INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO SAN ANTONIO

Escuela de Negocios

Análisis de los factores de quiebra en emprendimientos artesanales femeninos de cerámica para optimizar los modelos de negocio en el sector del Valle de los Chillos, Alangasí, Quito, durante el año 2025.

Alexandra Yadira Zurita Huertas

Administración

Trabajo de fin de carrera presentado como requisito

para la obtención del título de

Tecnólogo Superior en Administración

Quito, 7 de mayo de 2025

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO SAN ANTONIO

Escuela de Negocios

HOJA DE CALIFICACIÓN
DE TRABAJO DE FIN DE CARRERA

Análisis de los factores de quiebra en emprendimientos artesanales femeninos de cerámica para optimizar los modelos de negocio en el sector del Valle de los Chillos, Alangasí, Quito, durante el año 2025.

Alexandra Yadira Zurita Huertas…./….

Ing. Enma Mariely Torres Espín, Mgtr.

Quito, 7 de mayo de 2025

DERECHOS DE AUTOR

Por medio del presente documento certifico que he leído todas las Políticas y Manuales del Instituto Superior Tecnológico San Antonio TESA, incluyendo la Política de propiedad Intelectual TESA, y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo quedan sujetos a lo dispuesto en esas Políticas.

Asimismo, autorizo a TESA para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Nombres y apellidos: Alexandra Yadira Zurita Huertas

Código estudiante: 2551

Cédula de identidad: 1714423470

Lugar y fecha: Quito, mayo de 2025

ACLARACIÓN PARA PUBLICACIÓN

Nota: El presente trabajo, en su totalidad o cualquiera de sus partes, no debe ser considerado como una publicación, pese a estar disponible sin restricciones a través de un repositorio institucional. Esta declaración se alinea con las prácticas y recomendaciones presentadas por el Committee on Publication Ethics COPE descritas por Barbour et al. (2017) Discussion document on best practice for issues around theses publishing, disponible en ttp://bit.ly/COPETheses.

UNPUBLISHED DOCUMENT

Note: The following capstone project is available through Instituto Superior Tecnológico San Antonio TESA institutional repository. Nonetheless, this project – in whole or in part – should not be considered a publication. This statement follows the recommendations presented by the Committee on Publication Ethics COPE described by Barbour et al. (2017) Discussion document on best practice for issues around theses publishing available on http://bit.ly/COPETheses.

DEDICATORIA

La conclusión de este proyecto es motivo de celebración, el cual se ha cumplido gracias al apoyo incondicional de muchas personas. En primer lugar está Dios quien me guío en este camino, esto es un reflejo de su amor y providencia, gracias por permitirme compartir este triunfo con mis amadas hijas, Amanda y Layla a quienes quiero dedicar este proyecto, mujeres tan maravillosas, gracias a su amor que es mi mayor bendición a ustedes que son el motor de mi vida y mi fuente inagotable de inspiración, su amor incondicional me impulsó a seguir adelante, superando cada obstáculo con valentía.

A mis padres, Manolo y Nelly, les ofrezco este éxito como un tributo a su amor incondicional y a los sacrificios que hicieron por mí, de igual forma se lo dedico a mis hermanas y hermanos en especial a Jenny por su compañía y apoyo a lo largo de mi vida, así como también a mis queridas amigas cuyo ánimo y cariño fueron fundamentales en momentos de desafío.

Un reconocimiento especial a mis profesores, cuyas enseñanzas han sido esenciales en mi formación profesional, a mi querido Instituto San Antonio y al gobierno por brindarme la beca y la oportunidad de continuar mis estudios. Este proyecto también está dedicado a todas las mujeres fuertes y emprendedoras que, con su lucha constante, me inspiran a superar cualquier barrera.

Finalmente, lo dedico a mí misma, por la perseverancia y determinación que me permitieron superar cada desafío y culminar este proyecto con éxito. Reconozco el esfuerzo y el sacrificio que implicó este camino, pero también celebro el crecimiento y aprendizaje que superaron cualquier límite. Hoy celebro este resultado no solo como un punto final sino como un nuevo comienzo, este logro me recuerda que con amor y perseverancia todo es posible, en este trayecto he aprendido el verdadero significado de la resiliencia, tengo la certeza de que voy por un futuro lleno de éxitos y felicidad.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, mi corazón se llena de gratitud hacia Dios fuente de amor y guía en cada paso de mi vida, su presencia constante y su sabiduría me dan la fuerza para superar obstáculos y alcanzar mis metas.

Mis amadas hijas, Amanda y Layla, ustedes son la luz que ilumina mi camino, la razón de mi alegría y la fuente inagotable de mi amor, cada uno de sus logros también es el mío y su felicidad es mi mayor recompensa, gracias por ser mi mayor inspiración, por enseñarme el verdadero significado del amor incondicional y por llenar mi vida de risas y momentos inolvidables.

A mis padres Manolo y Nelly, a mis hermanas y hermanos que son el cimiento de mí ser. A ellos les debo la persona que soy, su amor incondicional, su apoyo inquebrantable y sus enseñanzas han moldeado mi carácter y me han impulsado a dar lo mejor de mí. Gracias por ser mi mayor soporte y por estar siempre presentes en mi camino.

Finalmente quiero expresar un profundo agradecimiento a todas las mujeres valiosas que he conocido, mis amigas de toda la vida y a las mujeres emprendedoras, también compañeros de clase y a mis queridos profesores. Su amistad, colaboración y el valor de sus enseñanzas han enriquecido mi vida de manera invaluable. A todos aquellos que de una u otra forma estuvieron a lo largo este viaje, gracias por su compañía, apoyo y por creer en mí, este logro también es suyo.

RESUMEN

La investigación sobre los factores de quiebra en emprendimientos artesanales femeninos de cerámica en Alangasí identifica múltiples desafíos que afectan la sostenibilidad y crecimiento de estos negocios. Entre los principales problemas se encuentran la gestión financiera limitada, la brecha tecnológica, la competencia con productos industriales y el acceso restringido a financiamiento formal. Estos conflictos generan márgenes bajos y dificultades para acceder a nuevos mercados lo que limita la capacidad de innovación y expansión de las artesanas. Este estudio también revela oportunidades claras para optimizar los modelos de negocio mediante un enfoque integral. La capacitación en gestión financiera y administración permite mejorar el control de costos y la planificación, incrementando la rentabilidad, la digitalización y el uso de plataformas de comercio electrónico amplían el alcance comercial y facilitan la conexión con clientes nacionales e internacionales. De igual manera la innovación en diseño, incorporando materiales sostenibles y técnicas ancestrales que aportan diferenciación le dan un valor agregado. En consecuencia las políticas públicas con enfoque de género que faciliten el acceso a financiamiento y espacios de trabajo compartidos contribuyen a superar barreras socioculturales. En síntesis la viabilidad de los emprendimientos artesanales femeninos en Alangasí depende de la integración, la tradición y modernidad, combinando innovación tecnológica, gestión estratégica y equidad de género, implementar estas estrategias permitirá transformar los desafíos en oportunidades, preservando el patrimonio cultural y promoviendo el desarrollo económico sostenible y el empoderamiento de las mujeres artesanas. Este enfoque integral posiciona a Alangasí como un referente en cerámica artesanal competitiva, inclusiva y sostenible.

Palabras Clave: Cerámica artesanal, modelos de negocio, digitalización, competitividad, sostenibilidad, preservación patrimonial, tradición cultural, acceso a financiamiento.

ABSTRACT

The investigation into the factors leading to the failure of women´s ceramic craft businesses in Alangasí identifies multiple challenges that affect the sustainability and growth of these businesses. Amid the main problems are limited financial management, a technological gap, competition with industrial products, and restricted access to formal financing. These conflicts generate low margins and difficulties in accessing new markets, wich limit artisan´s capacity for innovation and expansion. This study also reveals clear opportunities to optimize business models through a comprehensive approach. Training in financial management and administrations improves the control of cost and plannig, increasing profitability, digitalization and the use of e-commerce platforms expand comercial reach and facilitate connections with national and international clients. Likewise the innovation in design-incorporating sustainable materials and ancestral techniques that provide differentiation, adds value. As a consequence, gender-focused public policies facilitate the access to financing and shared workspaces contribute to overcoming sociocultural barriers. On synthesis the viability of women-led artisanal enterprises in Alangasí depends on the integration, tradition and modernity, combining technological innovation, strategic management and gender equity, implementing these strategies will transform challenges into opportunities, preserving cultural heritage and promoting sustainable economic development and the empowerment of women artisans. This integrated approach positions Alangasí as a benchmark for competitive, inclusive and sustainable artisanal ceramics.

Keywords: Artisanal ceramic, business models, digitalization, competitiveness, sustainability, cultural heritage preservation, cultural tradition, financial access.

TABLA DE CONTENIDOS

CAPÍTULO I 1. INTRODUCCIÓN.....15

1.1 Planteamiento del Problema: 15

1.2 Justificación:.....16

1.3 Alcance:.....18

1.4 Objetivo General y Específicos: 19

CAPÍTULO II 2. MARCO TEÓRICO 20

2.1 Contexto del Sector Artesanal en el Ecuador.....20

2.1.1 Factores Claves para el Éxito de Emprendimientos Artesanales ...20

2.1.2 Impacto de la Digitalización y el Comercio Electrónico en los Negocios.....21

2.2. Características de los Emprendimientos Artesanales Femeninos de Cerámica 22

2.2.1. Estrategias de Producción y Comercialización de los Emprendimientos 22

2.2.2. Desafíos y Oportunidades Específicas para las Mujeres Emprendedoras.....23

2.3 La Optimización de los Modelos de Negocio en el Sector de Alangasí 24

Valle de los Chillos.....24

2.3.1 Evaluación de la Viabilidad del Modelo de Negocio del Emprendimiento 25

2.3.2 Recursos y Herramientas para la Gestión y Mejora de los Negocios Artesanales 26

2.3.3 Redes de Apoyo Económico a Nivel Nacional 27

2.4 Identificación de las Necesidades de Capacitación y Apoyo para Emprendedoras 28

2.4.1 Desafíos y Oportunidades Específicas para las Mujeres Emprendedoras 29

2.5 Análisis de los Factores de Quiebra en Emprendimientos Artesanales Femeninos 30

3 MARCO CONCEPTUAL 31

3.1 Factores de Quiebra en Emprendimientos Artesanales 31

3.2 Optimización de Modelos de Negocio 32

4 MARCO LEGAL 33

4.1 Ley de Defensa del Artesano 33

4.2 Ley orgánica de Emprendimiento e Innovación 33

4.3 Políticas y Programas de Apoyo al Emprendimiento Femenino 34

4.4 Protección de la Producción y Comercialización Artesanal 34

4.5 Derechos de Propiedad Intelectual y Patrimonio Cultural 34

4.6 Equidad de Género y Protección Social 35

CAPÍTULO III. 5 MARCO METODOLÓGICO 36

5.1 Tipo de investigación 36

5.2 Enfoque 36

5.3 Herramientas metodológicas....36

5.4 Técnicas....37

5.5 Estudios iniciales....38

5.6 Desarrollo....38

CAPITULO IV. 6 RESULTADOS Y DISCUSIÓN....39

6.1 Análisis de resultados (descripción)....39

6.2 Interpretación y discusión de resultados....48

6.3 CONCLUSIONES....50

6.4 RECOMENDACIONES....51

7 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS....53

8 ANEXO A:....59

1. INTRODUCCIÓN....60

2. OBJETIVO....60

2.1 Diagnóstico de factores de quiebra....61

2.2 Gestión financiera limitada....61

2.3 Brecha tecnológica....61

2.4 Competencia con productos industriales....61

2.5 Sobrecarga de roles domésticos....62

2.6 Limitado acceso a financiamiento formal....62

3. Estrategias para optimizar modelos de negocio....62

3.1 Plan de negocios....63

3.1.1 Planificación y gestión financiera 63

3.2 Innovación en productos y procesos.....63

3.3 Comercialización y digitalización 63

3.4 Redes colaborativas y cooperativas.....63

3.5 Acceso a financiamiento 64

4. Modelo de negocio propuesto para Alangasí 64

5. Ejemplo de planificación de talleres y capacitación 65

6. Consideraciones Finales.....66

7. Referencias Relevantes 66

8. Conclusión.....66

9. Recomendaciones 67

ANEXO C: ENCUESTA REALIZADA 69

ANEXO D: RESULTADO DE ENCUESTAS.....73

.....77

ANEXO E: ARCHIVO FOTOGRÁFICO.....81

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de Operacionalización de Variables 37

Tabla 2 Propuesta de Valor 64

Tabla 3 Segmentos de Mercado 64

Tabla 4 Canales de Comercialización 64

Tabla 5 Estructura de Costos 65

Tabla 6 Estrategias Clave 65

Tabla 7 Temario y Cronograma de Talleres 65

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1¿Dónde hay más mujeres emprendedoras?.....29

Figura 2 Rango de Edad.....39

Figura 3 Nivel Educativo.....39

Figura 4 Tiempo de Emprendimiento.....40

Figura 5 Número de Empleados.....41

Figura 6 Dificultades Económicas del Emprendimiento.....41

Figura 7 Principales Dificultades Económicas.....42

Figura 8 Dificultad de Materia Prima.....42

Figura 9 Dificultad de Comercialización.....43

Figura 10 Capacitación para Emprendimiento.....44

Figura 11 Financiamiento para Emprendimiento.....44

Figura 12 Estrategia para Afrontar Dificultades.....45

Figura 13 Estrategias Implementadas.....45

Figura 14 Estrategias Efectivas.....46

Figura 15 Apoyo Adicional.....47

Figura 16 Crecimiento y Desarrollo de Emprendimiento.....47

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del Problema:

La definición del problema que se desea satisfacer en el contexto de los emprendimientos artesanales femeninos de cerámica en Alangasí se centra en las diversas dificultades que enfrentan estas emprendedoras, lo cual pone en compromiso la sostenibilidad de sus negocios y, por ende, su capacidad de lograr una contribución cultural y en el desarrollo monetario dentro de su comunidad. A pesar de la riqueza de tradiciones artesanales y el potencial de mercado, muchas mujeres que se dedican a la artesanía se encuentran con obstáculos significativos que limitan su crecimiento y éxito.

Uno de los principios más críticos que contribuyen en la quiebra de estas emprendedoras es la falta de acceso a un adecuado financiamiento. Muchas mujeres emprendedoras carecen de los recursos financieros necesarios para invertir en sus negocios, lo que les impide adquirir materias primas de calidad, mejorar sus técnicas de producción o expandir su capacidad de producción. Esta realidad se ve decrecida por la falta de conocimiento sobre nuevas elecciones de estrategias disponibles para mejorar sus emprendimientos, así también se les presentan dificultades para acceder a créditos debido a la falta de garantías o de su historial crediticio.

Además, los Emprendimientos Artesanales de Cerámica son bastante diversos y reflejan la cultura local, pero la competencia en el mercado artesanal es intensa, tanto a nivel local como internacional. Las Emprendedoras de Alangasí enfrentan la presión de productos importados que, a menudo, son más asequibles debido a la producción en masa y a la falta de regulaciones en cuanto a la calidad. Esta competencia desleal puede llevar a la disminución de precios, lo que impacta de manera directa en el margen de ganancia de los emprendimientos locales y pone en riesgo la viabilidad de sus negocios.

Otro aspecto relevante es la necesidad de capacitación y formación en técnicas de producción y gestión empresarial. Muchas mujeres artesanas carecen de los conocimientos necesarios para optimizar sus procesos productivos o para llevar a cabo una adecuada administración de sus emprendimientos. La falta de entrenamiento en áreas como marketing, contabilidad y gestión de recursos limita su capacidad para participar en un mercado que exige cada vez más.

