# INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO SAN ANTONIO

## Escuela de Negocios

# Establecer las oportunidades y sostenimiento del Emprendimiento Femenino en la Producción de Jabones Artesanales para el Cuidado de la Piel

**Johana Patricia Cando Iza**

**Jenniffer Maricela Guano Gutierrez**

**Administración**

Trabajo de fin de carrera presentado como
requisito para la obtención del título de :
**Tecnólogo Superior en Administración**

**Quito, 23 de abril de 2025**

# INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO SAN ANTONIO

**Escuela de Negocios**

## HOJA DE CALIFICACIÓN
## DE TRABAJO DE FIN DE CARRERA

**Establecer las oportunidades y sostenimiento del Emprendimiento Femenino en la Producción de Jabones Artesanales para el Cuidado de la Piel**

**Cando Iza Johana Patricia**

**Guano Gutierrez Jenniffer Maricela**

**Juan Carlos Fonseca, Ing.**

**Quito, 23 de abril 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: | Johana Patricia Cando Iza |
| Código estudiante: | 2364 |
| Cédula de identidad: | 1727154112 |
| Lugar y fecha: | Quito, abril de 2025 |

| | |
|---|---|
| Nombres y apellidos: | Jeniffer Maricela Guano Gutierrez |
| Código estudiante: | 2355 |
| Cédula de identidad: | 1726246695 |
| Lugar y fecha: | Quito, abril 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# UNPUBLISHED DOCUMENT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

A Pablo mi hijo, mi mayor inspiración, tu existencia ilumina mi vida. Desde el momento en que llegaste a este mundo, todo tomó un nuevo significado. Eres mi fuerza y mi motivación para seguir adelante, incluso en los momentos de duda. Gracias por tu amor incondicional, por enseñarme a valorar las pequeñas cosas y por darme razones para no rendirme nunca. Mi dedicación a ti es eterna, recuerda la importancia de luchar por nuestros sueños y este logro también es tuyo.

A mi hermana, mi compañera de vida. Tu apoyo ha sido fundamental en cada paso de este proceso. Gracias por estar siempre a mi lado, por tus palabras de aliento, por todo lo que compartimos juntas y por tu incansable apoyo, incluso cuando los días se tornaban difíciles. Has sido una presencia constante, no solo como hermana, sino como amiga, confidente y guía. Este trabajo es también un reflejo de todo lo que me has enseñado: la perseverancia, la empatía y el amor fraternal.

A mi hermano, por ser una fuente constante de fuerza y motivación. Tu apoyo y tus consejos siempre han sido clave en momentos decisivos, y tu presencia me da la seguridad de que todo esfuerzo vale la pena. Gracias por estar siempre dispuesto a brindarme tu ayuda y por tu constante apoyo.

A mis padres, quienes con su ejemplo me enseñaron el verdadero valor del esfuerzo, el sacrificio y la dedicación. Desde pequeña, me inculcaron la importancia de la educación y el trabajo arduo. Gracias por su amor incondicional, por sus sacrificios y por ser los pilares que me sostienen. Este logro es el resultado de todo lo que me han dado: su confianza, su apoyo y su constante fe en mí.

# AGRADECIMIENTO

A Dios, por ser mi guía constante y por darme la fortaleza necesaria en cada paso de este camino. Gracias por iluminar mi mente y mi corazón, por darme la paciencia para enfrentar los desafíos y por darme siempre la esperanza de que cada esfuerzo tiene su recompensa. Este logro es posible gracias a su amor.

A TESA, mi instituto, por brindarme las herramientas, el conocimiento y el ambiente adecuado para crecer académica y personalmente. Agradezco profundamente a todos los docentes y compañeros que me acompañaron en este proceso, por su dedicación, paciencia y apoyo. Gracias a TESA por ser una institución que fomenta el desarrollo integral de sus estudiantes y por ser parte fundamental en la formación de este logro académico.

## RESUMEN

El trabajo se centra en el análisis y desarrollo del emprendimiento femenino en la producción de jabones artesanales para el cuidado de la piel. En el contexto actual, las mujeres buscan generar independencia económica a través de emprendimientos que no solo les permitan ganar dinero, sino también contribuir al bienestar social y ambiental.

La producción de jabones artesanales ha existido durante más de 4,000 años. Los jabones elaborados a mano son más beneficiosos para la piel debido a sus ingredientes naturales y al proceso de fabricación artesanal que preserva sus propiedades. Actualmente, existe una creciente demanda por productos que mejoren el cuidado de la piel, especialmente en un contexto post-pandemia, donde la piel se ha visto afectada por el uso excesivo de productos químicos y desinfectantes; por lo que se realizó una encuesta para saber la aceptación de este producto en la ciudad de Quito, donde obtuvimos resultados favorables ya que la producción de jabones enfrenta desafíos como la falta de capacitación en gestión empresarial y marketing digital, lo que limita la capacidad de las mujeres para posicionar sus productos en mercados más amplios.


**Palabras Clave:** Sostenibilidad, Innovación, Artesanal, Desarrollo, Marketing digital, Salud

## ABSTRACT

This paper focuses on the analysis and development of female entrepreneurship in the production of artisanal soaps for skin care. In the current context, women seek to generate economic independence through entrepreneurship that not only allows them to earn money but also contributes to social and environmental well-being.

