, deberían centrar esfuerzos en perfilar a los emprendedores de manera mucho más profunda de acuerdo a su campo de acción, además proponer otros factores a considerarse al momento de caracterizar a un emprendedor.

Plantear mejores instrumentos de evaluación para poder bosquejar el nivel de aptitudes emprendedoras, de esta manera será posible establecer un parámetro o estándar que favorezca el crecimiento de los emprendimientos.

Se recomienda aplicar estudios similares en otras parroquias del territorio nacional, a fin de tener una visión más clara sobre el sector artesanal en el país.

En nuestro país se debe desarrollar cursos y charlas que atiendan al desarrollo de emprendimientos artesanales impartiendo conocimientos tanto empresariales como de producción que den a conocer las características y competencias necesarias para ser emprendedores y empresarios de reconocimiento.

Promover la formación de los artesanos para que se motiven a emprender, con herramientas válidas a la hora de enfrentarse al mercado que les permitan crecer y desarrollarse, es decir, inculcar el conocimiento y moldear las características para convertirse en empresarios y no solo en simples obreros.

Bibliografía

- Aguas, B. (2018). *Artesanía contemporánea o neoartesanía*. Obtenido de Artesanías de Colombia: http://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/GlosarioPalabra/artesania-contemporanea-o-neoartesanía_48
- Aguirre, A. (1993). Artesanía e Industria tradicional. *Cuenta y razón del pensamiento Actual*, nº 84, 96-102.
- Albornoz, O. (1996). *La artesanía y los circuitos económicos en los procesos culturales de América Latina y el Caribe. El papel de la mujer y el impacto de la actividad económica artesanal en la economía a la escala del hogar*. Caracas: Futuro.
- Albuja, M. (2016). *Análisis de la incidencia de las microfinanzas en los microempresarios del Distrito Metropolitano de Quito, período 2010-2014*. Quito: UTPL.
- Alianza para el emprendimiento e innovación. (2013). *Ecuador, un país emprendedor e innovador en el 2020*. Quito: Alianza para el emprendimiento e innovación.
- Aulet, B. (21 de agosto de 2017). *Emprender es un oficio artesanal*. Obtenido de Eudoxa: <https://eudoxa.mx/2017/08/21/el-trabajo-artesanal-de-emprender/>
- Baker, C., & Biety, M. (20 de Enero de 2015). *An Analysis of Credit Union Microfinance Performance in Ecuador*. Recuperado el 4 de Mayo de 2016, de https://www.woccu.org/documents/Monograph_14
- Bustos, C. (01 de junio de 2009). *La producción artesanal*. Obtenido de Redalyc: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=465545880009>
- Cardalliaguet, L. (2016). *El concepto Artesanía*. Recinto de Río Piedras: Universidad de Puerto Rico.
- Casas, J., Repullo, L., & Donado, J. (2013). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos. *Aen Primaria*, 27-38.
- Departamento Nacional de Planificación. (septiembre de 2006). *Agenda Interna Sectorial. Sector Artesanal. Bogotá*. Obtenido de Agenda Interna Sectorial: www.dnp.gov.co/archivos/documentos/AI_Documentos/artesanías.pdf,2007
- Fuentes, F., & García, S. (2015). Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género . *Estudios de Economía aplicada*, 1-28.
- Juna, V. (2013). *"Propuesta de mejora del ecosistema emprendedor en la ciudad de Quito"*. Quito: Universidad Andina de Simon Bolivar.
- Kantis, H. (2004). *Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia Internacional*. Quito: FUNDES.
- Larrea, R. (2016). *ANÁLISIS DEL EMPRENDIMIENTO Y LA INNOVACIÓN EN LA ECONOMÍA DEL ECUADOR DURANTE EL PERÍODO 2010-2014*. Quito: PUCE.
- Montero, J. (2017). *Emprendedores. Historias de visión, optimismo y persistencia*. Quito: El Conejo.

- Riba, A. (24 de marzo de 2015). *Emprendimiento Artesanal, Industrial o Financiero*. Obtenido de Shaking Mind: <http://albertriba.com/emprendimiento-artesanal-industrial-o-financiero/>
- Robalino, A., Correa, D., & Vizquete, F. (2014). *Iniciativas de emprendimiento de los egresados de la carrera de administración de empresas, de la Universidad Politécnica Salesiana Sede Quito, en cumplimiento de la misión de la universidad*. Quito: UPS.
- Rock, R. (29 de diciembre de 2018). *¿Qué tipos de emprendimiento existen? Descubre cuál se identifica mejor con tu negocio*. Obtenido de Rockcontent: <https://rockcontent.com/es/blog/tipos-de-emprendimiento/>
- Román, J. (2003). La calidad en los productos del medio rural. *Acciones e Investigaciones Sociales*, 18.
- Unidad Nacional de Almacenamiento EP. (2019). *Productos artesanales y servicios públicos fueron presentados en Feria de Emprendimiento*. Recuperado el 19 de Junio de 2020, de UNA EP: <https://una.gob.ec/productos-artesanales-y-servicios-publicos-fueron-presentados-en-feria-de-emprendimiento/>
- Zed, K. (2017). *Técnicas artesanales tradicionales*. Obtenido de UNESCO: <https://ich.unesco.org/es/tecnicas-artesanales-tradicionales-00057>

ANEXOS ENCUESTA

Aplicada a emprendedores artesanos del cantón Conocoto

ANÁLISIS DEL PERFIL EMPRENDEDOR ARTESANAL

BLOQUE I: DATOS GENERALES

1. Nombre del/la emprendedor/a: _____

2. Genero: Masculino () Femenino ()

3. Año de Nacimiento: _____

4. Ciudad donde opera su emprendimiento: Quito

5. Parroquia: Conocoto

6. Provincia. Pichincha

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 continúa 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	
Mas 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?			
Registra sus ingresos y gastos mensualmente.			

BLOQUE VI: DESEMPEÑO

36. ¿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:

37. ¿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	x	100%
2. Regional		
3. Nacional		
4. Internacional		
		100%

38. ¿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		

39. ¿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:

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

Si. No.

Si es (no) siga a la pta 40.

41. 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	

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

1. Muy buena _____ 2. Buena _____ 3. Regular _____ 4. Mala _____

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

1. Si..... 2. No.....

44. 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	

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

Variable	Totalmente en desacuerdo	Neutr o	Totalmente de acuerdo	4	5
	1	2	3		
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					

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

Variable	1	2	Totalmente en desacuerdo	Neutr o	Totalment e de acuerdo
			3	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					

47. 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

48. Considera que su emprendimiento va a crecer significativamente durante el presente año?

1. Si ()

Por qué ? (en una frase corta):

2. No ()

Pasar
a la
48

49. 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
50. ¿Cuál es su grado de satisfacción con su situación actual como emprendedor?			
51. ¿Cuál es su grado de satisfacción con su situación actual en su familia?			

52. ¿Cuál es su grado de satisfacción con su situación económica actual?			
--	--	--	--