La actividad artesanal en el Valle de los Chillos, principalmente para el ámbito de la cerámica representa un sector con un crecimiento social y económico en potencia, pero en la realidad una cantidad significativa de estos Emprendimientos Artesanales Femeninos de Cerámica enfrentan diversas dificultades lo que pone en riesgo su sostenibilidad y que incluso a muchas de ellas les ha llevado a la quiebra. Este problema empeora sobre todo por la falta de investigación concreta sobre las causas de la fragilidad en estos negocios, lo que limita la capacidad de implementar estrategias de mitigación efectivas. Este análisis busca llenar este vacío analizando los factores que contribuyen al fracaso de estos Emprendimientos Artesanales Femeninos de Cerámica en el Valle de los Chillos con el fin de identificar causas específicas que afectan a las mujeres Emprendedoras de Alangasí y que estrategias pueden ayudar a fortalecer su desarrollo, la sostenibilidad y su resiliencia.

1.2 Justificación:

El desarrollo del Trabajo de Emprendimiento Artesanal en Alangasí, Quito, es fundamental por varias razones que abarcan tanto el ámbito económico como el cultural y social. En primer lugar, el emprendimiento artesanal representa una oportunidad significativa para las mujeres de la comunidad. Gracias a la creación y presentación de productos como textiles, cerámicas y trabajos en madera, se les brinda la posibilidad de generar ingresos propios, lo que contribuye a su autonomía económica y les permite optimizar su forma de vida y también la de su familia.

Además, el proyecto promueve la preservación de técnicas ancestrales que se continúa transmitiendo a cada generación logrando mantener viva la tradición. Aquellas técnicas no solo son parte del patrimonio cultural de Alangasí, sino que también son un reflejo de la identidad de la comunidad. Al fomentar el uso de estas prácticas en la producción artesanal, se contribuye a la valorización de la cultura local y se evita la pérdida de saberes ancestrales que son únicos y representativos de la región.

Desde una perspectiva económica, el desarrollo del emprendimiento artesanal logra tener una huella positiva en la economía del lugar. Al impulsar la creación y venta de artesanías, se generan empleos y se estimula el comercio en la zona. Esto, a su vez, puede atraer a turistas interesados en la cultura y las tradiciones locales, lo que podría resultar en un aumento del flujo de ingresos para la comunidad. La transformación en la economía dentro de una comunidad a través de las artesanías, puede ayudar a mitigar los efectos de la dependencia de otras industrias menos sostenibles.

Sin embargo, es importante investigar los desafíos más significativos a los que se enfrentan las Emprendedoras, saber si son de índole económica, tal vez la competitividad en el mercado y la escasa o nula capacitación de técnicas de producción y comercialización. Por lo tanto, este análisis debe incluir estrategias de mitigación las cuales van a contribuir en el desarrollo de las mujeres emprendedoras y les permitirá continuar con la elaboración de sus productos en el campo artesanal, estrategias que les guiarán para una mejor organización de sus emprendimientos y para que sepan cómo establecer redes de apoyo que les impulse a salir adelante y vayan fortaleciendo su capacidad de superar desafíos específicos y les inspire a seguir adelante para contribuir con la economía local.

Finalmente, el desarrollo de este estudio no solo se trata de pulir las condiciones económicas e identificar las brechas en las que están las mujeres emprendedoras en Alangasí, sino también de empoderarlas y darles voz en su comunidad. Al fomentar una participación

activa en la economía local, se comienza por la equidad de género para contribuir a la cimentación de una sociedad más justa.

En resumen, el estudio de emprendimiento artesanal en Alangasí es esencial para el progreso sostenible de nuestra sociedad, la preservación de su cultura y la promoción del empoderamiento femenino, una vez se identifiquen los factores de quiebra se podrá generar las estrategias que brinden el apoyo y encontrar las soluciones para que logren optimizar su éxito.

1.3 Alcance:

La quiebra de los emprendimientos de cerámica en el sector de Alangasí se debe a una serie de factores complejos que limitan su capacidad de desarrollo y crecimiento, se enfrentan a barreras culturales y sociales esto afecta en gran medida a la eficiencia y sostenibilidad de sus negocios, para ayudar a superar estas dificultades abordaremos algunas dimensiones para que estas mujeres puedan fortalecer sus emprendimientos, se propondrán estrategias que se enfocaran en algunas áreas para la innovación de nuevos procesos y productos para que puedan competir en el mercado y construir sus negocios sostenibles.

Se realizará un estudio de literatura especializada en los factores de quiebra de emprendimientos con exclusiva atención a las particularidades específicas del sector de la cerámica y de mujeres emprendedoras. Esta revisión permitirá identificar las principales hipótesis y modelos que expliquen el fenómeno de la quiebra en este contexto. Asimismo permitirá identificar las oportunidades del mercado y cuáles son las mejores estrategias para encontrar nuevos canales de distribución que promoverán la competitividad en el sector.

La investigación que se llevará a cabo exclusivamente a mujeres emprendedores de Alangasí, no se considerará emprendimientos de otras regiones así tampoco se tomara en cuenta emprendimientos en otras ramas artesanales, además se prevee que el espacio temporal será durante el primer semestre del año 2025.

1.4 Objetivo General y Específicos:

Objetivo General:

Análizar los factores de quiebra de emprendimientos artesanales femeninos de cerámica para optimizar los modelos de negocio en el sector del Valle de los Chillos, Alangasí, Quito, durante el año 2025.

Objetivos Específicos:

- Identificar y analizar teorías de relevancia de factores de quiebra sobre emprendimientos artesanales con atención especial a las características específicas sobre el sector de la cerámica y de mujeres emprendedoras y la percepción del oficio como una fuente de ingresos viable.
- Describir las causas de quiebra de emprendimientos artesanales femeninos de cerámica que contengan factores financieros, de mercado, sociales, culturales y tecnológicos.
- Comparar los resultados con una prueba piloto en uno de los emprendimientos en contraposición con dos emprendimientos en los que unicamente se haga seguimiento, para identificar la proporción de mejora.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Contexto del Sector Artesanal en el Ecuador

El sector artesanal ecuatoriano representa un pilar fundamental en la economía nacional, constituyendo un elemento clave en el crecimiento económico, la competitividad, la innovación y la generación de empleo. Según datos oficiales, el impacto de este sector alcanza un 40% del Producto Interno Bruto (PIB), mientras que la participación de la población en esta actividad productiva representa el 32,7% de la Población Económicamente Activa (PEA) (Ruth Lara Reyes, 2016). Estas cifras revelan como el sector artesanal puede generar fuentes de empleo significativas y dinamizar la economía de familias y asociaciones, convirtiéndose en actores fundamentales para la diversificación de la oferta exportable del Ecuador.

Históricamente los artesanos han desarrollado diversas estrategias y formas asociativas. Según estudios de Meier y Pita (1985), los artesanos estaban organizados en comunidades mutualistas a principios del siglo XIX y consecutivamente en organizaciones de prototipo clasista. En el ámbito rural, los campesinos establecen hermandades familiares para la producción artesanal, combinándola con el movimiento agrícola, mientras que en las sedes urbanas los artesanos se desempeñaban de manera ambulante entre la actividad artesanal y otros oficios, exhibiendo formas organizativas gremiales (Andrade, 2008) Esta diversidad asociativa caracteriza el sector y refleja su capacidad de adaptación a diferentes contextos socioeconómicos.

2.1.1 Factores Claves para el Éxito de Emprendimientos Artesanales

Los Factores clave para el éxito de Emprendimientos artesanales incluye la gestión financiera eficiente con un adecuado control de flujos y un acceso a microcréditos con una diferenciación basada en la identidad cultural y técnicas ancestrales; digitalización estratégica

mediante canales híbridos que combinen ventas presenciales con el uso de plataformas virtuales; capacitación continua en gestión empresarial y técnicas contemporáneas; establecimiento de redes colaborativas para reducir costos operativos y ampliar mercados, equilibrio entre innovación y preservación cultural con certificaciones de comercio justo que aumenten el valor percibido y con políticas públicas específicas que reconozcan las particularidades del sector , especialmente para mujeres que enfrentan sobrecarga de roles domésticos mientras administran sus negocios artesanales (Peñaloza, 1981)

2.1.2 Impacto de la Digitalización y el Comercio Electrónico en los Negocios

La digitalización y el comercio electrónico ofrecen a los negocios artesanales la oportunidad de ampliar su alcance geográfico, reduciendo la dependencia de mercados locales y ferias, las plataformas en línea y redes sociales facilitan la conexión directa con los consumidores, permitiendo la personalización de ofertas y la construcción de relaciones a largo plazo. La implementación de estrategias digitales requiere capacitación en marketing digital, gestión de redes sociales y comercio electrónico, a pesar de los beneficios, la brecha digital, los costos de logística y la necesidad de adaptar los procesos tradicionales son desafíos que deben abordarse para maximizar el impacto positivo de la digitalización (Juarez, 2024).

La digitalización transforma la experiencia del cliente al permitir una interacción más personalizada, eficiente y una integración perfecta con las empresas, gracias a las nuevas tecnologías como la inteligencia artificial y el análisis de datos en tiempo real, las compañías pueden comprender mejor las preferencias y comportamientos de sus clientes, adaptando productos y servicios a sus necesidades específicas. Esto genera mayor fidelidad y satisfacción al ofrecer experiencias afines en múltiples canales digitales, desde redes sociales hasta aplicaciones móviles. Además, la digitalización facilita respuestas rápidas mediante

chatbots y asistentes virtuales, mejorando de esta forma la accesibilidad y conveniencia para el consumidor (Psico-smart, 2024).

2.2. Características de los Emprendimientos Artesanales Femeninos de Cerámica

Estos Emprendimientos en Ecuador se distinguen por la preservación y transmisión de técnicas ancestrales, muchas veces heredadas de madres y abuelas, lo que refuerza la identidad cultural y el sentido de pertenencia dentro de su comunidad (Tobar, 2011). Estas mujeres suelen liderar negocios familiares, dónde piezas utilitarias y decorativas con la gestión de responsabilidades domésticas, lo que limita el tiempo dedicado exclusivamente al emprendimiento (Espacios, 2024). La variedad de ´productos abarca desde vajillas y utensillos hasta figuras decorativas, con líneas que reflejan la naturaleza, la identidad local y la tradición.

Además enfrentan desafíos como el acceso restringió a financiamiento, la falta de espacios propios para trabajar y la necesidad de capacitación en gestión empresarial y comercialización digital (Jaramillo, 2023). Sin embargo estas emprendedoras han demostrado resiliencia y capacidad de adaptación, participando en ferias, capacitaciones y redes de apoyo y algunas han comenzado a distribuir sus productos a nivel nacional e internacional, contribuyendo al sustento económico familiar y a la revitalización del patrimonio cultural inmaterial ecuatoriano (AME, 2022).

2.2.1. Estrategias de Producción y Comercialización de los Emprendimientos

Las Estrategias de producción de los emprendimientos artesanales se centran en combinar técnicas tradicionales con innovaciones que mejoren la eficiencia y calidad del producto. Muchas artesanas mantienen procesos manuales que garantizan autenticidad, pero incorporan nuevas tecnologías y materiales para diversificar diseños y reducir costos,

adaptándose a un mercado competitivo (Martinez, 2023). La calidad del producto es prioritaria ya que permite diferenciarse y justificar precios superiores, mientras la flexibilidad en la producción facilita responder a demandas cambiantes (Jiménez, Dominguez, & Martínez, 2009).

En cuanto a la comercialización, las artesanas utilizan canales mixtos que incluyen ferias locales, tiendas colaborativas y plataformas digitales como Instagram para ampliar su alcance y conectar emocionalmente con los consumidores (Javier, 2024). La promoción a través de redes sociales es fundamental para mostrar el proceso creativo y la historia detrás de cada pieza, fortaleciendo la percepción de valor y autenticidad (Javier, Economia y Saber, 2024). Además la formación en marketing digital y la participación en asociaciones o cooperativas contribuyen a mejorar la visibilidad y acceso a nuevos mercados, incrementado la competitividad y sostenibilidad de los emprendimientos (Araque & Alvarez, 2023).

2.2.2. Desafíos y Oportunidades Específicas para las Mujeres Emprendedoras

Las mujeres emprendedoras artesanas enfrentan desafíos específicos como el acceso limitado a redes de apoyo, financiamiento y capacitación, además la sobrecarga de responsabilidades domésticas que restringen su tiempo para el negocio (Sabater, 2023). Sin embargo, cuenta con oportunidades significativas para crecer mediante la adopción de tecnologías digitales, como la creación de sitios web y catálogos digitales que amplían su visibilidad y acceso a mercados internacionales (Jaramillo, 2023).

Las cooperativas y redes como la juta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA) y RENMAE brindan apoyo en formación, comercialización y empoderamiento, fortaleciendo su capacidad competitiva (Jaramillo, Pardo, & Campana, 2016). Además la preservación de técnicas ancestrales y la identidad cultural constituyen un valor diferencial que les permite

posicionarse en nichos de mercado que valoran la autenticidad y el trabajo manual (AME, 2022). La innovación en diseño y la participación en ferias y plataformas digitales son estrategias clave para aprovechar estas oportunidades y superar las barreras estructurales (Rosales, 2025).

2.3 La Optimización de los Modelos de Negocio en el Sector de Alangasí Valle de los Chillos

La optimización de los modelos de negocio en el sector de Alangasí, se presenta como una estrategia crucial para impulsar el avance social y económico de la parroquia. Alangasí conocida por su rica tradición artesanal y cultural, enfrenta desafíos como la dificultad de acceso a financiamiento, capacitación y plazas. La implementación en modelos de negocio sostenibles que integren técnicas tradicionales con innovaciones tecnológicas puede mejorar la competitividad de los emprendimientos locales. El desarrollo turístico en Alangasí también ofrece oportunidades significativas para diversificar las fuentes de ingreso. Iniciativas que promuevan el turismo cultural, aprovechando la herencia artesanal y gastronomía local, pueden atraer visitantes y generar un flujo económico adicional (Arias, 2023).

Además, la creación de redes colaborativas entre artesanas y emprendedoras puede facilitar el intercambio de conocimientos y recursos, optimizando así la producción y comercialización de productos artesanales. La capacitación en marketing digital y comercio electrónico es esencial para que los emprendedores puedan acceder a mercados más amplios y mejorar su visibilidad. (Machasilla, 2023). En este contexto, es fundamental que las autoridades locales implementen políticas públicas que apoyen el desarrollo integral del sector artesanal, promoviendo un ambiente propicio para la innovación y el crecimiento sostenible (INCADECO, 2020).

2.3.1 Evaluación de la Viabilidad del Modelo de Negocio del Emprendimiento

Estudios demuestran que los recursos intangibles como los conocimientos técnicos y las habilidades artesanales así como la innovación de productos y organización del trabajo explican hasta el 67% del desempeño económico en talleres cerámicos. En contraste los recursos tangibles como la maquinaria, materias primas no son determinantes (Walter, 2018). Para Alangasí esto implica priorizar la capacitación en diseño contemporáneo y gestión colaborativa. La incorporación de elementos personalizados como diseños ancestrales y materiales eco amigables aumenta la aceptación del mercado en un 35% según proyectos en Guayaquil y Loja (Luspa, 2023). En Alangasí esto se puede traducir en piezas que integren símbolos locales y técnicas sostenibles, justificando precios premium.

Impulsar estrategias comerciales como modelos que combinan ventas presenciales como ferias o en plataformas digitales como Instagram logran un mejor margen bruto frente a los negocios tradicionales (Pardo, 2019). La viabilidad en Alangasí dependerá de adoptar herramientas como catálogos digitales y storytelling en las redes sociales. Desarrollar estrategias de mitigación como la creación de fondos rotatorios comunitarios con tasas preferenciales para mujeres, incluir capacitaciones para el uso de herramientas digitales básicas como WhatsApp Business o Canva para diseño. También establecer alianzas con Instituciones como el Consejo Nacional de Defensa del Artesano para certificaciones de calidad (Walter, 2018). La Viabilidad para Alangasí requiere equilibrar innovación técnica con preservación cultural, apoyándose en redes colaborativas y métricas financieras rigurosas. Proyectos piloto con seguimiento trimestral lo que permitirá ajustar los modelos en tiempo real.