The production of artisanal soaps has existed for over 4,000 years. Handmade soaps are more beneficial for the skin due to their natural ingredients and the artisanal manufacturing process that preserves their properties. Currently, there is a growing demand for products that improve skin care, especially in a post-pandemic context, where skin has been affected by the excessive use of chemicals and disinfectants. Therefore, a survey was conducted to determine the acceptance of this product in the city of Quito. We obtained favorable results, as soap production faces challenges such as a lack of training in business management and digital marketing, which limits women's ability to position their products in broader markets.


**Keywords**: Sustainability, Innovation, Craftsmanship, Development, Digital Marketing, Health

# INDICE

CAPÍTULO I.....11

1 INTRODUCCIÓN .....11

1.1 Planteamiento del problema.....11

1.2 Justificación .....11

1.3 Alcance..... 12

1.4 Objetivos General y Específicos ..... 13

CAPÍTULO II ..... 14

2 MARCO TEÓRICO..... 14

2.1 Origen e Historia de los Jabones Artesanales ..... 14

2.1.1 Definición y Características de los Jabones Artesanales ..... 15

2.2 El empoderamiento de la Mujer ..... 15

2.2.1 Concepto y dimensiones del empoderamiento ..... 15

2.2.2 Factores que impulsan el empoderamiento de la mujer..... 16

2.2.3 Desafíos en el proceso de empoderamiento..... 16

2.3 Impacto de los jabones artesanales en el medio ambiente..... 17

2.3.1 Beneficios de los jabones artesanales para la protección del planeta ..... 18

2.3.2 Aceites vegetales como base de los jabones artesanales ..... 19

2.4 El Emprendimiento Femenino en la Fabricación de Jabones Artesanales en el ámbito social. ..... 19

2.4.1. Desafíos y Barreras para las Emprendedoras ..... 22

2.4.3. Competencia con Productos Industrializados ..... 23

3 Marco conceptual ..... 26

4 Marco legal ..... 29

CAPÍTULO III ..... 32

5 Marco metodológico ..... 32

5.1 Métodos de investigación ..... 32

CAPÍTULO IV ..... 36

6 RESULTADOS Y DISCUSIÓN ..... 36

6.1 Tabulación de Datos ..... 36

6.2 Análisis e interpretación de resultados ..... 44

6.3 Conclusiones ..... 45

6.4 Recomendaciones ..... 47

8. ANEXO A: ESTABLECER LAS OPORTUNIDADES Y SOSTENIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO FEMENINO EN LA PRODUCCIÓN DE JABONES ARTESANALES PARA EL CUIDADO DE LA PIEL ..... 51

9. INTRODUCCIÓN ..... 52

10. OBJETIVO ..... 53

9. ANEXO ENCUESTA REALIZADA ..... 56

10. ANEXO RESULTADOS DE LA ENCUESTA ..... 58

# CAPÍTULO I

# 1 INTRODUCCIÓN

## 1.1 Planteamiento del problema

¿Cómo lograr el sostenimiento de los emprendimientos femeninos basados en la elaboración de jabones artesanales?

## 1.2 Justificación

El emprendimiento de jabones artesanales para el cuidado y relajación de la piel, tomando en cuenta el impacto y la acogida del producto por los consumidores debido a que es un producto si químicos y no es procesado industrialmente dando los beneficios y las propiedades que los ingredientes poseen, se puede tomar en cuenta un que el periodo de la pandemia dejó muchos malestares en la piel, debido al excesivo lavado diario de las manos, duchas frecuentes, uso directo de alcohol en la piel y estar expuestos a todo químico de desinfección tomado esa rutina para evitar el contagio, por tal motivo se opta por recurrir a la necesidad de buscar opciones que ayuden a la regeneración de la piel, humectación, limpieza profunda y el cuidado diario, por estas razones se decide emprender con la elaboración de los jabones artesanales que cumplen muchos beneficios en la piel como: humectación, aportar nutrientes, contrarrestar alergias y limpieza profunda, los jabones artesanales logran cumplir con todos estos beneficios debido a que no son sometidos a procesos industrializados para su elaboración y los ingredientes utilizados son totalmente naturales, sin uso de preservantes ni colorantes, ni componentes tóxicos que causan resequedad en la piel. Los ingredientes que más aportan beneficios a la piel son: la glicerina debido a que es un ingrediente natural que evita que la piel sufra resequedad, a su vez las vitaminas que posee son de mucho beneficio otorgando un

impacto positivo en ciertas condiciones de la piel como la dermatitis, y el acné. También se puede aportar que la elaboración de los jabones artesanales no son productos que afecten al medio ambiente durante su elaboración ya que no se hace uso de químicos por otra parte, por la situación que se está presentando de manera global como el calentamiento global, el deterioro de la capa de ozono, este producto en su fabricación estaría apoyando al cuidado del medio ambiente, siendo un producto innovador ante la sociedad. Así que implementarlo en la rutina diaria no solo aporta con beneficios de la piel sino también ayuda a combatir el calentamiento global lo cual es uno de los factores que afecta de manera global al mundo, de tal manera que estos jabones tendrían buena acogida ante la sociedad y de todos estos beneficios las mujeres aprovechar para la elaboración siendo un producto no muy común en las tiendas o supermercados. También pueden realizar talleres indicando los beneficios y aportes para dar a conocer su producto y la efectividad del uso diario que puede brindar a la piel, ya que no es un solo ingrediente, sino que se pueden realizar varios tipos de jabones, cada uno con diferentes beneficios, propiedades y vitaminas que efectivicen los nutrientes hacia la piel. (Castro, s.f)

## 1.3 Alcance

El proyecto incluye una recopilación de información sobre los productos elaborados en a la producción. Se brindará capacitación al emprendedor y consumidor sobre las propiedades específicas de cada ingrediente y los beneficios que brinda cada uno en el cuidado de la piel, ayudando a crear conciencia sobre los productos artesanales frente a los comerciales.

Se realizará un estudio de mercado a nivel local, para enfocarnos en las necesidades del consumidor, segmentando a los más interesados en el cuidado de la piel. Él proyecto hará énfasis productos de tendencia y enfocarnos en aquellos que estén dispuestos a consumir productos artesanales

## 1.4 Objetivos General y Específicos

Objetivo General:

Establecer las oportunidades y sostenimiento del Emprendimiento Femenino en la Producción de Jabones Artesanales para el Cuidado de la Piel

Objetivos específicos:

Otorgar información sobre las propiedades y beneficios que aporta a la piel

Evaluar las oportunidades de mercado para los jabones artesanales enfocados en el cuidado de la piel.

Diseñar estrategias para impulsar y fortalecer la comercialización de tal manera el producto prevalezca en el mercado.

Proponer acciones para fortalecer la comercialización y distribución de los productos en mercados locales y globales

# CAPÍTULO II

# 2 MARCO TEÓRICO

## 2.1 Origen e Historia de los Jabones Artesanales

Los jabones artesanales tienen una historia rica que se remonta a miles de años. En la Antigua Mesopotamia, aproximadamente en el año 2800 a.C., los sumerios desarrollaron el primer jabón primitivo al mezclar grasas animales con cenizas de madera. Esta mezcla, que servía principalmente para lavar ropas y utensilios, se considera el precursor del jabón tal como lo conocemos hoy. A lo largo de la historia, diversas civilizaciones, como los egipcios y los romanos, perfeccionaron el proceso, incorporando aceites vegetales y otros ingredientes naturales.

En Egipto, por el año de 1500 a.C., los egipcios utilizaban una mezcla similar para el lavado y cuidado de la piel, a su vez eran conocidos por su cuidado y dedicación en la higiene personal y utilizaban estos jabones para prevenir enfermedades de la piel y mantener una piel limpia y saludable.

En Roma, el uso del jabón se globalizo, especialmente en los lugares públicos, donde el jabón era utilizado tanto para la limpieza corporal como para el cuidado de la piel, también los romanos usaban sebo de animal y cenizas para producir un jabón grueso, que con el tiempo mejorarían la fórmula de manera que tenga mejores propiedades y más efectividad.

A través del tiempo, la elaboración de jabones fue evolucionando en Europa, por otra parte, durante la Edad Media, donde gremios de jaboneros comenzaron a asentarse en lugares como Italia, Francia y España, promoviendo la profesión del oficio. Este proceso se realizó el desarrollo de jabones más complejos y eficientes.

### 2.1.1 Definición y Características de los Jabones Artesanales

Las características de los jabones artesanales son por el uso de ingredientes naturales y técnicas tradicionales de fabricación, debido a que el proceso básico de su elaboración es la saponificación, que es la mezcla de aceites vegetales o animales con una base alcalina, generalmente sosa cáustica. Esta mezcla reacciona químicamente para formar jabón y glicerina, un subproducto beneficioso para la piel.

A diferencia de los jabones industriales, los artesanales no contienen productos químicos ni conservantes, lo que les otorga un atractivo especial para las personas que buscan productos naturales y ecológicos, a su vez la utilización de aceites esenciales, hierbas, arcillas y mantecas vegetales permite personalizar cada barra de jabón para aportar diferentes necesidades de la piel, como hidratación, exfoliación o control del pH.

## 2.2 El empoderamiento de la Mujer

El empoderamiento femenino es un proceso y trayectoria fundamental para la construcción de una sociedad más equitativa y justa, debido a que se basa en el reconocimiento de los derechos de las mujeres y su capacidad para tomar decisiones que hagan relevancia en sus vidas y comunidades. Este empoderamiento implica dimensiones económicas, políticas, sociales y culturales que deben abordarse de manera integral. (Chocue, 2021)

### 2.2.1 Concepto y dimensiones del empoderamiento

El estudio realizado por Ramírez Casco, Ramírez Garrido, & Calderón Morán (2017) busca demostrar que la gestión administrativa brinda a la empresa la posibilidad de desarrollarse utilizando correctamente su talento humano que desencadena el mejoramiento en la actividad económica que realiza la organización, dando como resultado el crecimiento o expansión de la

entidad, por lo tanto la gestión administrativa también plantea estrategias que aportan la optimización de recursos y potencia la rentabilidad de la compañía, es por ello que puede ser aplicada a los diferentes tipos de empresas.