2.3.2 Recursos y Herramientas para la Gestión y Mejora de los Negocios Artesanales

Una gestión eficiente en los negocios artesanales requiere la implementación de recursos y herramientas que optimicen los procesos administrativos, comerciales y productivos. Un enfoque clave también puede ser el uso de análisis FODA o PESTEL lo que también permitirá diseñar estrategias que potencien las ventajas competitivas y mitiguen riesgos, como participar en ferias para aprovechar la originalidad del producto o capacitarse en marketing digital para expandir el alcance en línea (Artesanías de Colombia, 2024).

En el ámbito tecnológico, la adopción de herramientas digitales es fundamental para mejorar la productividad y rentabilidad. Adoptar sistemas que faciliten la planificación y organización de los recursos, mientras que la gestión documental permita almacenar y acceder fácilmente a información relevante. Herramientas de Business Intelligence apoyan la toma de decisiones mediante el análisis de datos, otras tecnologías pueden optimizar el control y seguimiento de procesos administrativos. Además aplicaciones móviles como WhatsApp o Telegram fortalecen la comunicación interna y externa, facilitando la interacción con clientes y proveedores (Ramírez, 2023).

El uso de nuevas tecnologías reduce errores, ahorra tiempo y recursos y mejora la calidad del servicio y del producto final, aspectos cruciales para la sostenibilidad de los emprendimientos artesanales. Sin embargo, la falta de capacitación y la resistencia al cambio tecnológico son barreras comunes que deben abordarse mediante formación continua y acompañamiento técnico. La integración de estas herramientas en las cuatro etapas del proceso administrativo, planeación, organización, dirección y control, contribuye a una gestión más efectiva y competitiva en el sector artesanal (Ramírez, 2023).

2.3.3 Redes de Apoyo Económico a Nivel Nacional

Las redes de apoyo económico a nivel nacional para emprendimientos artesanales en Ecuador están conformadas por diversas instituciones públicas y privadas que ofrecen financiamiento, capacitación y asesoría técnica. Entre ellas destaca el programa de créditos 1X30 impulsado por BanEcuador y el Ministerio de Producción, que otorga préstamos con tasas de interés bajas del 1% anual y plazos de hasta 30 años, destinados a artesanos, microempresas y emprendedores para reactivar sus negocios y generar empleo (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2023). Además el Ministerio de industrias y Productividad (MIPRO) brinda apoyo en asesoría empresarial, marketing y acceso a mercados, facilitando la participación en ferias presenciales y virtuales, así como la capacitación en herramientas digitales para potenciar la comercialización (Ministerio de Producción, 2021).

Otras entidades como el Banco de Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social BIESS ofrecen créditos de consumo con condiciones favorables para artesanos afiliados, mientras que organizaciones académicas como la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil UTEG impulsan aceleradoras de negocios y mentorías específicas para emprendimientos femeninos, promoviendo la incorporación de tecnologías como corte laser e impresiones 3D para optimizar la producción (UTEG Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil, s.f.). Asimismo, proyectos sociales y plataformas digitales como EcuadorStores facilitan la visibilidad y comercialización de productos artesanales a nivel nacional e internacional, fortaleciendo el reconocimiento de los artesanos y sus tradiciones (Ecuador Stores, s.f.). En conjunto estas redes contribuyen a superar barreras financieras, tecnológicas y comerciales, promoviendo la sostenibilidad y crecimiento del sector artesanal ecuatoriano.

2.4 Identificación de las Necesidades de Capacitación y Apoyo para Emprendedoras

La identificación de las necesidades de capacitación y apoyo para emprendedoras artesanales revela que fortalecer conocimientos técnicos, creativos y de gestión es fundamental para su sostenibilidad y crecimiento. Proyectos como el de la fundación ATASIM y la Universidad del Azuay han implementado cursos que incrementan habilidades en dibujo aplicado, diseño contemporáneo y técnicas creativas, facilitando la innovación en talleres de cerámica y promoviendo la interacción con diseñadores profesionales (Universidad del Azuay, 2022). Al mismo tiempo se enfatiza la importancia de capacitar en gestión de marcas y uso de redes sociales para ampliar la comercialización y posicionamiento de productos.

Asimismo la capacitación continua en tecnologías digitales y comercio electrónico es clave para que las artesanas puedan acceder a mercados más amplios y mejorar sus prácticas productivas y comerciales. El Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares Cidap impulsa programas formativos que combinan modalidades virtuales y presenciales, abordando temas como innovación, propiedad intelectual, procesos productivos y comercialización, con un enfoque en la renovación generacional y la resiliencia del sector artesanal (CIDAP, 2021). Estas iniciativas fomentan la creación de redes de comunicación y alianzas que fortalecen la economía local el empoderamiento femenino, respondiendo a las demandas específicas de las comunidades artesanales para lograr un desarrollo sostenible y culturalmente respetuoso (CIDAP, 2021).

2.4.1 Desafíos y Oportunidades Específicas para las Mujeres Emprendedoras

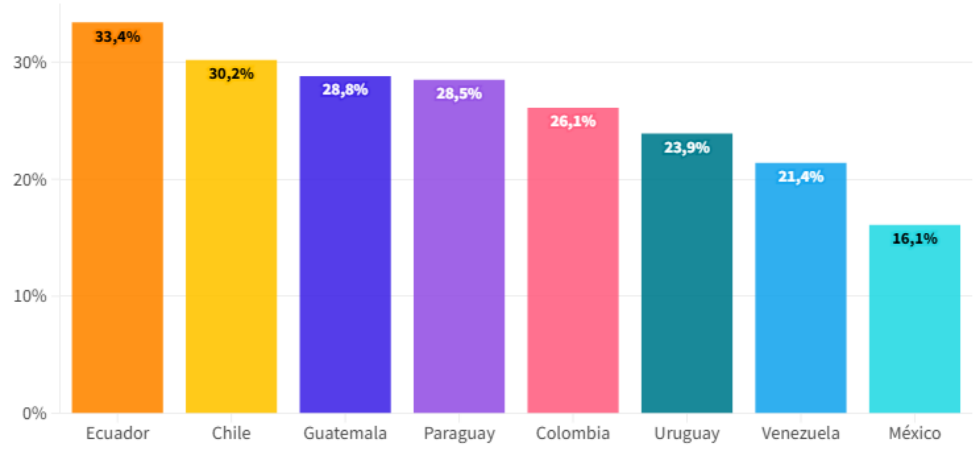


Figura 1¿Dónde hay más mujeres emprendedoras?

Las mujeres emprendedoras en el Ecuador enfrentan desafíos específicos que limitan la consolidación y crecimiento de sus negocios, entre ellos la dificultas para acceder a financiamiento debido a la falta de historial crediticio y garantías, así como la escasa inclusión en redes de apoyo y mentoría. A más de la sobrecarga de roles domésticos y familiares reduce el tiempo disponible para la gestión empresarial, generando un desequilibrio entre la vida personal y profesional. Los prejuicios culturales y estereotipos de género también actúan como barreras sociales que afectan su desarrollo. (Ortiz, 2025)

Sin embargo existen oportunidades significativas para estas emprendedoras, como el creciente espíritu emprendedor femenino, que ha impulsado un aumento en la actividad emprendedora temprana y la percepción del emprendimiento como una opción viable de carrera. La digitalización y el acceso a plataformas digitales facilitan la comercialización y la conexión con nuevos mercados, mientras que programas de capacitación, redes de contacto y políticas públicas enfocadas en la equidad de género pueden fortalecer sus capacidades y reducir brechas. La preservación de la identidad cultural y la innovación en productos

también constituyen ventajas competitivas que pueden potenciar su ubicación en el mercado (Juna, 2025)

2.5 Análisis de los Factores de Quiebra en Emprendimientos Artesanales Femeninos

El análisis de los factores de quiebra en emprendimientos artesanales femeninos revela múltiples causas interrelacionadas que dificultan la sostenibilidad de estos negocios. En Ecuador más de la mitad de los emprendimientos no supera los 3 años de vida, siendo la baja rentabilidad y la dificultad para acceder a financiamiento dos de las principales razones del fracaso. (Emprendimiento.Ec, 2023). La falta de innovación y la ausencia de modelos de negocios escalables, junto con la limitada experiencia en gestión y manejo del riesgo, también contribuyen significativamente a la quiebra.

En el sector artesanal, factores específicos incluyen el acceso restringido a créditos formales y capital, lo que limita la inversión en tecnología y expansión productiva. Además la competencia con productos económicos y de grandes empresas afecta la competitividad, mientras que la falta de difusión y posicionamiento de las artesanías limita el crecimiento (Primicias , 2025). La brecha tecnológica y la escasa adopción de herramientas digitales para comercialización y gestión agravan la situación (Emprendimiento.Ec, 2023). Por último las responsabilidades domésticas y sociales que enfrentan las mujeres emprendedoras reducen su tiempo y energía para dedicarse plenamente al negocio, incrementando el riesgo de quiebra. Estas evidencias sugieren que la viabilidad de los emprendimientos artesanales femeninos depende de estrategias integrales que aborden financiamiento, innovación, capacitación y apoyo institucional.

3 MARCO CONCEPTUAL

El análisis en los factores de quiebra en los emprendimientos artesanales de cerámica parte de la comprensión de la artesanía como una actividad cultural, económica y social donde suelen cruzarse los elementos de tradición, identidad y subsistencia. En el contexto de Alangasí, estos emprendimientos se enfrentan a un entorno caracterizado por la inestabilidad económica, la competencia creciente y la transformación de los mercados, lo que exige que los modelos de negocio sean sostenibles y adaptables.

3.1 Factores de Quiebra en Emprendimientos Artesanales

Diversos estudios sobre micro, pequeñas y medianas empresas (MIP y ME) y el sector artesanal identifican factores externos e internos que inciden en la quiebra. Entre los factores internos destacan la falta de planeación estratégica, la gestión financiera limitada, la ausencia de capacitación y la mala administración. Las artesanas suelen llevar el control de ingresos y gastos de manera empírica, sin herramientas formales ni formación en gestión, lo que dificulta la toma de decisiones informadas y la proyección de crecimiento (Patiño & Hernández, 2022).

En cuanto a los factores externos, la limitada vinculación con los mercados, la competencia con productos industrializados o importados, la baja demandad, la falta de acceso a financiamiento formal y las condiciones adversas del entorno (violencia, infraestructura deficiente, inestabilidad política y económica) afectan la viabilidad de los negocios (Araque & Alvarez, 2023). Además la saturación del mercado local y el envejecimiento de la clientela tradicional limitan las oportunidades de expansión, mientras que la falta de innovación en diseño y comercialización reduce la capacidad de atraer nuevos segmentos de consumidores (Patiño & Hernández, 2022).

A nivel cultural y social, la sobrecarga de roles domésticos y la percepción de la cerámica como un oficio de bajo valor económico pueden desanimar la profesionalización y la inversión en el negocio. La falta de visibilidad y reconocimiento empresarial de las mujeres artesanas también limita el acceso a redes de apoyo y oportunidades de desarrollo (Araque & Alvarez, 2023).

3.2 Optimización de Modelos de Negocio

La optimización de los modelos de negocio en este sector implica la identidad y fortalecimiento de capacidades organizacionales, productivas y comerciales. Es fundamental realizar diagnósticos periódicos de procesos, talento humano, producción y mercados para identificar debilidades, amenazas y oportunidades (Araque & Alvarez, 2023). Estrategias como la capacitación continua, la innovación en productos y procesos, la diversificación de canales de venta (incluyendo plataformas digitales), el acceso a financiamiento y la articulación en redes colaborativas son esenciales para mejorar la competitividad y la sostenibilidad (Araque & Alvarez, 2023).

De esta manera la visibilización del trabajo femenino y el empoderamiento artesanal son claves para transformar la percepción del oficio y posicionar la cerámica artesanal como una fuente viable de ingresos y desarrollo local. El apoyo institucional y la creación de políticas públicas orientadas a la equidad de género y al fortalecimiento del sector artesanal pueden facilitar la superación de barreras estructurales y promover la integración de las artesanas en cadenas de valor de mayor alcance (Araque & Alvarez, 2023).

En síntesis los factores de quiebra en los emprendimientos artesanales femeninos de cerámica en Alangasí son multidimensionales e interdependientes, abarcando aspectos financieros, de mercado, culturales, sociales y tecnológicos. La optimización de los modelos de negocio requiere un enfoque integral que combine capacitación, innovación, acceso a recursos y visibilización, permitiendo de esta forma a las artesanas adaptarse a los cambios del

entorno y consolidar su actividad como motor de desarrollo económico y cultural en la región (Patiño & Hernández, 2022).

4 MARCO LEGAL

El marco legal que regula los emprendimientos artesanales femeninos de cerámica en Alangasí y orienta la optimización de sus modelos de negocio se sustenta en varias normativas nacionales y locales que buscan proteger, fomentar y desarrollar la actividad artesanal, así como promover la equidad de género y el acceso a oportunidades económicas.

4.1 Ley de Defensa del Artesano

Esta ley en el Ecuador constituye la base legal principal para los artesanos y artesanas del país. Esta ley ampara a los trabajadores artesanales de todas las ramas, reconociendo sus derechos y estableciendo mecanismos de protección social, acceso a capacitación, promoción de ferias y exposiciones y líneas de crédito preferenciales para el desarrollo de la actividad artesanal. Esta ley también estipula la creación de la Junta Nacional de Defensa del Artesano, encargada de velar por el cumplimiento de la normativa, promover la capacitación y facilitar el acceso a recursos y financiamiento. Además garantiza la afiliación obligatoria al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social para los artesanos y sus operarios asegurando prestaciones de salud, maternidad, invalidez y vejez (Artesano, 2008)

4.2 Ley orgánica de Emprendimiento e Innovación

Esta ley establece el marco normativo para incentivar y fomentar el emprendimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico en el Ecuador. Esta ley promueve la creación y sostenibilidad de emprendimientos, facilitando el acceso a financiamiento, asistencia técnica, capacitación y redes de apoyo, elementos clave para la reducción de factores de quiebra en los negocios artesanales. Además fomenta la inclusión de mujeres y grupos vulnerables en programas de apoyo y capital semilla, como se evidencia en iniciativas como FonQuito Mujer,

que provee recursos financieros y técnicos a emprendimientos liderados por mujeres (Juna, ConQuito, 2025)

4.3 Políticas y Programas de Apoyo al Emprendimiento Femenino

Diversos programas públicos y privados, como el FonQuito Mujer y la Academia para Mujeres Emprendedoras (AWE Ecuador), han sido impulsados para fortalecer el emprendimiento femenino, especialmente en sectores vinculados al arte, la cultura y la artesanía. Estos programas ofrecen capital semilla, capacitación en liderazgo, marketing digital y empoderamiento, así como redes de contactos y acompañamiento técnico, contribuyendo a la sostenibilidad y resiliencia de los negocios liderados por mujeres (Patrimonio, 2021).

4.4 Protección de la Producción y Comercialización Artesanal

La legislación sobre producción y comercialización de artesanías establece la protección de técnicas y derechos sobre diseños tradicionales, fomenta la integración de los artesanos en cadenas productivas y promueve la comercialización nacional e internacional de productos artesanales. Igualmente incentiva la formación de organizaciones productivas y cooperativas, la sostenibilidad en la obtención de las materias primas y el acceso a fondos estatales y financiamiento específico para el sector artesanal (Gobernación, 2021).

4.5 Derechos de Propiedad Intelectual y Patrimonio Cultural

Las normativas relacionadas con la protección de la propiedad intelectual y el patrimonio cultural reconocen los saberes ancestrales y los diseños tradicionales como parte del acervo nacional, promoviendo su preservación y evitando la apropiación indebida. Esto es fundamental para la diferenciación y valorización de la cerámica artesanal en mercados competitivos (Nacional, 2006).

4.6 Equidad de Género y Protección Social

El marco legal ecuatoriano incluye disposiciones para la equidad de género, la protección de mujeres en situación de vulnerabilidad y la promoción de su participación activa en el desarrollo económico. Estas políticas buscan eliminar barreras estructurales, facilitar la conciliación de roles familiares y laborales y garantizar condiciones dignas de trabajo y acceso a servicios de salud y seguridad social (Artesano, 2008).

El marco legal vigente en el Ecuador proporciona una estructura de protección promoción y desarrollo integral para los emprendimientos artesanales femeninos de cerámica, abordando tanto los factores de quiebra como las oportunidades de optimización de modelos de negocio. El cumplimiento y la aplicación efectiva de estas leyes y programas son esenciales para fortalecer la sostenibilidad, competitividad y empoderamiento de las mujeres artesanas en Alangasí.

CAPÍTULO III.

5 MARCO METODOLÓGICO

5.1 Tipo de investigación

En este estudio que corresponde a una exploración no experimental combinada con un método cuantitativo sobre los factores de quiebra en los emprendimientos artesanales femeninos de cerámica se manejará como una investigación no experimental porque no se manipulan intencionadamente las variables sino que se observan y analizan tal cual se presentan en su contexto natural. El diseño es transversal y correlacional, ya que los datos se recolectan en un solo momento del tiempo para establecer las relaciones en las diversas variables como: la capacitación, acceso a financiamiento, acceso al mercado y la sostenibilidad del modelo de negocio.

5.2 Enfoque

La actual investigación se desarrolla bajo un punto de vista cuantitativo ya que busca correlacionar las variables asociadas a los factores que influyen en la quiebra de emprendimientos artesanales femeninos dedicados a la cerámica en la parroquia de Alangasí. A través del análisis de datos recolectados mediante formularios de encuestas y entrevistas realizadas a mujeres emprendedoras se pretende identificar patrones que permitan proponer estrategias para la optimización de modelos de negocio sostenibles.

5.3 Herramientas metodológicas

Se empleará una encuesta ordenada como principal instrumento para la recolección de datos. En ella figurarán preguntas cerradas para medir percepciones y niveles de impacto de los elementos previamente identificados en la bibliografía como críticos para la sostenibilidad empresarial. También se empleará una matriz de operacionalización de variables que será la base para el estudio sobre los emprendimientos artesanales femeninos de cerámica.

Tabla 1
Matriz de Operacionalización de Variables

Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores Preguntas	Instrumento
VARIABLES			
Dependiente: La Optimización de Modelos de Negocio en el Sector de Alangasí, Valle de los Chillos.	Eficiencia operativa; Conocer la capacidad que tienen los negocios para operar de manera eficiente. Minimizando costos y maximizando la productividad. Rentabilidad y Crecimiento; Observar cual es la capacidad de los negocios para generar ganancias y crecer de manera sostenible en el tiempo.	Tiempo de Entrega del Producto Observación Directa en un Taller Diversificación de Productos y Servicio	Encuestas Entrevistas Observación Directa
Independiente: Análisis de los Factores de Quiebra en Emprendimientos Artesanales Femeninos de Cerámica.	Factores Internos; Aspectos internos de los emprendimientos que puedan contribuir a su quiebra, como la capacidad de innovación, la calidad del producto, estrategia de marketing. Factores Externos; Conocer que aspectos externos afectan la supervivencia de los emprendimientos como la competencia, el acceso a financiamiento. En cuanto a los factores de quiebra se puede ver en un contexto más amplio considerando los factores sociales y económicos que afectan no solo a los emprendimientos de cerámica sino a todos en general	Que percepción tiene el cliente de la calidad de cerámica artesanal. Cambios en la preferencia del consumidor.	

5.4 Técnicas

Las técnicas utilizadas ayudarán a una mejor comprensión del análisis metodológico y aumentará el interés y la participación del púbico en un contexto académico o profesional. Estas técnicas auxiliarán hacer más comprensible el análisis lo cual facilitará la visualización y el entendimiento de los datos y procesos, estos datos obtenidos serán procesados mediante herramientas de análisis estadístico utilizando software de google forms.

5.5 Estudios iniciales

Se analizarán teorías sobre el emprendimiento con el enfoque en el género femenino, destacando barreras estructurales como la falta de redes de apoyo y brechas en la formación empresarial, se plantea que las mujeres enfrentan desafíos únicos al emprender especialmente en el sector tradicional y artesanal.

5.6 Desarrollo

La población objeto de esta investigación está compuesta por mujeres emprendedoras del sector artesanal cerámico de la parroquia de Alangasí, se trabajará con una muestra no probabilística por conveniencia, considerando criterios como la actividad actual del emprendimiento y la disponibilidad de participar en este estudio, Se garantizará la confidencialidad de la información proporcionada por los participantes, respetando su derecho a la privacidad y el uso de los datos exclusivamente con fines académicos y de desarrollo comunitario.

CAPITULO IV.

6 RESULTADOS Y DISCUSIÓN

6.1 Análisis de resultados (descripción)

Pregunta 1.- ¿En qué rango de edad te encuentras?

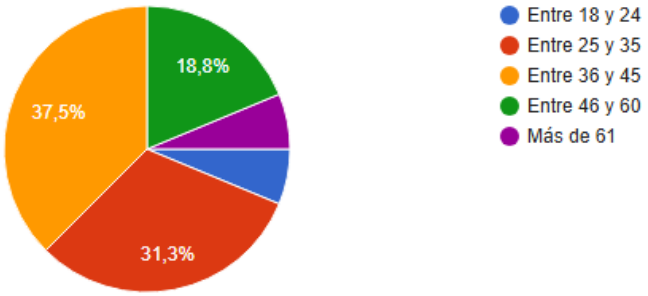


Figura 2 Rango de Edad

Esta muestra indica que las mujeres emprendedoras artesanas se concentran principalmente en los grupos de edad, entre los 25 y 45 años, el grupo más grande con un 37,5% está ubicado entre los 36 y 45 años, seguido por el 31,3% en la edad entre los 25 y 35 años, lo que sugiere que la experiencia y la madurez juegan un papel importante en el éxito de estas emprendedoras. Los otros grupos siguen emprendiendo o desarrollando sus negocios lo que indica que la participación artesanal forma parte en cualquier etapa de sus vidas, por lo que el emprendimiento es una opción viable.

Pregunta 2.- ¿Indica tu nivel de educación?

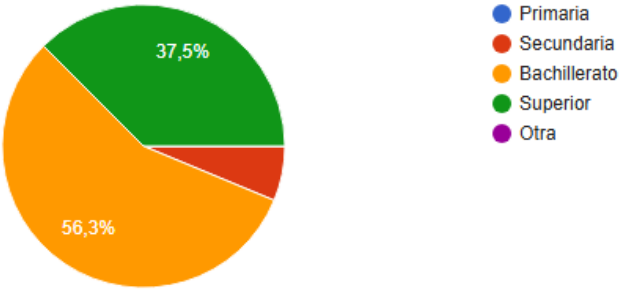


Figura 3 Nivel Educativo

El análisis indica que el nivel educativo de las mujeres emprendedoras artesanales en su mayoría con un 56,3% cuenta con educación de bachillerato, lo que sugiere que un nivel educativo intermedio es común en este sector. Seguido por el 37,5% de emprendedoras con un estudio superior, lo que indica un mayor acceso a conocimientos y habilidades para el desarrollo de sus negocios, los otros niveles de educación representan una minoría, pero también indica que el emprendimiento artesanal no se limita a un solo nivel educativo.

Pregunta 3.- ¿Cuál es el tiempo dedicado al emprendimiento?

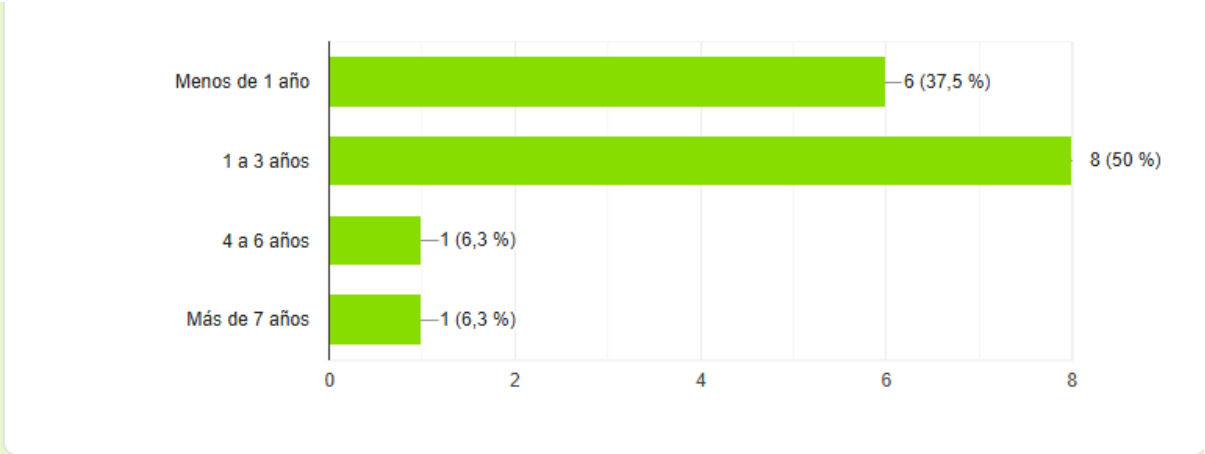


Figura 4 Tiempo de Emprendimiento

El análisis del tiempo que dedican al emprendimiento nos revela que el 50% de las mujeres artesanas lleva entre 1 y 3 años dedicado a su negocio lo que sugiere que el emprendimiento artesanal es una actividad relativamente nueva para la mayoría de ellas, mientras que el segundo grupo con un 37,5% lleva menos de 1 año lo que indica un reciente interés, aunque el resto de mujeres lleva más de 4 años en su emprendimiento indica que si es una actividad a largo plazo, por lo que es una actividad que las atrae en diferentes etapas de su desarrollo profesional.

Pregunta 4.- ¿Cuál es el número de empleados en su emprendimiento?

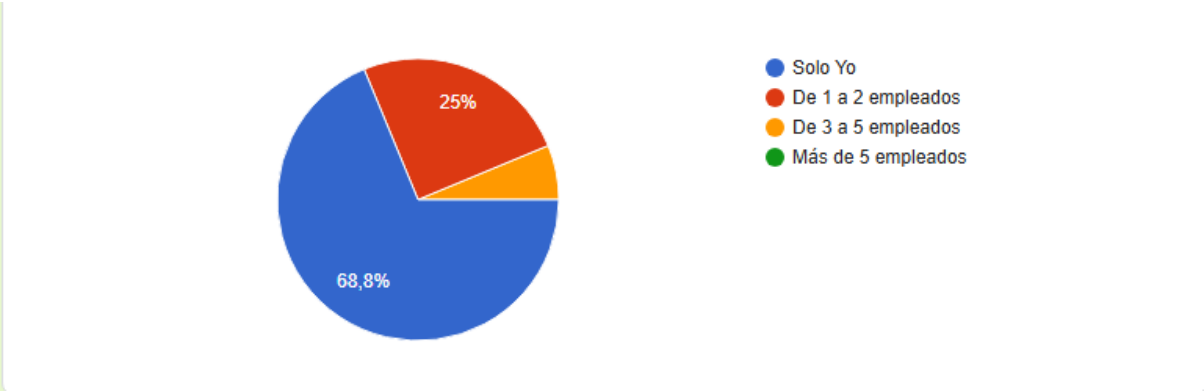


Figura 5 Número de Empleados

En este análisis encontramos que el 68,8% de los emprendimientos artesanales son de carácter individual, lo que apunta que la mayoría de estos emprendimientos son de pequeña escala con la emprendedora como única empleada, seguido por el 25% que tienen entre 1 y 2 empleados lo que muestra un crecimiento suficiente para necesitar personal adicional y aunque en menos porcentaje, tenemos artesanas que si han logrado escalar su negocio para tener una mayor cantidad de personal.

Pregunta 5.- ¿Ha enfrentado su emprendimiento dificultades económicas en los últimos 3 años?

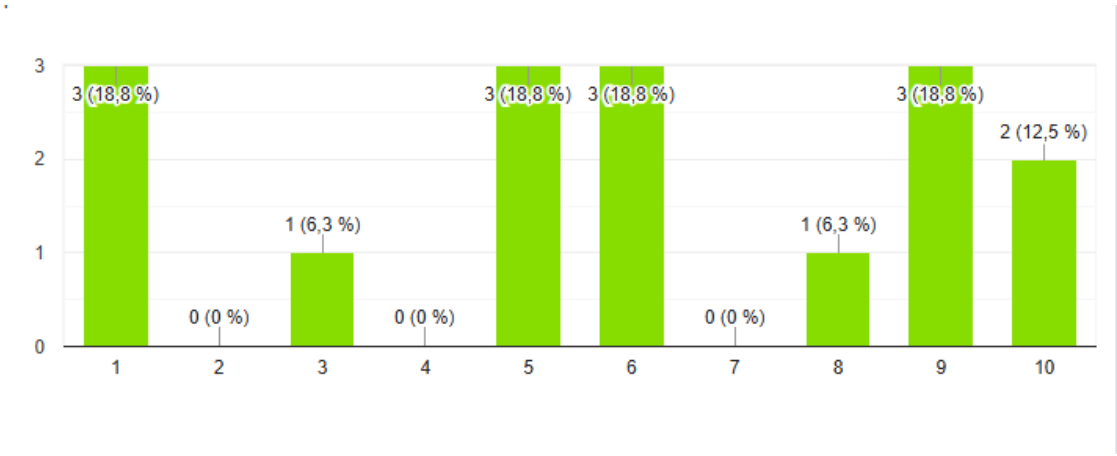


Figura 6 Dificultades Económicas del Emprendimiento

El análisis muestra que una mayoría de las mujeres artesanas el 75% enfrenta dificultades económicas significativas lo que muestra que el camino en este emprendimiento es desafiante y tiene obstáculos financieros que impactan a la mayoría, pero el 25% no tiene

mayor dificultad económica, lo que revela que las emprendedoras han logrado superar con menor dificultad los desafíos financieros. Esto reitera que las mujeres artesanas tienen una necesidad mayor de apoyo y recursos para superar los obstáculos que se presentan en su emprendimiento.

Pregunta 6.- ¿Cuáles son las principales dificultades económicas que ha enfrentado con su emprendimiento?

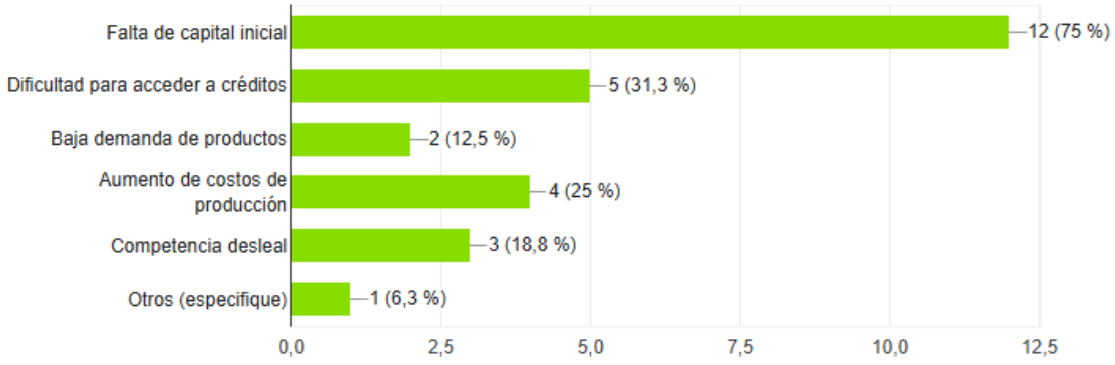


Figura 7 Principales Dificultades Económicas

Pregunta 7.- ¿Ha experimentado alguna dificultad para la obtención de materia prima para su emprendimiento?