### 2.2.2 Factores que impulsan el empoderamiento de la mujer

Existen diversos factores que contribuyen al empoderamiento de la mujer. La educación es uno de los principales motores de cambio, ya que proporciona herramientas para la autonomía y el acceso a mejores oportunidades laborales. La legislación y las políticas públicas también juegan un papel crucial, garantizando la igualdad de derechos y sancionando la discriminación. Además, la participación de la sociedad civil y el acceso a redes de apoyo permiten que las mujeres fortalezcan su liderazgo y superen barreras impuestas por la desigualdad de género.

### 2.2.3 Desafíos en el proceso de empoderamiento

A pesar del progreso, todavía hay varios desafíos que obstaculizan las oportunidades de las mujeres, como: la violencia genital es una de las barreras más grandes que limitan el desarrollo de muchas mujeres, las diferencias salariales y la falta de oportunidades en el mercado laboral también crean obstáculos importantes, de la misma manera, los roles de género y los estereotipos continúan perpetuando las desigualdades y limitan la autonomía femenina en diferentes áreas de la sociedad.

#### Ejemplos de proyectos de empoderamiento

En diversas comunidades se han implementado iniciativas exitosas para promover el empoderamiento de la mujer. Los programas educativos en habilidades laborales y emprendimiento permitieron a muchas mujeres generar sus ingresos y mejorar sus condiciones de vida, además los proyectos de educación y atención han ayudado a sensibilizar a la población sobre la importancia de la igualdad de género y la erradicación de la violencia sexista.

La política de inclusión en empresas y organizaciones también ha sido la clave para promover la participación de las mujeres en diferentes sectores, a su vez umentar las opciones de las mujeres es un proceso importante para desarrollar comunidades más justas, también el uso de la educación, la participación política, el acceso a los recursos financieros y la prevención de obstáculos en la sociocultura pueden lograr una mayor autonomía y bien para las mujeres. Sin embargo, es necesario continuar con los esfuerzos integrados y a largo plazo para eliminar la discriminación y garantizar la igualdad de oportunidades para todos. La lucha no solo por las oportunidades de las mujeres para las mujeres, sino que también fortalece la sociedad en su conjunto y promueve el crecimiento y la justicia social.

### 2.3 Impacto de los jabones artesanales en el medio ambiente.

El uso del jabón realizado en la sociedad actual resulta de una oportunidad sostenible y amigable con el entorno natural basado en estos elementos biológicamente degradables hechos de origen vegetal e ingredientes naturales en los aceites ayudan a reducir la contaminación y las emisiones de carbono.

Además, la producción contribuye al procesamiento de aceites usados, proporcionando un impacto beneficioso en la sostenibilidad y la protección del planeta. (Valentina soap, sf)

Los jabones artesanales destacan por sus beneficios para la protección del planeta, contribuyendo de diversas formas al cuidado del medio ambiente.



Figura 1. Aporte al cuidado del medio ambiente

### 2.3.1 Beneficios de los jabones artesanales para la protección del planeta

- El uso de ingredientes naturales evita la introducción de químicos dañinos en el agua y el suelo.

- La biodegradabilidad de los jabones reduce el impacto ambiental al desecharse.

- Reducción de la contaminación del agua y del suelo

- Los jabones artesanales ayudan a disminuir la contaminación del agua y del suelo al no contener sustancias químicas nocivas.

- Contribución a la disminución de las emisiones de carbono

Al no requerir procesos industriales contaminantes en su producción, los jabones artesanales colaboran en la reducción de las emisiones de carbono, promoviendo un entorno más limpio y sostenible.

El papel de los ingredientes naturales en la producción de jabones artesanales

Los ingredientes naturales desempeñan un papel fundamental en la elaboración de los jabones artesanales, aportando beneficios tanto para la piel como para el medio ambiente

### 2.3.2 Aceites vegetales como base de los jabones artesanales

- Los aceites vegetales, como el aceite de coco, oliva y almendras, son la base principal de los jabones artesanales.
- Estos aceites aportan nutrientes y humectación a la piel, sin la necesidad de añadir productos químicos o sintéticos.
- Su origen natural garantiza una limpieza suave y respetuosa con la epidermis.
- Incorporación de hierbas, especias y aceites esenciales
- Las hierbas, especias y aceites esenciales se emplean en la elaboración de jabones artesanales para brindar propiedades aromáticas y terapéuticas.
- Estos ingredientes naturales aportan fragancias frescas y beneficios calmantes para la piel.
- Su incorporación en la fórmula de los jabones artesanales permite disfrutar de una experiencia sensorial única y revitalizante durante el baño.
- Impacto positivo en la piel y el ambiente
- La utilización de ingredientes naturales en los jabones artesanales garantiza una limpieza profunda sin dañar la barrera cutánea.
- Además, al ser biodegradables, estos jabones no generan residuos contaminantes ni agreden el ecosistema acuático.
- El cuidado de la piel se conjuga con la preservación del entorno, promoviendo una belleza consciente y sostenible.

## 2.4 El Emprendimiento Femenino en la Fabricación de Jabones Artesanales en el ámbito social.

El emprendimiento femenino se refiere a la participación de las mujeres en actividades económicas a través de la creación y gestión de empresas, especialmente aquellas que buscan

generar ingresos de manera independiente y contribuir al desarrollo económico. Las mujeres, históricamente, han enfrentado barreras estructurales que han dificultado su plena participación en el mercado laboral, como los estereotipos de género, el acceso limitado a recursos financieros, la falta de redes de apoyo y la sobrecarga de responsabilidades domésticas (García & Pérez, 2019).