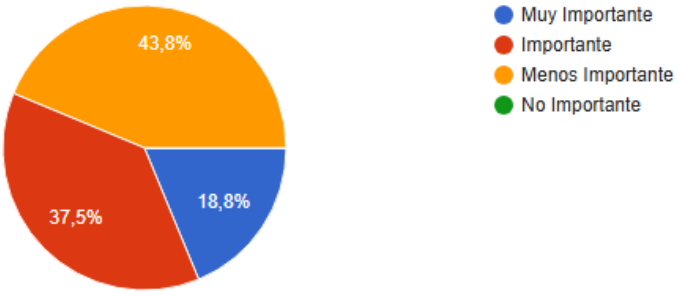


Figura 8 Dificultad de Materia Prima

El 43,8% de las mujeres emprendedoras supone tener menor dificultad en la obtención de la materia prima para su negocio, frente al 37,5% que cree importante la

dificultad para conseguir su materia prima y en un menor porcentaje está el 18,8% que lo considera muy importante. Esto nos muestra que aunque la mayoría de las emprendedoras piensa que este factor no es el más importante, un porcentaje considerable lo ve como un problema significativo que directamente impacta en su negocio.

Pregunta 8.- ¿Ha enfrentado dificultades para la comercialización de sus productos?

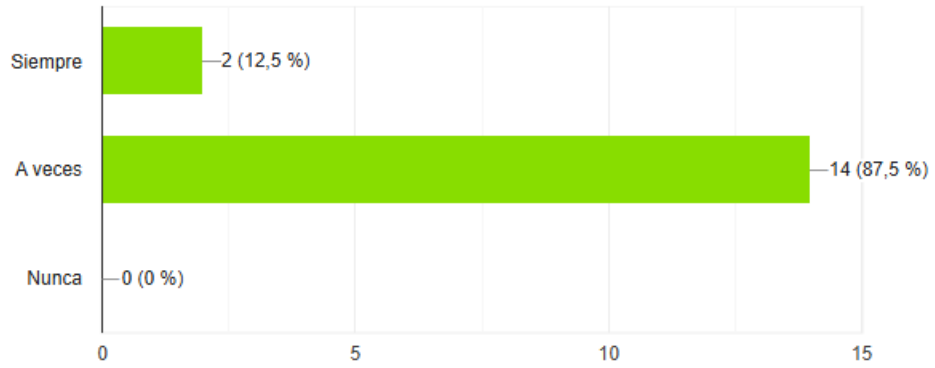


Figura 9 Dificultad de Comercialización

Los resultados reportan que el 87,5% de las artesanas reportan tener a veces dificultades para realizar la comercialización de sus productos, no así el 12,5 % que siempre enfrenta dificultades, lo que sugiere que la mayoría de las emprendedoras experimenta dificultades ocasionales con la venta de sus productos y en menor porcentaje lo enfrenta de manera constante, cabe destacar que ninguna de las encuestadas reporto que nunca ha tenido dificultad lo que predomina y se vuelve una barrera común a la cual se enfrentan las emprendedoras artesanales.

Pregunta9.- ¿Ha recibido algún tipo de capacitación o apoyo técnico para su emprendimiento?

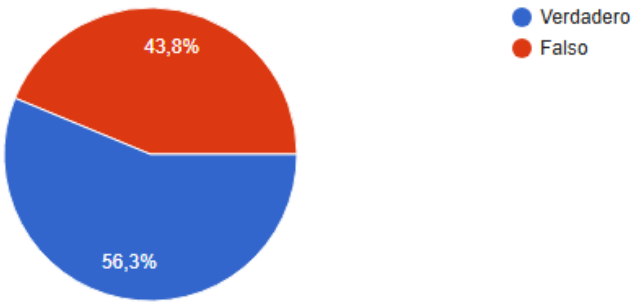


Figura 10 Capacitación para Emprendimiento

Este hecho muestra que el 56,3% es la mayoría de las mujeres emprendedoras que ha recibido capacitación o apoyo técnico para su emprendimiento frente al 43,8% que no lo ha recibido. Esto nos enseña que hay un acceso desigual a la capacitación y al apoyo técnico lo que está impactando en la capacidad de las emprendedoras para el desarrollo de sus negocios.

Pregunta 10.- ¿Ha tenido acceso a programas de apoyo o financiamiento para emprendimientos artesanales?

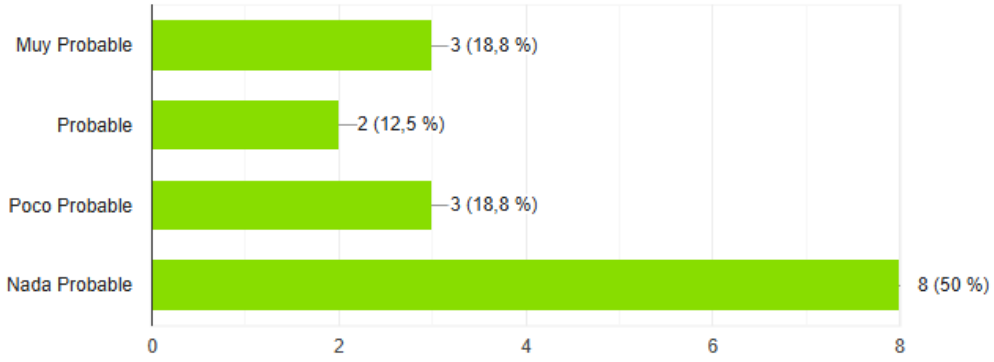


Figura 11 Financiamiento para Emprendimiento

El acceso a programas de financiamiento o de apoyo a los emprendimientos artesanales es un gran desafío que el 50% indica que es nada probable tener este acceso, el 18,8% lo considera poco probable y un pequeño porcentaje 12,5% lo ve probable, la falta de acceso a estos recursos continua siendo una barrera significativa para desenvolverse en sus mercados.

Pregunta 11.- ¿Ha implementado alguna estrategia para afrontar las dificultades económicas de su emprendimiento?

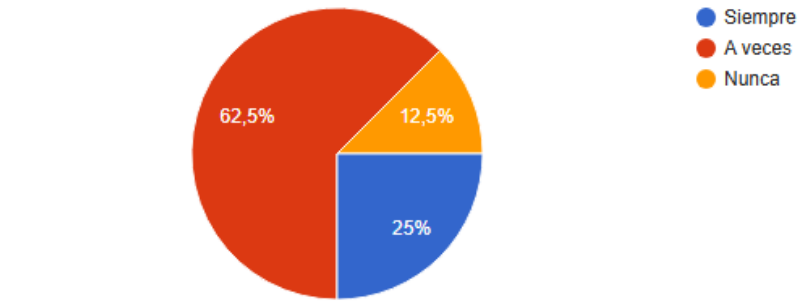


Figura 12 Estrategia para Afrontar Dificultades

Un porcentaje del 62,5% de las artesanas emprendedoras indica que a veces a realiza alguna estrategia para enfrentar las conflictos económicos en su emprendimiento, el 25% reporta hacerlo siempre el 12,5% reconoce que nunca implementa alguna estrategia, lo que nos expone que la mayoría sí toma medidas para afrontar sus desafíos, aunque no siempre sea constante, pero un menor porcentaje no implementa ninguna estrategia lo que va acrecentar su vulnerabilidad ante las dificultades financieras.

Pregunta 12.- ¿Cuáles son las estrategias que ha implementado?

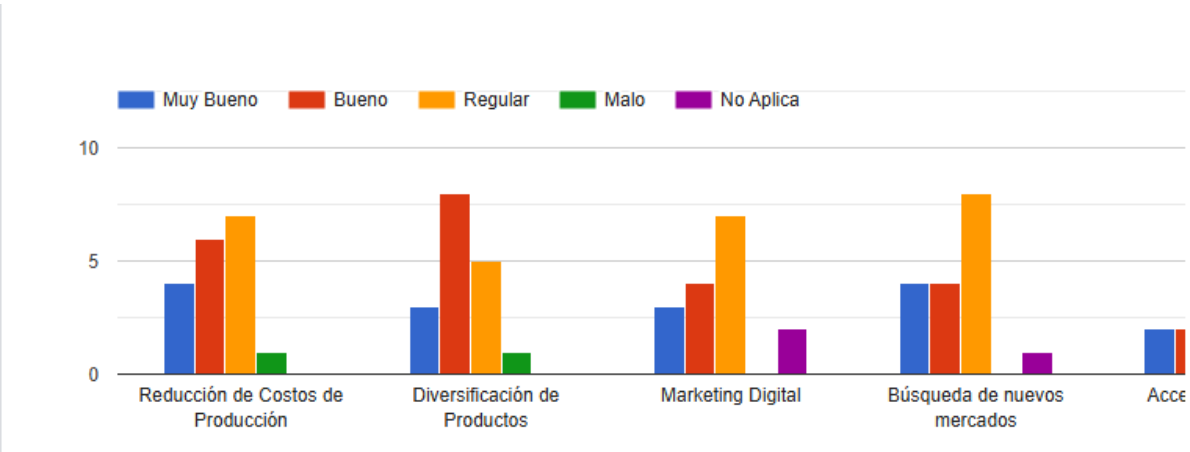


Figura 13 Estrategias Implementadas

Las estrategias implementadas para enfrentarse a las dificultades económicas se centran principalmente en el acceso a crédito seguido de la disminución de costos de

producción y la búsqueda de distintos mercados, lo que señala que las artesanas buscan alternativas para mejorar su flujo de caja y de esta manera optimizar los procesos de producción y ampliar las posibilidades de venta.

Pregunta 13.- ¿En qué nivel considera que las estrategias implementadas han sido efectivas para superar las dificultades?

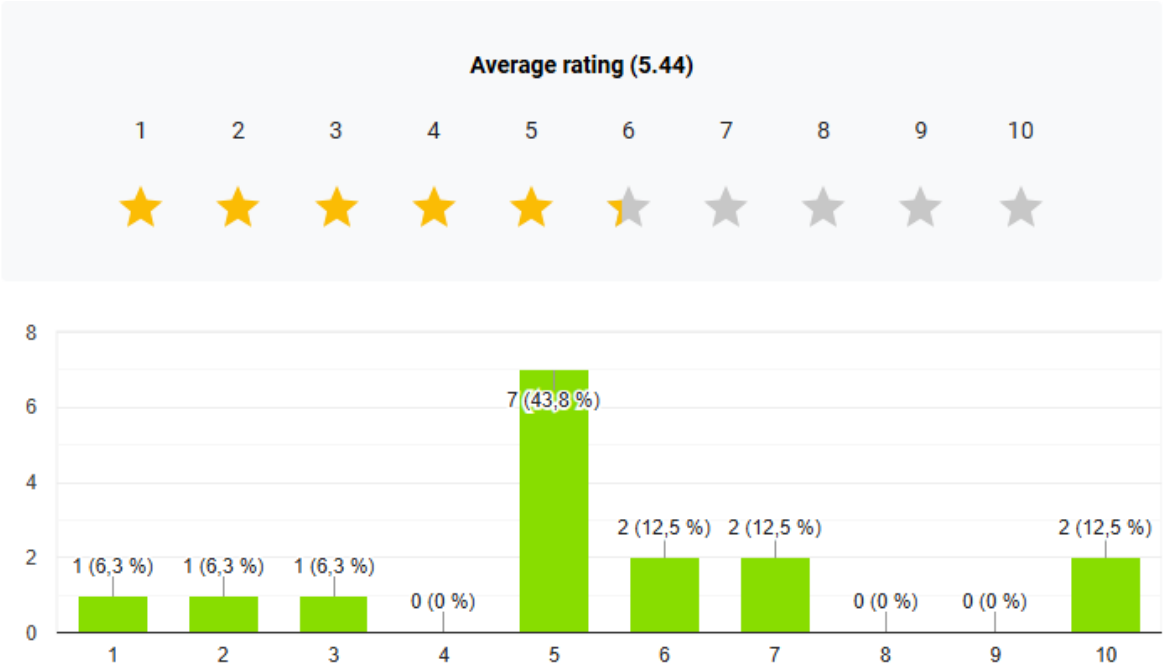


Figura 14 Estrategias Efectivas

Implementar alguna estrategia para enfrentar las dificultades tiene un nivel variable de efectividad, el 43,8% las considera efectivas, el 12,5% las ubica en un nivel del 6, 7 y 10 equitativamente, lo que indica que hay un grupo que considera que sus estrategias son medianamente efectivas y también hay quienes las creen bastante efectivas. Sin embargo es importante destacar que la mayoría las piensa menos efectivas, lo que señala que necesitan desarrollar mayor esfuerzo es sus estrategias para que logren superar las dificultades económicas.

Pregunta 14.- ¿Qué tipo de apoyo adicional considera necesario para fortalecer su emprendimiento?

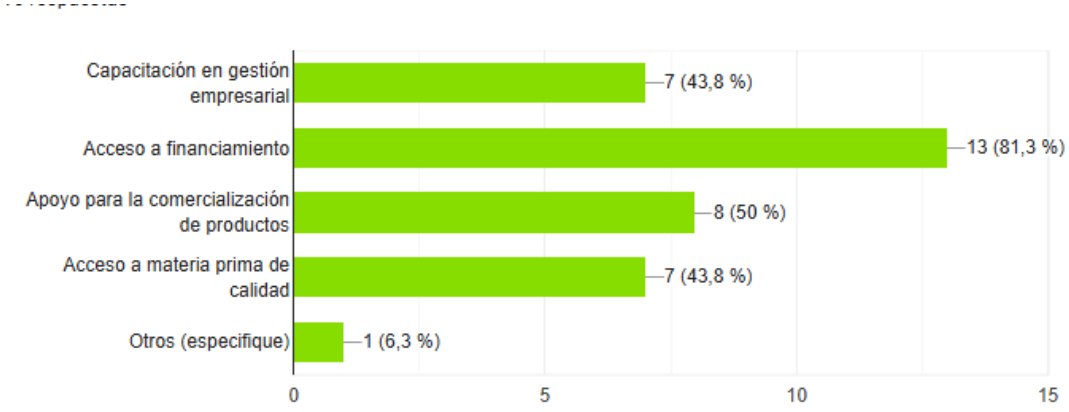


Figura 15 Apoyo Adicional

El apoyo más solicitado por las emprendedoras artesanas es el acceso a financiamiento con un 81,3% de ellas mencionándolos como prioridad, seguido por el soporte a la comercialización de productos y la capacitación y acceso a materia prima, lo que demuestra que las emprendedoras buscan mejorar sus posibilidades para vender sus productos y acceder a los recursos necesarios para producirlos.

Pregunta 15.- ¿Considera que el sector artesanal de cerámica de Alangasí tiene potencial para crecer y desarrollarse?

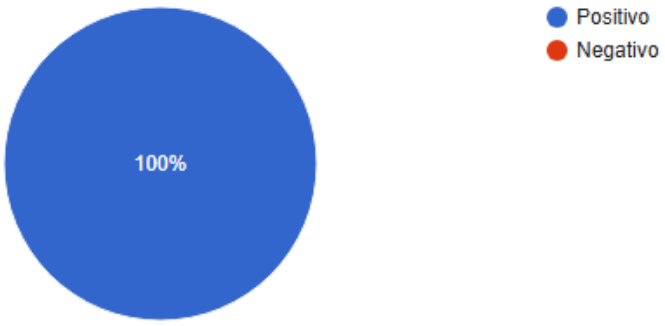


Figura 16 Crecimiento y Desarrollo de Emprendimiento

Las mujeres artesanas y emprendedoras de Alangasí tienen una visión muy positiva sobre el futuro de este sector, el 100% considera que tiene un excelente potencial para su desarrollo y crecimiento, aun esta por explorar y también hay mucho que pueden y quieren ofrecer para dar a conocer su trabajo.