La compañía de la mujer ha sido esencial para las empresas en varios campos, especialmente en productos de consumo naturales y orgánicos. En las últimas décadas, las mujeres han comenzado a jugar más activamente en la economía mundial y superar los obstáculos históricos como género y acceso restringido a los recursos, la producción de jabón es una forma para que las mujeres obtengan independencia financiera al tiempo que promueve personal y sociofo. Sin embargo, todavía hay muchos obstáculos estructurales que impiden su participación en el mercado, estos incluyen discriminación de género, acceso financiero para el acceso y cargas de hogares tradicionales, que a menudo limitan el tiempo y los recursos disponibles para el desarrollo empresarial.

Según Sen(1999), el empoderamiento es un proceso mediante el cual las mujeres logran adquirir control sobre su vida económica, social y política. El emprendimiento es una de las principales vías para el empoderamiento femenino, ya que permite a las mujeres alcanzar independencia económica, reducir su dependencia de otros y mejorar su bienestar personal y familiar.

Las investigaciones sugieren que las mujeres emprendedoras enfrentan más dificultades que los hombres en cuanto a la obtención de financiación, el acceso a redes de contacto y la gestión de recursos, lo cual se ve reflejado en las diferencias en los niveles de éxito empresarial (Carter et al., 2001).

Las mujeres, por ejemplo, tienden a comenzar negocios más pequeños y con menos recursos que los hombres.

| Desafío/Barra | Descripción |
|---|---|
| **Acceso limitado a financiamiento** | Las emprendedoras enfrentan mayores dificultades para conseguir inversiones o préstamos, lo que limita su crecimiento. |
| **Estereotipos de género** | Los prejuicios sociales cuestionan la capacidad de las mujeres para liderar negocios, generando una desconfianza generalizada. |
| **Falta de redes de apoyo** | Las mujeres tienen menos acceso a redes profesionales y mentoría que les ayuden a expandir su negocio. |
| **Desigualdad en educación y formación** | En algunos lugares, las mujeres tienen menos acceso a la educación empresarial necesaria para desarrollar su emprendimiento. |
| **Conciliación de la vida personal y profesional** | Las responsabilidades familiares pueden restar tiempo y energía a las emprendedoras, dificultando su dedicación total al negocio. |
| **Falta de confianza y autoempoderamiento** | Las emprendedoras pueden subestimar sus habilidades y dudar de su capacidad debido a barreras sociales y personales. |

| | |
|---|---|
| **Discriminación laboral y de género** | La discriminación en el trato con clientes y socios comerciales puede dificultar el desarrollo del emprendimiento femenino. |
| **Acceso limitado a mercados** | Las emprendedoras enfrentan barreras para ingresar a mercados más grandes debido a limitaciones económicas y falta de visibilidad. |
| **Normas sociales y culturales** | En algunas culturas, las mujeres son vistas negativamente si se alejan de roles tradicionales, lo que limita sus oportunidades. |
| **Falta de políticas públicas inclusivas** | Las políticas gubernamentales suelen ser insuficientes o mal implementadas para promover el emprendimiento femenino. |

.

### 2.4.1. Desafíos y Barreras para las Emprendedoras

A pesar de los avances en la igualdad de género, las emprendedoras siguen enfrentando obstáculos significativos. En muchos contextos, las mujeres tienen acceso limitado a créditos o financiamiento para iniciar o expandir sus negocios. Además, la falta de programas de formación empresarial enfocados en sus necesidades y el difícil acceso a redes de distribución son desafíos que muchas mujeres deben superar.

Uno de los principales obstáculos para las emprendedoras de jabones artesanales es la falta de capacitación en gestión empresarial. Aunque muchos empresarios tienen conocimiento

técnico para la producción de SOAP, carecen de habilidades en empresas básicas como la planificación financiera, la gestión de acciones y las estrategias de marketing.

Sin un negocio de artesanía educativo apropiado, es difícil expandir o mantener a largo plazo, la educación no solo mejora la eficiencia y la productividad de los empresarios en estas áreas, sino que también les ayuda a identificar oportunidades comerciales y satisfacer de manera más efectiva la competencia.

### 2.4.2 Marketing Digital y Estrategias de Comercialización

En la actualidad, las estrategias de marketing digital son esenciales para la promoción de productos, especialmente para las pequeñas empresas. Las redes sociales, las tiendas en línea y las plataformas digitales ofrecen a las emprendedoras la posibilidad de llegar a un público más amplio, tanto a nivel local como internacional.

Las emprendedoras de jabones artesanales deben aprender a utilizar herramientas digitales para la creación de contenido visual atractivo, la gestión de su presencia en línea y la optimización de ventas a través de plataformas de comercio electrónico.

- Utilización de redes sociales como canales de distribución y venta de los jabones artesanales
- Ventas de puerta a puerta en los sectores cercanos a Quito

### 2.4.3. Competencia con Productos Industrializados

Uno de los mayores desafíos a los que se enfrentan las emprendedoras de jabones artesanales es la competencia con los productos industrializados. Las grandes empresas pueden ofrecer precios más bajos debido a la producción en masa, lo que hace que los jabones artesanales, más costosos por su producción limitada y personalizada, sean menos atractivos para ciertos consumidores.