6.2 Interpretación y discusión de resultados

Esta investigación revela que las mujeres con emprendimientos artesanales de Alangasí enfrentan desafíos económicos pero se mantienen optimistas sobre el futuro en el sector, las principales estrategias implementadas están centradas en el acceso al crédito, la disminución en los costos de producción y la exploración de nuevos mercados, lo que señala un planteamiento práctico para mejorar la sostenibilidad y rentabilidad de sus negocios.

El acceso a financiamiento se identifica como la necesidad más urgente, ya que el 81,3% resaltó una clara carencia de oportunidades a un crédito accesible, seguida por la falta de canales eficientes para comercialización de productos, la dificultad de obtener materia prima y la carencia de habilidades en las artesanas en áreas como: gestión empresarial, marketing que son algunos de los factores que limitan el crecimiento y competitividad del sector.

Esto sugiere que las emprendedoras requieren apoyo en diferentes áreas para fortalecer sus negocios y superar las dificultades que enfrentan. El hecho de que las emprendedoras en un 100% consideren que Alangasí tiene gran potencial para el desarrollo y crecimiento indica un fuerte compromiso con el sector artesanal, pero además hay una necesidad de programas de apoyo y políticas públicas para que impulsen una evolución en la economía de la zona y fomenten el emprendimiento artesanal.

En general, esta investigación proporciona una información valiosa sobre las necesidades y las estrategias de las mujeres emprendedoras artesanales de Alangasí, aunque muestra un indicador positivo que refleja confianza sobre el futuro del sector, esto debe traducirse a impulsar acciones concretas que fomenten el desarrollo económico de esta zona para el emprendimiento artesanal, este estudio sirve como

base para enfocarse en las políticas públicas y programas de apoyo que impulsen el crecimiento del lugar y mejoren las condiciones de vida de las mujeres emprendedoras consolidando el sector artesanal como un motor de crecimiento local.

.

6.3 CONCLUSIONES

El análisis de los factores de quiebra en emprendimientos artesanales femeninos de cerámica en Alangasí evidencia que la sostenibilidad de estos negocios está condicionada por múltiples factores relacionados. En primer lugar, la gestión financiera limitada y la falta de capacitación en herramientas contables y administrativas que dificultan el control de costos y la planificación estratégica, lo que impacta negativamente en la rentabilidad y continuidad de los emprendimientos (Araque & Alvarez, 2023).

La sobrecarga de roles domésticos y sociales que enfrentan las mujeres artesanas reduce el tiempo y la energía disponibles para la gestión empresarial, constituyendo una barrera importante para el crecimiento y la innovación (Tobar, 2011). Así también la competencia con los productos industrializados y la falta de diferenciación en diseños y la comercialización limitan la competitividad de los emprendimientos artesanales de cerámica

Por otro lado, la valoración y preservación de los saberes ancestrales y la identidad cultural constituyen un activo fundamental que puede potenciar la diferenciación y el posicionamiento en nichos de mercado que valoran la autenticidad y la sostenibilidad. La creación de redes colaborativas, el fortalecimiento de capacidades técnicas y la incorporación de tecnologías adecuadas son elementos clave para mejorar la resiliencia y el desempeño económico de las artesanas (Luspa, 2023).

6.4 RECOMENDACIONES

Las recomendaciones más relevantes después de realizada la investigación se puede recomendar acciones específicas basadas en la evidencia y buenas prácticas identificadas en el sector artesanal femenino,

Una capacitación integral al implementar programas de formación en gestión financiera, administración, marketing digital y con un diseño innovador, adaptados a las necesidades y contexto de las mujeres artesanas (Luspa, 2023).

Fomentar la digitalización al promover el uso de las plataformas digitales para la comercialización y gestión, facilitando el acceso a nuevos mercados y mejorando la visibilidad de los productos (Araque & Alvarez, 2023).

Apoyo institucional y financiamiento para facilitar el acceso a créditos con condiciones preferenciales y acompañamiento técnico, así como fortalecer las redes de apoyo y cooperación entre artesanas y entidades públicas y privadas (Araque & Alvarez, 2023).

Preservación cultural e innovación para integrar técnicas ancestrales con materiales sostenibles y diseños contemporáneos para diferenciar los productos y acceder a nichos de mercado especializados (Luspa, 2023).

Equidad de género y conciliación hacia el desarrollo de políticas y espacios que permitan a las mujeres equilibrar sus responsabilidades familiares y empresariales, como centros de trabajo con servicios de cuidado infantil (Tobar, 2011).

Fortalecimiento de redes colaborativas para promover la creación y consolidación de cooperativas y asociaciones que faciliten la compra conjunta de insumos, capacitación compartida y comercialización colectiva (Araque & Alvarez, 2023).

En suma todas estas acciones contribuirán a optimizar los modelos de negocio de las artesanas ceramistas en Alangasí, aumentando su competitividad, sostenibilidad y empoderamiento económico al tiempo que preservan el patrimonio cultural local. Las emprendedoras artesanas femeninas de Alangasí pueden aprovechar estas recomendaciones que al combinarlas con tradición y tecnología fortalecerán sus emprendimientos al innovar en diseño y comercialización para posicionar sus productos como bienes culturales con un alto valor intelectual y social.

7 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AME. (2022). *Asociación de Municipalidades Ecuatorianas*. Obtenido de https://ame.gob.ec/2019/02/15/ceramica-ancestral-elaboradas-mano-mujer/

Andrade, M. L. (05 de 2008). *Universidad Politécnica Salesiana Ecuador*. Obtenido de Universidad Politécnica Salesiana Ecuador: http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/16705

Araque, E. A., & Alvarez, D. E. (19 de 07 de 2023). *Revista Cea.* Obtenido de Instituto Tecnológico Metropolitano: https://www.redalyc.org/journal/6381/638175311004/html/

Arias, G. (26 de 10 de 2023). *Quito Alcaldía Metropolitana.* Obtenido de Quito Turismo: https://www7.quito.gob.ec/mdmq_ordenanzas/Administraci%C3%B3n%202023-2027/Comisiones%20del%20concejo%20Metropolitano/Turismo%20y%20Fiestas/RESOLUCIONES/2023/No.%20SC-ORD-011-CTF-01/CUMPLIMIENTO/QUITO%20TURISMO/informe_alangasi-signed.pdf

Artesanías de Colombia. (2024). Obtenido de Artesanías de Colombia: https://artesaniasdecolombia.com.co/Documentos/Contenido/48295_comercializacion_adc-_julio_2024_compressed.pdf

Artesano, J. N. (14 de 05 de 2008). *Ley de Defensa del Artesano.* Obtenido de https://www.artesanos.gob.ec/institutos/wp-content/uploads/downloads/2018/01/LEY-DE-DEFENSA-DEL-ARTESANO-1.pdf

Chávez, M. C. (2019). *Universidad Técnica de Ambato*. Obtenido de https://repositorio.uta.edu.ec/server/api/core/bitstreams/dae6c9a8-0882-4d7e-8b4c-66c4ccfb29cb/content

CIDAP. (2021). Obtenido de Consejo Directivo del Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares: https://oei.int/wp-content/uploads/2023/04/programa-formativo-cidap-2021.pdf

Ecuador Stores. (s.f.). Obtenido de Ecuador Stores: https://ecuadorstores.com/es/apoyo-artesanal/

Ecuador, una nación de emprendedores que crean negocios de corta vida. (s.f.). *Primicias.Ec*, https://www.primicias.ec/noticias/economia/negocios/ecuador-pais-emprendedores-negocios-corta-vida/.

Emprendimiento.Ec. (2023). Obtenido de Emprendimiento.Ec: https://emprendimiento.ec/emprende/por-que-fracasan-los-emprendimientos/

Espacios, R. (31 de 01 de 2024). *Revista Espacios*. Obtenido de https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0798-10152024000100080

Gobernación, S. d. (09 de 2021). *Sistema de Información Legislativa de la Secretaría de Gobernación*. Obtenido de Sistema de Información Legislativa de la Secretaría de Gobernación: https://sil.gobernacion.gob.mx/Archivos/Documentos/2021/09/asun_4222204_20210928_1632239176.pdf

INCADECO. (11 de 2020). *Gobierno Parroquial de Alangasí.* Obtenido de Gobierno Parroquial de Alangasí: http://sitp.pichincha.gob.ec/repositorio/diseno_paginas/archivos/Actualizaci%C3%B3n%20PDOT%20Alangas%C3%AD%202019-2023.pdf

Jaramillo, C. R. (17 de 04 de 2023). *AN César Reyes*. Obtenido de https://cesarreyesjaramillo.com/blog/planificacion-estrategica-para-empresas/mujeres-artesanas-del-ecuador/

Jaramillo, S. R., Pardo, L. L., & Campana, M. M. (2016). *DSpace*. Obtenido de UTPL Universidad Técnica Particular de Loja: https://dspace.utpl.edu.ec/handle/123456789/15179

Javier. (18 de 11 de 2024). *Economia y Saber*. Obtenido de Economia y Saber: https://economia-y-saber.es/estrategias-de-marketing-artesanal-para-atraer-a-los-clientes/

Javier. (27 de 11 de 2024). *Economía y Saber*. Obtenido de Economía y Saber: https://economia-y-saber.es/como-iniciar-un-negocio-de-artesania-exitoso/

Jiménez, J. C., Dominguez, M. L., & Martínez, C. J. (06 de 2009). *Scielo*. Obtenido de Revista Pensamiento y Gestión: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762009000100008

Juarez, C. (30 de 08 de 2024). *The Logistics World*. Obtenido de The Logistics World: https://thelogisticsworld.com/planeacion-estrategica/impacto-del-aumento-de-la-digitalizacion-y-el-comercio-electronico-en-el-crecimiento-economico

Juna, V. (01 de 2025). *ConQuito*. Obtenido de ConQuito: https://www.conquito.org.ec/por-que-impulsar-un-programa-de-apoyo-al-emprendimiento-femenino-en-quito/

Juna, V. (16 de 01 de 2025). *CONQUITO*. Obtenido de https://www.conquito.org.ec/por-que-impulsar-un-programa-de-apoyo-al-emprendimiento-femenino-en-quito/

Lituma, M., & Cabrera, A. (1 de 01 de 2022). *Universidad Católica de Cuenca*. Obtenido de Decisión Gerencial: https://decisiongerencial.ucacue.edu.ec/article/view/2

Luspa, E. C. (2023). *Universidad Agraria del Ecuador.* Obtenido de Universidad Agraria del Ecuador: https://cia.uagraria.edu.ec/Archivos/LUSPA%20CHIPANTIZA%20EVELYN%20CRISTINA.pdf

Machasilla, J. (2023). *GAD Parroquial de Alangasí.* Obtenido de GAD Parroquial de Alangasí: https://gadalangasi.gob.ec/wp-content/uploads/2024/03/PLAN-DE-TRABAJO-ALANGASI-JIMENA-MACHASILLA.pdf

Martinez, M. (06 de 06 de 2023). *IEBS Biztech School*. Obtenido de https://www.iebschool.com/hub/negocios-artesanales-marketing-estrategico/

Ministerio de Producción. (2021). Obtenido de Ministerio de Producción: https://www.produccion.gob.ec/el-gobierno-nacional-promueve-la-reactivacion-del-trabajo-artesanal/

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2023). Obtenido de Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca: https://www.produccion.gob.ec/artesanos-microempresas-y-emprendedores-pueden-aplicar-al-credito-1x30/

Nacional, C. (2006). *Ley de Propiedad intelectual*. Obtenido de https://www.derechosintelectuales.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/08/ley_propiedad_intelectual.pdf

Ortiz, L. (17 de 04 de 2025). Mujeres ecuatorianas son líderes en el emprendimiento. *Revista Gestión Digital*, https://revistagestion.primicias.ec/analisis-economia-y-finanzas/mujeres-ecuatorianas-son-lideres-en-el-emprendimiento-pero-que-falta/. Obtenido de Primicias: https://revistagestion.primicias.ec/analisis-economia-y-finanzas/mujeres-ecuatorianas-son-lideres-en-el-emprendimiento-pero-que-falta/

Pardo, D. A. (2019). *DSpace.* Obtenido de Universidad de las Américas: https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/10641/1/UDLA-EC-TIM-2019-03.pdf

Patiño, I., & Hernández, J. (2022). Factores de fracaso en las MipyME de México. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas, Nueva Época*, 29.

Patrimonio, M. d. (26 de 02 de 2021). *Ministerio de Cultura y Patrimonio*. Obtenido de Ministerio de Cultura y Patrimonio: https://www.culturaypatrimonio.gob.ec/una-nueva-promocion-de-mujeres-emprendedoras-incorpora-el-programa-awe-ecuador/

Peñaloza, P. M. (1981). *La creatividad artística del pueblo mexicano a través de los tiempos.* Mexico: Panorama Editorial S.A.

Primicias . (17 de 04 de 2025). Obtenido de Revista Gestión Newsletter: https://www.primicias.ec/noticias/economia/negocios/ecuador-pais-emprendedores-negocios-corta-vida/

Psico-smart. (28 de 08 de 2024). *Psico-smart*. Obtenido de Psico-smart: https://psico-smart.com/articulos/articulo-que-impacto-tiene-la-transformacion-digital-en-la-experiencia-del-cliente-y-en-la-competitividad-de-las-empresas-36562

Ramírez, K. E. (2023). *UTEG, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil.* Obtenido de UTEG, Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil: http://biblioteca.uteg.edu.ec:8080/bitstream/handle/123456789/1784/APLICACI%C3%93N%20DE%20HERRAMIENTAS%20TECNOL%C3%93GICAS%20EN%20LOS.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Rosales, M. J. (28 de 03 de 2025). *Forbes EC.* Obtenido de Forbes EC: https://www.forbes.com.ec/lifestyle/sin-planearlo-tanto-llegaron-miami-sus-articulos-ceramica-n69782

Ruth Lara Reyes, K. G. (2016). La intervención estatal en el sector artesanal ecuatoriano . *Axioma*, 8.

Sabater, V. (18 de 10 de 2023). *Women for Women Ecuador*. Obtenido de Women for Women Ecuador: https://www.womenforwomenecuador.org/single-post/los-retos-a-los-que-se-enfrenta-una-mujer-emprendedora

Tobar, E. (2011). *Universidad de Cuenca*. Obtenido de Universidad de Cuenca: https://rest-dspace.ucuenca.edu.ec/server/api/core/bitstreams/69cfd1a7-a223-4eda-a08c-c21aa4c5d443/content

Universidad del Azuay. (2022). Obtenido de Universidad del Azuay: https://comunidad.uazuay.edu.ec/sites/vinculacion.uazuay.edu.ec/files/public/uazuay-vinculacion-proyecto-capacitacion-artesanos-fundacion-atasim.pdf

UTEG Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil. (s.f.). Obtenido de UTEG Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil: https://www.uteg.edu.ec/aceleradora-de-negocios-para-emprendimientos-artesanales-liderados-por-mujeres/

Walter, C. B. (30 de 06 de 2018). *Portal Amelica.* Obtenido de Portal Amelica: https://portal.amelica.org/ameli/journal/228/2281017001/2281017001.pdf

8 ANEXO A:

Análisis de los factores de quiebra en emprendimientos artesanales femeninos de cerámica para optimizar los modelos de negocio en el sector del Valle de los Chillos, Alangasí, Quito, durante el año 2025.

Análisis de los factores de quiebra en emprendimientos artesanales femeninos de cerámica para optimizar los modelos de negocio en el sector del Valle de los Chillos, Alangasí, Quito, durante el año 2025.

Alexandra Yadira Zurita Huertas

Vigencia 2024-2025

Mayo 2025

Análisis de los factores de quiebra en emprendimientos artesanales femeninos de cerámica para optimizar los modelos de negocio en el sector del Valle de los Chillos, Alangasí, Quito, durante el año 2025.