No obstante, los productos artesanales presentan ventajas competitivas que los productos industriales no pueden ofrecer. Los productos naturales y sin químicos artificiales son altamente demandados por los consumidores conscientes que buscan alternativas más saludables y sostenibles para el cuidado de la piel.

Canales de Distribución y Alianzas Estratégicas

Para superar estas barreras, las emprendedoras deben aprovechar diversas estrategias de distribución. La colaboración con tiendas de productos naturales, spas, boutiques y la participación en ferias locales y mercados de productos artesanales pueden ampliar el alcance de sus productos.

Además, el uso de canales digitales como tiendas en línea y plataformas de ventas en redes sociales puede abrir mercados globales, permitiendo que las emprendedoras puedan vender sus productos a través de internet y llegar a consumidores fuera de su región o país.

Sostenibilidad en la Producción de Jabones Artesanales

La sostenibilidad es uno de los pilares fundamentales del emprendimiento de jabones artesanales. Al utilizar ingredientes naturales, como aceites vegetales, hierbas, arcillas y flores, estos productos no solo son beneficiosos para la piel, sino que también tienen un menor impacto ambiental.

La producción artesanal de jabones se asocia con procesos más respetuosos con el medio ambiente, ya que no se utilizan productos químicos ni técnicas industriales que puedan dañar los ecosistemas. El emprendimiento femenino en este sector, que aboga por el respeto al medio ambiente, también se convierte en una herramienta de cambio social.

Responsabilidad Social y Empoderamiento de la Mujer

El empoderamiento femenino a través del emprendimiento no solo beneficia a las mujeres individualmente, sino que también tiene un impacto positivo en las comunidades locales. Los empresarios no solo generan ingresos financieros, sino que también promueven su familia y su sociedad en su conjunto. Además, una política pública que respalda el negocio de una mujer y el acceso a los recursos para los empresarios puede acelerar el crecimiento de la industria y promover una mayor igualdad de género.

# 3 Marco conceptual

## El Emprendimiento Femenino

En los últimos años, el negocio de una mujer se ha vuelto importante no solo por su influencia financiera, sino también con la capacidad de fortalecer a las mujeres y aumentar su nivel de vida (ACS y Audretsch, 2010). Las mujeres de negocios enfrentan una serie de obstáculos, como el acceso limitado a la financiación, la falta de apoyo a las redes y el trabajo excesivo en el hogar, sin embargo, en varias situaciones, estos obstáculos también crean nuevas soluciones creativas y tácticas que las mujeres usan para superar las dificultades.

El emprendimiento de mujeres no solo repercute económicamente, sino que también impulsa la inclusión social y estimula la independencia de las mismas. Dentro del ámbito de la fabricación de jabones artesanales, este tipo de iniciativa empresarial posee la capacidad de cambiar áreas económicas locales, posibilitando que las mujeres se involucren en un emprendimiento que fusiona creatividad, sostenibilidad y bienestar (Guzmán et al., 2017).

### Oportunidades en la Producción de Jabones Artesanales

Las habilidades para el cuidado de la piel brindan una serie de oportunidades comerciales, especialmente porque existe un creciente interés en los productos naturales y sostenibles, la industria cosmética natural ha sufrido un crecimiento significativo en los últimos diez años, y los consumidores muestran más interés en los productos que no contienen productos químicos dañinos y respetan el medio ambiente (Bishop, 2013).

Además, el aumento de las preocupaciones de salud de la piel ha estimulado la necesidad de jabón hecho de ingredientes orgánicos y naturales y, por lo tanto, tiene una gran oportunidad

para la iniciativa de negocios de la mujer, por otro lado, la producción de jabón de artesanos permite a los empresarios crear productos de calidad personalizados y de excelente calidad que pueden hacer diferencias significativas en el mercado (Miller, 2014), el marketing digital y las redes sociales también proporcionan una plataforma asequible para transferir estos productos al local e internacionalmente, lo que aumenta las oportunidades comerciales y de visibilidad para las empresas comerciales.

**El Sostenimiento del Emprendimiento**

Para que la compañía de una mujer haga un jabón artesanal, se debe tener en cuenta una variedad de elementos importantes, como educación, administración financiera y acceso a recursos, la sostenibilidad se basa no solo en la rentabilidad económica, sino también en actividades ambientalmente respetuosas e inclusión social (Savitz y Weber, 2014).

Una de las tácticas que garantiza la viabilidad de estas iniciativas comerciales es la capacitación constante de los empresarios en áreas como producción, marketing y administración de empresas hacia el desarrollo de sus habilidades comerciales puede aumentar significativamente las posibilidades de triunfo y ampliación (Smith et al., 2012).

Además, las estructuras de apoyo, como los grupos de mujeres y las cooperativas, pueden proporcionar recursos financieros, oportunidades de cooperación y acceso a mercados más integrales debido a que el elemento principal de la sostenibilidad es en productos de innovación y la inclusión de tendencias como el uso de aceites esenciales, extractos de vegetales y métodos de producción sostenibles pueden aumentar la demanda y la lealtad del cliente (Murphy, 2017).

Además, la introducción del gerente de fabricación mejora las prácticas, como el uso de envases y reducción de desechos biológicamente degradables, reputación comercial y vínculo con el mercado ambiental cada vez más involucrado.