1. INTRODUCCIÓN

El sector artesanal femenino de cerámica en Alangasí representa una importante manifestación cultural y económica, donde las mujeres emprendedoras preservan técnicas ancestrales y generan ingresos para sus familias. Sin embargo, estos emprendimientos enfrentan altos índices de quiebra, principalmente en sus primeros años, debido a factores como la limitada gestión financiera, la brecha tecnológica, la competencia con productos industriales y la sobrecarga de roles domésticos.

Este anexo complementa la principal investigación, profundizando en el diagnóstico de estos factores críticos y proponiendo estrategias concretas para optimizar los modelos de negocio. Se busca ofrecer un marco práctico que permita a las artesanas fortalecer la rentabilidad, sostenibilidad y competitividad de sus emprendimientos, integrando innovación, capacitación, digitalización y colaboración comunitaria.

La importancia de este análisis radica en que al mejorar la estabilidad y crecimiento de estos negocios, no solo impulsa el desarrollo económico local, sino que también se preserva un valioso patrimonio cultural y se promueve el empoderamiento femenino en un contexto rural tradicional.

2. OBJETIVO

Analizar los factores de quiebra de emprendimientos artesanales femeninos de cerámica para optimizar los modelos de negocio en el sector del Valle de los Chillos, Alangasí, Quito, durante el año 2025.

2.1 Diagnóstico de factores de quiebra

Los Emprendimientos artesanales femeninos en Alangasí enfrentan desafíos comunes que impactan negativamente su estabilidad financiera y operativa, el diagnóstico de estos elementos revela una serie de limitaciones estructurales que afectan la sostenibilidad de los mismos.

2.2 Gestión financiera limitada

La aplicación insuficiente delos procesos contables y financieros en el sector artesanal que genera riesgos importantes, como la falta de control de costos, planificación y manejo de flujo de caja y la fijación de precios lo que afecta la rentabilidad y aumenta la vulnerabilidad a la quiebra (Lituma & Cabrera, 2022). Esta situación se agrava por la ausencia de una capacitación foral y una adecuada asesoría técnica.

2.3 Brecha tecnológica

La escasa adopción de herramientas digitales para la comercialización y administración limita el acceso a un mercado más amplio y reduce la competitividad frente a productos industrializados. La informalidad y la falta de alfabetización digital son barreras comunes que dificultan la integración tecnológica (Martinez, 2023).

2.4 Competencia con productos industriales

Los emprendimientos artesanales se enfrentan a una fuerte competencia de productos industriales o importados que ofrecen precios bajos y una producción masiva que desplaza a las artesanías tradicionales logrando así la diferenciación en diseño, calidad e incluso valor cultural (Martinez, 2023).

2.5 Sobrecarga de roles domésticos

Las artesanas femeninas asumen responsabilidades domésticas y familiares que limitan su energía y el tiempo disponible para la gestión y la expansión de sus negocios, afectando su capacidad de innovación y su productividad (Martinez, 2023)

2.6 Limitado acceso a financiamiento formal

El acceso a créditos formales es condicionado por circunstancias poco favorables, requisitos burocráticos y la falta de productos financieros adaptados a las características del sector artesanal. Muchos de los artesanos dependen de fuentes informales o autofinanciamiento, lo cual limita la capacidad de inversión y crecimiento de su negocio (Chávez, 2019). Estudios sugieren que la creación de cooperativas de ahorro y crédito propias o microfinanzas especializadas pueden ser una alternativa viable para mejorar este acceso.

En síntesis estos factores diversos, financieros, tecnológicos, de mercado, sociales y culturales, interactúan para para aumentar la vulnerabilidad de los emprendimientos artesanales femeninos, elevando las tasas de quiebra en los primeros años, esto evidencia la necesidad de intervenciones integrales que incluyan capacitación en gestión financiera, inclusión tecnológica, fortalecimiento de redes colaborativas y facilidades de financiamiento adaptadas al sector.

3. Estrategias para optimizar modelos de negocio

Hacia optimizar modelos de negocio en emprendimientos artesanales femeninos de cerámica, se recomienda implementar estrategias integrales basadas en la planificación, innovación, comercialización y gestión financiera como las siguientes:

3.1 Plan de negocios

3.1.1 Planificación y gestión financiera

Capacitar en control de costos en la fijación de precios y el flujo de caja además implementar prácticas de alta manufactura para reducir desperdicios y costos y así mejorar la rentabilidad y evitar endeudamientos.

3.2 Innovación en productos y procesos

Limitar inicialmente la línea de productos para enfocarse en piezas exclusivas y de alta calidad, también incorporar materiales sostenibles y técnicas innovadoras que ayuden a la sostenibilidad de sus negocios.

Diversificar la oferta con piezas funcionales y artísticas para ampliar el mercado

3.3 Comercialización y digitalización

Utilizar la presencia en redes sociales y plataformas de comercio electrónico como Instagram, Facebook, Tiktok ayudará a ampliar la visibilidad del negocio, utilizar marketing digital para contar la historia cultural y artesanal detrás de cada pieza, al combinar el contenido visual y atractivo con un storytellyng donde resalte la identidad cultural y el proceso artesanal. Unir las ventas presenciales con el comercio electrónico puede ayudar a renovar los canales y maximizar los ingresos y fortalecer la red de clientes. Brindar talleres interactivos en el punto de venta puede aumentar la fidelización y generar ingresos adicionales.

3.4 Redes colaborativas y cooperativas

Formar alianzas para una compra conjunta de insumos y comercialización colectiva, ejecutar una capacitación compartida, permitirá reducir costos y fortalecer la posición frente a clientes y proveedores.

Compartir recursos y conocimientos para mejorar la eficiencia y reducir costos.

3.5 Acceso a financiamiento

Gestionar microcréditos y fondos rotatorios con apoyo institucional, créditos con condiciones preferenciales o una ONG para inversión inicial del negocio y expansión, presentar planes de negocio sólidos para atraer inversionistas y créditos formales.

Implementar estas estrategias permitirá a los emprendimientos artesanales femeninos en cerámica optimizar sus modelos de negocio, aumentar su competitividad, mejorar su rentabilidad y asegurar su sostenibilidad en un mercado cada vez más exigente y digitalizado.

4. Modelo de negocio propuesto para Alangasí

Tabla 2
Propuesta de Valor

Productos con identidad cultural	Certificaciones de Autenticidad	Experiencia interactiva
Piezas que fusionan técnicas ancestrales con diseños innovadores para atraer nuevos mercados.	Sello que garantiza origen ancestral, comercio justo y procesos sostenibles, aumentando el valor percibido hasta en un 25%.	Talleres donde los clientes participen en la creación de piezas, generando ingresos extras y fidelización.

Tabla 3
Segmentos de Mercado

Segmento	Estrategia
Turistas	Venta en ferias y tiendas que narren la historia cultural.
Mercado local	Venta a clientes frecuentes y nuevos clientes
Mercado nacional	Alianzas con diseñadores de interiores o tiendas boutique en el país.

Tabla 4
Canales de Comercialización

Híbridos	Alianzas Estratégicas
Presencial: Ferias Artesanales, talleres abiertos y puntos de venta en Alangasí. Digital: Instagram y Facebook para mostrar los procesos artesanales. WhatsApp Business para pedidos locales.	Colaboración con agencias de turismo y hoteles para incluir productos en paquetes culturales.

Tabla 5
Estructura de Costos

Rubro	Optimización Propuesta
Materias primas	Compra colectiva de insumos (reduce costos en un 10% a 20%).
Producción	Uso de hornos eficientes, mejora de la técnica, capacitación continua.
Comercialización	Redes sociales y ferias virtuales para reducir gastos de logística.

Tabla 6
Estrategias Clave

Capacitación en Gestión Financiera	Innovación Tecnológica	Redes Colaborativas
Uso de plantillas simples para control de costos y flujo de caja. Microcréditos con tasas preferenciales (FonQuito Mujer).	Mejorar Herramientas de análisis de datos para predecir tendencias de diseño.	Creación de una marca colectiva (Cerámica Ancestral Alangasí) para el acceso a nuevos mercados.

5. Ejemplo de planificación de talleres y capacitación

Tabla 7
Temario y Cronograma de Talleres

Semana	**Taller / Módulo**	**Objetivos específicos**	**Metodología**	**Recursos/Materiales**
1	Introducción al emprendimiento artesanal	Reconocer el valor cultural y económico de la cerámica	Charla participativa	Presentación, videos
2	Gestión financiera básica	Control de costos, fijación de precios, flujo de caja	Taller práctico	Plantillas, calculadoras
3	Innovación en diseño y técnicas cerámicas	Aplicar nuevas técnicas y tendencias	Demostración y práctica	Materiales cerámicos, herramientas
4	Marketing digital y redes sociales	Crear perfiles y campañas en Instagram/Facebook	Laboratorio informático	Computadoras, celulares
5	Comercialización y atención al cliente	Estrategias de venta presencial y online	Role playing, simulaciones	Guías de ventas, casos prácticos

6	Liderazgo y empoderamiento femenino	Fortalecer autoestima y habilidades de negociación	Dinámicas grupales	Material de apoyo, videos
7	Formalización y acceso a financiamiento	Trámites legales, microcréditos, alianzas	Charla con expertos	Formularios, contactos de apoyo
8	Evaluación y cierre	Presentación de proyectos y retroalimentación	Exposición, debate	Certificados, diplomas

6. Consideraciones Finales

- La combinación de tradición e innovación es clave para diferenciar los productos.
- La digitalización y el marketing emocional fortalecen la conexión con los clientes.
- Las redes colaborativas reducen costos y potencian el empoderamiento femenino.
- La capacitación continua en gestión y comercialización es esencial para la sostenibilidad.

7. Referencias Relevantes

- Estrategias para mejorar la rentabilidad y diversificación en fabricación de cerámica.
- Guías para iniciar negocios de cerámica artesanal con enfoque en planificación y marketing.
- Estudios sobre innovación y comercialización en cerámica artesanal.
- Este documento anexo ofrece una guía práctica y contextualizada para que las emprendedoras artesanales femeninas de Alangasí puedan fortalecer sus negocios, superar factores de quiebra y posicionarse exitosamente en mercados competitivos, preservando al mismo tiempo su patrimonio cultural.

8. Conclusión

El análisis de los factores de quiebra en los emprendimientos artesanales femeninos de cerámica en Alangasí ha evidenciado que las principales causas de vulnerabilidad se

relacionan con una gestión financiera limitada, baja adopción de tecnologías digitales, competencia con los productos industriales y barreras socioculturales que afectan la dedicación plena de las artesanas a sus negocios. Estas limitaciones afectan la rentabilidad, la capacidad de innovación y la sostenibilidad de los emprendimientos, poniendo en riesgo la preservación de un patrimonio cultural valioso.

Sin embargo la investigación también ha demostrado que mediante la implementación de un modelo de negocio integral, que combine capacitación en gestión financiera, digitalización, innovación en diseño y fortalecimiento de redes colaborativas, es posible transformar estos desafíos en oportunidades de crecimiento y consolidación. La propuesta no solo mejora la competitividad y rentabilidad, sino que también empodera a las mujeres artesanas, promoviendo su autonomía económica y fortaleciendo el desarrollo local sostenible.

Por tanto, la sostenibilidad de los emprendimientos artesanales femeninos en Alangasí depende de la integración efectiva de tradición y modernidad, apoyada por políticas públicas con enfoque de género y acceso a financiamiento adaptado. Este enfoque integral permitirá que las artesanas no solo mantengan viva su tradición sino que también prosperen en un mercado cada vez más competitivo y digitalizado.

9. Recomendaciones

Capacitación continua en gestión financiera y administración: Implementar talleres periódicos para que las artesanas aprendan a controlar costos, fijar precios adecuados y planificar su flujo de caja.

Incorporación de herramientas digitales: Promover el uso de plataformas digitales para la comercialización y gestión, facilitando el acceso a mercados nacionales e internacionales.

Innovación en diseño y sostenibilidad: Fomentar la experimentación con materiales ecoamigables y técnicas innovadoras que aporten un valor agregado a las piezas artesanales.

Fortalecimiento de redes colaborativas y cooperativas: Incentivar la formación de grupos para compras conjuntas, capacitación compartida y comercialización colectiva reduciendo costos y aumentando la visibilidad.

Acceso a financiamiento adaptado: Gestionar alianzas con entidades financieras para ofrecer créditos con condiciones preferenciales y asesoría técnica especializada.

Políticas públicas con enfoque de género: Promover programas estatales que apoyen específicamente a las mujeres artesanas, facilitando su inclusión en cadenas productivas y acceso a servicios sociales.

Sensibilización comunitaria: Realizar campañas para redistribuir roles domésticos y valorar el trabajo artesanal como actividad económica legítima y valiosa.

Monitoreo y evaluación periódica: Establecer indicadores y mecanismos de seguimiento para medir el impacto de las estrategias implementadas y ajustar acciones según resultados.

Estas recomendaciones buscan consolidar un entorno favorable para que los emprendimientos artesanales femeninos de cerámica en Alangasí logren estabilidad, crecimiento y reconocimiento, contribuyendo al desarrollo sostenible y la preservación cultural de la región.

ANEXO C: ENCUESTA REALIZADA

Sección 1 de 3

Explorando Factores de Quiebra para Optimizar Modelos de Negocio en Emprendimientos Artesanales Femeninos de Cerámica en Alangasí.

La información recolectada será parte de un trabajo de titulación, será utilizada exclusivamente con fines académicos. Las respuestas serán completamente anónimas y confidenciales.

1 ¿En qué rango de edad te encuentras?

1.
Entre 18 y 24

2.
Entre 25 y 35

3.
Entre 36 y 45

4.
Entre 46 y 60

5.
Más de 61

2 ¿Cuál es su nivel de educación?

Primaria

Secundaria

Bachillerato

Superior

Otra

3 ¿Cuál es el tiempo dedicado al Emprendimiento?

Menos de 1 año

1 a 3 años

4 a 6 años

Más de 7 años

4 ¿Cuál es el número de empleados en su Emprendimiento?

1.
Solo Yo

2.

De 1 a 2 emplea

3.

De 3 a 5 emplea

4.

Más de 5 emplea

Después de la sección 1

Ir a la siguiente sección

Sección 2 de 3

Factores de Quiebra

5 ¿Ha enfrentado su Emprendimiento dificultades económicas en los últimos 3 años?

Menor Dificultad

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10

Mayor Dificultad

6 ¿Cuáles son las principales dificultades económicas que ha enfrentado con su Emprendimiento?

Puede escoger más de 1 opción.

Falta de capital i

Dificultad para a

Baja demanda d

Aumento de cos

Competencia de

Otros (especifiq

7 ¿Ha experimentado alguna dificultad para la obtención de materia prima para su emprendimiento?

Muy Importante

Importante

Menos Importar

No Importante

8 ¿Ha enfrentado dificultades para la comercialización de sus productos?

Siempre

A veces

Nunca

9 ¿Ha recibido algún tipo de capacitación o apoyo técnico para su emprendimiento?

- Verdadero
- Falso

10 ¿Ha tenido acceso a programas de apoyo o financiamiento para emprendimientos artesanales?

- Muy Probable
- Probable
- Poco Probable
- Nada Probable

Después de la sección 2

Ir a la siguiente sección

Sección 3 de 3

Estrategias para Optimizar Modelos de Negocio Artesanal

11 ¿Ha implementado alguna estrategia para afrontar las dificultades económicas de su emprendimiento?

- Siempre
- A veces
- Nunca

12 ¿Cuáles son las estrategias que ha implementado?
***Puede marcar más de una opción**

	Muy Bueno	Bueno	Regular	Malo	No Aplica
Reducción de Costos de Producción					
Diversificación de Productos					
Marketing Digital					
Búsqueda de nuevos mercados					
Acceso a créditos					
Asociación con otras artesanas					

13 ¿En qué nivel considera que las estrategias implementadas han sido efectivas para superar las dificultades?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

14 ¿Qué tipo de apoyo adicional considera necesario para fortalecer su emprendimiento?
Puede marcar más de una opción

- Capacitación en
- Acceso a financi

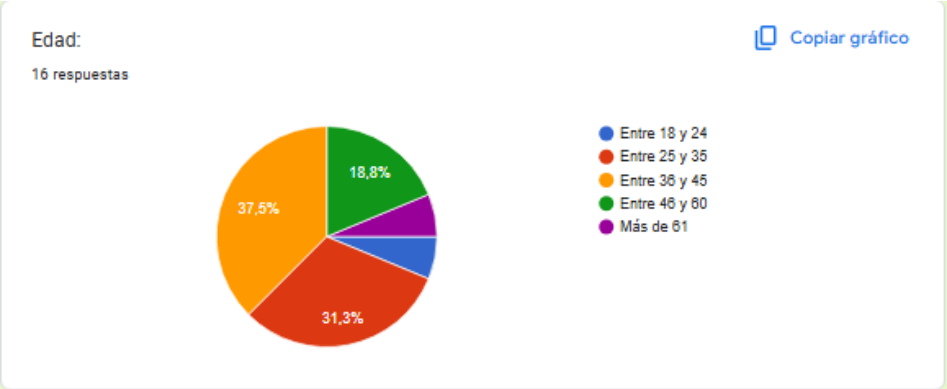
Apoyo para la co
Acceso a materia
Otros (especifiq

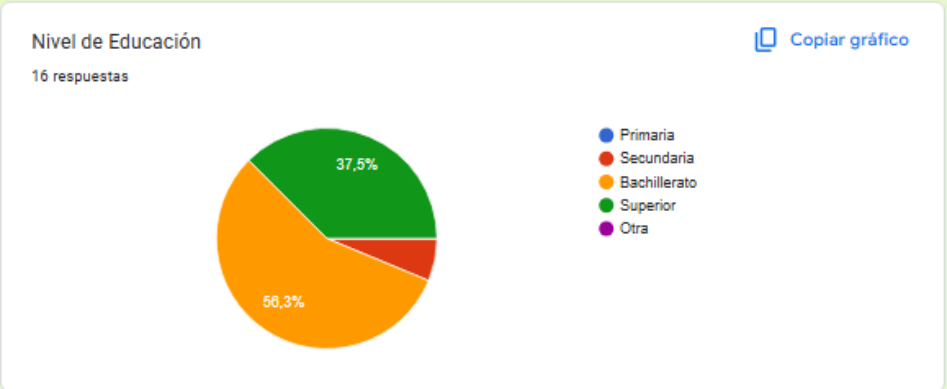
15 ¿Considera que el sector artesanal de cerámica de Alangasí tiene potencial para crecer y desarrollarse?

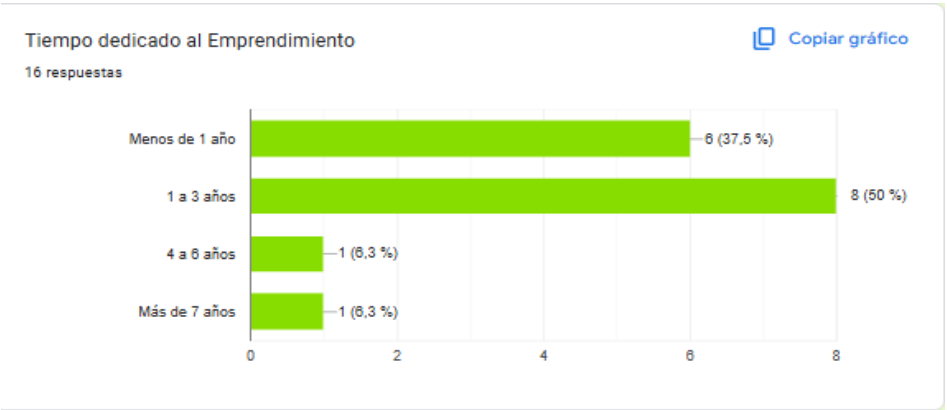
Positivo
Negativo

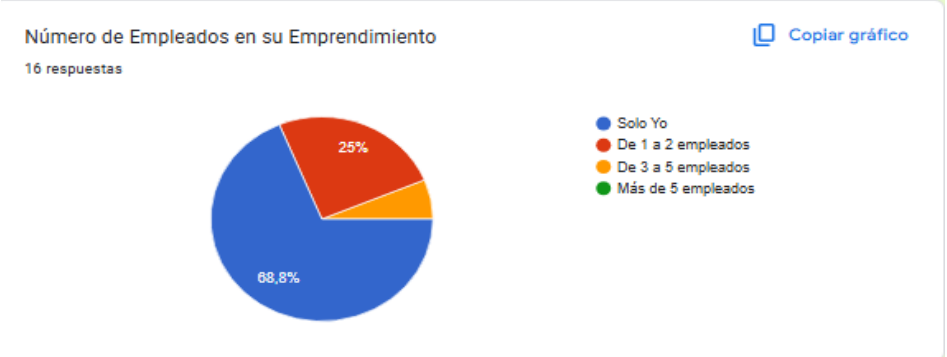
ANEXO D: RESULTADO DE ENCUESTAS

Explorando Factores de Quiebra para Optimizar Modelos de Negocio en Emprendimientos Artesanales Femeninos de Cerámica en Alangasí.







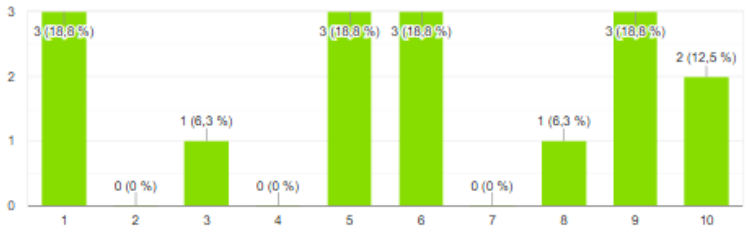


Factores de Quiebra

¿Ha enfrentado su Emprendimiento dificultades económicas en los últimos 3 años?

Copiar gráfico

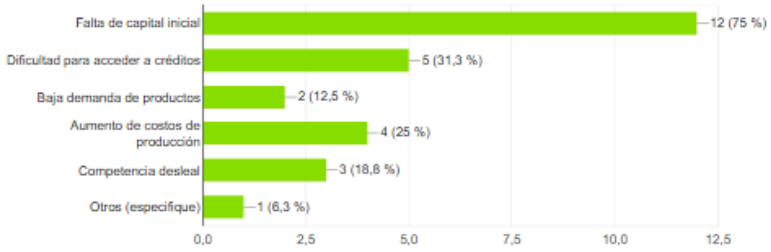
16 respuestas



¿Cuales son las principales dificultades económicas que ha enfrentado con su Emprendimiento?
Puede escoger más de 1 opción.

Copiar gráfico

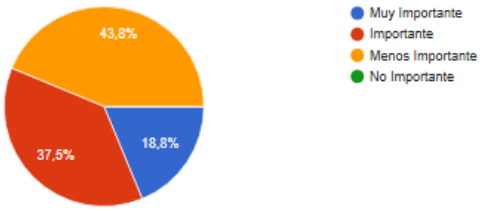
16 respuestas



¿Ha experimentado alguna dificultad para la obtención de materia prima para su emprendimiento?

Copiar gráfico

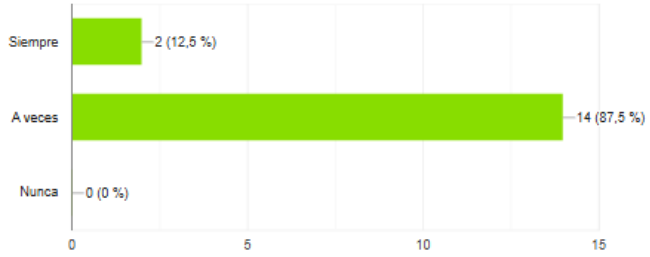
16 respuestas



¿Ha enfrentado dificultades para la comercialización de sus productos?

Copiar gráfico

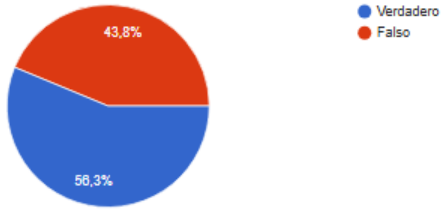
16 respuestas



¿Ha recibido algún tipo de capacitación o apoyo técnico para su emprendimiento?

Copiar gráfico

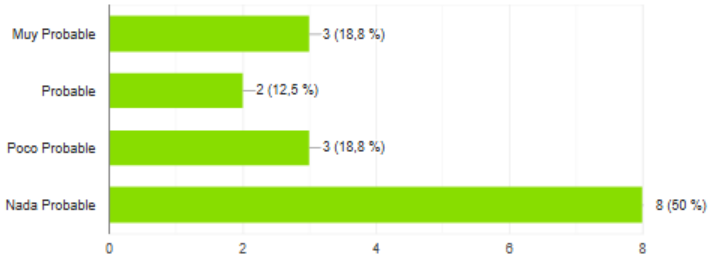
16 respuestas



¿Ha tenido acceso a programas de apoyo o financiamiento para emprendimientos artesanales?

Copiar gráfico

16 respuestas

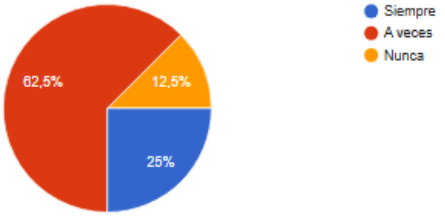


Estrategias para Optimizar Modelos de Negocio Artesanal

¿Ha implementado alguna estrategia para afrontar las dificultades económicas de su emprendimiento?

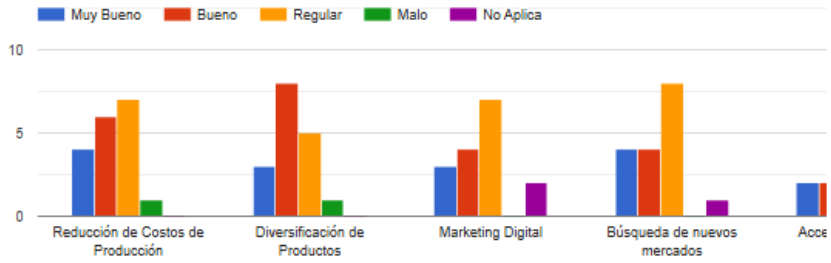
Copiar gráfico

16 respuestas



¿Cuales son las estrategias que ha implementado?
*Puede marcar más de una opción

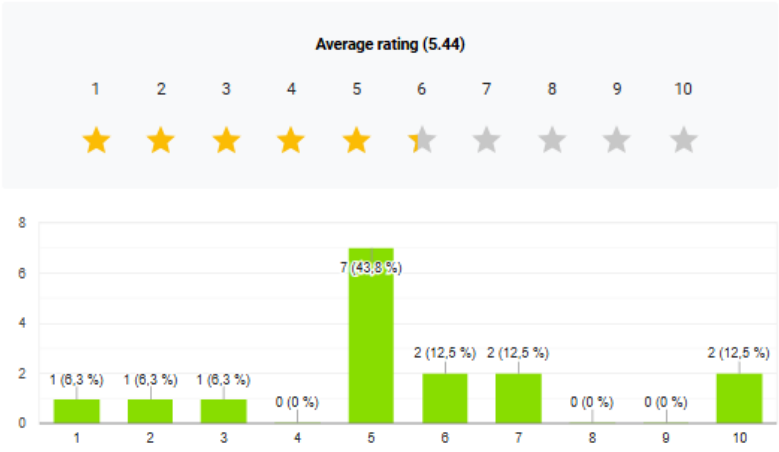
Copiar gráfico



¿En qué nivel considera que las estrategias implementadas han sido efectivas para superar las dificultades?

Copiar gráfico

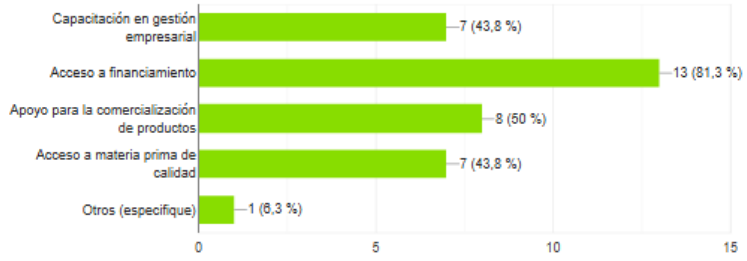
16 respuestas



¿Que tipo de apoyo adicional considera necesario para fortalecer su emprendimiento?
Puede marcar más de una opción

Copiar gráfico

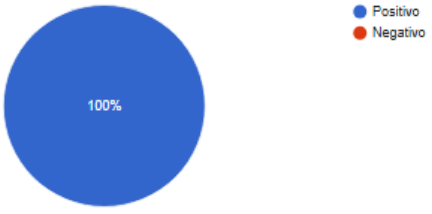
16 respuestas



¿Considera que el sector artesanal de cerámica de Alangasí tiene potencial para crecer y desarrollarse?

Copiar gráfico

16 respuestas



JND Registro del Artesano

Los artesanos calificados deben registrarse en la Junta Nacional de la Defensa del Artesano para obtener su calificación. (Artesano, 2008)

Formulario de Registro de Artesanos

- 1 Introducción
- 2 Generales
- 3 Talleres
- 4 Locales
- 5 Archivos

Datos Generales

Seleccione una Opción de Registro:

---------Seleccione una Opción de Registro:

Datos Generales

Tipo identificación:

CEDULATipo identificación:

Identificación:

Fecha nacimiento:

: Validar Identificacón

Nombres:

Tipo visa:

NO APLICA Tipo visa:

NO APLICA

Nacionalidad:

ECUADOR Nacionalidad:

ECUADOR

Lugar nacimiento:

Estado civil:

CASADO(A) Estado civil:

Sexo:

HOMBRE Sexo:

Tipo instrucción:

PRIMARIA COMPLETA Tipo instrucción:

Auto-definición Etnica:

NO APLICA Auto-definición Etnica:

NO APLICA

Detalle Auto-definición Etnica:

NO APLICA Detalle Auto-definición Etnica:

Dirección de Domicilio

Provincia:

---------Provincia:

Cantón:

---------Cantón:

Parroquia:

---------Parroquia:

Calle:

No. Casa:

Intersección:

Edificio:

Piso:

Discapacidad

Tipo discapacidad:

NO APLICATipo discapacidad:

Porciento discapacidad:

Carnet discapacitado:

Datos de Contacto

Email:

Teléfono convencional:

Teléfono celular:

Rama artesanal:

---------Rama artesanal:

Tiene título artesanal:

Gremio

Agremiado (Opcional):

Nombre del Gremio:

Cantidad integrantes Gremio:

Fecha ingreso Gremio:

Clasificación Gremio:

NO APLICAClasificación Gremio:

Carácter Gremio:

NO APLICACarácter Gremio:

Comercialización

Lugar comercialización:

TALLERLugar comercialización:

ANEXO E: ARCHIVO FOTOGRÁFICO





















CERTIFICADO DE ORIGINALIDAD
TESA

La Dirección de Titulación, certifica que el trabajo final presentado por **ZURITA HUERTAS ALEXANDRA YADIRA**, ha sido sometido a un análisis de similitud mediante la herramienta Turnitin.

El resultado obtenido refleja un **4%** de similitud, porcentaje que se encuentra dentro de los parámetros establecidos por el Instituto Superior Tecnológico San Antonio – TESA, cumpliendo con los criterios de originalidad y autenticidad académica exigidos.

Quito,27 de mayo del 2025

DIRECCIÓN TITULACIÓN
Pablo Heredia