# 4 Marco legal

En Ecuador, la Ley de Negocios e Innovación (Orgánica Ley de Negocios e Innovación, 2019) tiene como objetivo promover el establecimiento y el apoyo comerciales al proporcionar acceso a recursos y servicios para empresarios, especialmente a las mujeres, esta ley reconoce la importancia de los precios y los riesgos de los microcentros y la creación de nuevas empresas para la creación de nuevas empresas, lo que beneficia directamente a las mujeres de negocios en sectores como la producción de jabón artesanal. La ley también está tratando de facilitar el establecimiento y la cooperación de redes de apoyo con organizaciones para mejorar la educación empresarial (Asamblea Nacional en Ecuador, 2019).

Política Nacional para la Igualdad de Género

El gobierno ecuatoriano ha implementado una variedad de políticas para promover la igualdad de género en lo económico, como se define en la política nacional, el propósito de esta política es reducir los agujeros de género en el acceso a los recursos y la participación económica. Según esta normativa, las mujeres tienen derecho a acceder a recursos financieros, educación, y programas de emprendimiento para garantizar su autonomía económica (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013). Esto incluye a las mujeres emprendedoras en áreas como la producción de cosméticos naturales y productos para el cuidado de la piel.

Registro y Regulación de Productos Cosméticos

La Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA) regula la producción y comercialización de productos cosméticos en Ecuador. Los emprendedores que producen jabones artesanales deben cumplir con los requisitos establecidos por ARCSA, que incluyen la obtención de permisos sanitarios y la correcta formulación de los productos. La

normativa también establece las buenas prácticas de fabricación, etiquetado y la seguridad de los productos para garantizar la protección del consumidor (ARCSA, 2018). Además, los productos cosméticos deben pasar pruebas de calidad y seguridad antes de ser comercializados, lo que asegura la competitividad en el mercado de los jabones artesanales.

La Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS, 2011) también es relevante para las emprendedoras que desean establecer negocios sostenibles y solidarios, como la producción de jabones artesanales. Esta ley promueve la creación de asociaciones y cooperativas de mujeres, lo que puede ayudar a las emprendedoras a acceder a recursos, compartir conocimientos y fortalecer sus negocios. La ley establece una serie de beneficios fiscales y financieros para las empresas de economía solidaria, que son clave para las emprendedoras que se insertan en el mercado de productos ecológicos y naturales (Asamblea Nacional del Ecuador, 2011).

### Incentivos para el Sostenimiento de Emprendimientos

El Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP) en Ecuador promueve programas de apoyo y financiamiento a emprendedores a través de diferentes iniciativas como el Fondo de Desarrollo Productivo y ProEcuador, que buscan fortalecer a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), especialmente aquellas lideradas por mujeres. Estos fondos están destinados a proyectos productivos y sostenibles, lo que es una oportunidad para las mujeres emprendedoras que desean crear empresas de jabones artesanales, impulsando la sostenibilidad y la innovación dentro de sus negocios (MPCEIP, 2020).

### Sostenibilidad y Buenas Prácticas Ambientales

En Ecuador, las políticas relacionadas con la sostenibilidad ambiental también juegan un papel importante. El Ministerio del Ambiente promueve el uso responsable de recursos naturales

y la producción limpia. En este sentido, las emprendedoras de jabones artesanales pueden beneficiarse de incentivos por utilizar ingredientes orgánicos y procesos de producción amigables con el medio ambiente. Las empresas que implementan prácticas sostenibles, como el uso de empaques biodegradables y la producción ecológica, no solo contribuyen al medio ambiente, sino que también mejoran su competitividad en un mercado cada vez más demandante de productos ecológicos y sostenibles (Ministerio del Ambiente, 2017).

# CAPÍTULO III

## 5 Marco metodológico

### 5.1 Métodos de investigación

El enfoque metodológico de esta investigación será mixto, ya que se combinarán elementos cualitativos y cuantitativos para obtener un panorama más completo sobre las oportunidades y sostenimiento de los emprendimientos femeninos en la producción de jabones artesanales. Este enfoque permite comprender tanto las dinámicas empresariales y sociales desde una perspectiva numérica (cuantitativa) como las percepciones, actitudes y experiencias de las emprendedoras a través de entrevistas y análisis de contenido (cualitativa).

- Cualitativo: se utilizarán entrevistas y grupos focales parcialmente estructurados con jabón artesanal para obtener información detallada sobre obstáculos, oportunidades y experiencias que enfrentan.
- Cuantitativa: puede lograr la investigación, la información del consumidor, las tendencias del mercado y el impacto de la comercialización y distribución de estos productos en el mercado local e internacional.

### 5.2 Planificación (diagnóstico y análisis de la condición actual)

Se realizará una evaluación preliminar del contexto comercial de las mujeres en la producción de jabón en la producción de jabón. Esto incluirá entrevistas con empresarios, revisiones de literatura existente sobre este tema y análisis de obstáculos que enfrentan.

-

Objetivos: Resume los datos sobre las mayores dificultades que enfrentan los empresarios, sus cualidades de producción y desafíos en el marketing.

**Desarrollo de pequeñas mejoras (introducción de cambios):**

Basado en el diagnóstico, se proponen una intervención menor en los procesos de producción y la gestión empresarial, como la optimización de los métodos de producción, la capacitación en marketing digital y la mejora de la calidad del producto.

Objetivos: Mejore a los empresarios en oportunidades de negocios en áreas clave como la administración de almacenes, la gestión financiera y las estrategias de ventas.

**Descripción general y personalización (evaluación continua):**

Después de las mejoras, se realizarán evaluaciones periódicas para medir un ligero impacto de la intervención en la mejora de los empresarios como un aumento en las ventas, la visibilidad del mercado y la percepción del cliente.

Objetivos: Evaluar el impacto de las mejoras implementadas y ajustar las estrategias de acuerdo con los resultados logrados.

**Determinación de nuevos objetivos (ampliación y consolidación):**

Las transiciones están establecidas para nuevos objetivos a largo plazo para fortalecer la empresa y mejorar su competitividad en los mercados locales e internacionales.

Objetivos: Creación de nuevas estrategias para fortalecer el marketing de jabón artesanos en todo el mundo. Herramientas de investigación

**Las siguientes herramientas se utilizarán para recopilar los datos necesarios para evaluar las oportunidades y la sostenibilidad de negocios de las mujeres:**

- Entrevistas parcialmente estructuradas:

Se harán para que los empresarios de jabón desarrollados conozcan su experiencia, la percepción del mercado, las barreras que enfrentan y cómo se aplican a sus empresas.

Estas entrevistas le permiten obtener información más detallada y subjetiva sobre las dificultades y las oportunidades que enfrentan.

- **Estudios estructurados:**

Solicitan un número representativo de consumidores para evaluar los intereses en el jabón, sus deseos de productos naturales y su disposición a pagar por productos orgánicos y sostenibles.

Los estudios proporcionarán datos cuantitativos para analizar las tendencias del mercado y las capacidades comerciales.

- **Grupos focales:**

Se organizarán para discutir a los empresarios en su proceso de producción y comercialización. Esta herramienta será útil para obtener más información sobre obstáculos sociales, económicos y culturales que enfrentan las mujeres de negocios.

### 5.2.1. Observación directa:

Esto se hará en plantas de jabón y puntos de venta de artesanos. Esto le permite comprender directamente los procesos de producción, las técnicas utilizadas, las condiciones de trabajo de los empresarios y cómo se perciben los productos en el mercado.

- **Técnicas de investigación**

Se utilizarán diferentes métodos para lograr datos confiables y valiosos para la investigación.

- **Análisis de cualitativo**

Las entrevistas y los grupos focales serán descifrados y analizados utilizando técnicas de análisis de contenido.

Se buscarán modelos, temas repetidos y experiencia conjunta, que permiten conclusiones apropiadas sobre obstáculos y oportunidades para los empresarios.

- **Análisis cuantitativo:**

Los estudios se analizarán mediante métodos estadísticos utilizando herramientas como SPSS o Excel para realizar un análisis de tendencias de mercado descriptivo e investigativo y capacidades comerciales para el jabón de dominio. Esto permite datos precisos sobre los efectos del método Kaizen de los empresarios.

- **Análisis del caso**

Se seleccionan casos comerciales especiales que han implementado mejoras continuas a través del método Kaizen y cómo las mejoras menores en su producción y gestión empresarial han influido en su sostenibilidad y éxito comercial.

- **Presentación de las herramientas utilizadas**

Las herramientas de recopilación de datos serán:

- **Una guía semiestructurada**

Preguntas cerradas que permitan obtener datos sobre la percepción de los consumidores, la demanda de jabones naturales y el precio promedio que están dispuestos a pagar por productos ecológicos.

- **Formulario para grupos focales**:

Preguntas guías que se discutirán en los grupos focales con emprendedoras para profundizar en las barreras y oportunidades del sector artesanal.

# CAPÍTULO IV

# 6 RESULTADOS Y DISCUSIÓN

## 6.1 Tabulación de Datos

Pregunta 1.- ¿Cuál es su sexo?

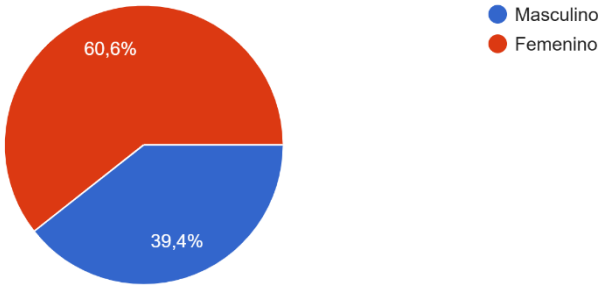



Figura 2. Pregunta 1

El porcentaje de personas encuestadas es del, 39.4% en hombres y el 60.6% en mujeres, siendo el sexo de las personas encuestadas de gran ayuda para la realización de este emprendimiento para determinar cuánto influye en los hombres y mujeres el uso de un jabón comercial y un jabón industrial, de tal manera se puede realizar una elaboración inclinada hacia las preferencias de las mujeres y hombres gracias a los resultados obtenidos, sabiendo las preferencias y características de cada género al elegir un jabón y elaborar acorde a las características encuestadas, por otra parte podremos saber las preferencias de los hombres.

2. ¿Prefieres productos de cuidado personal naturales o industriales?

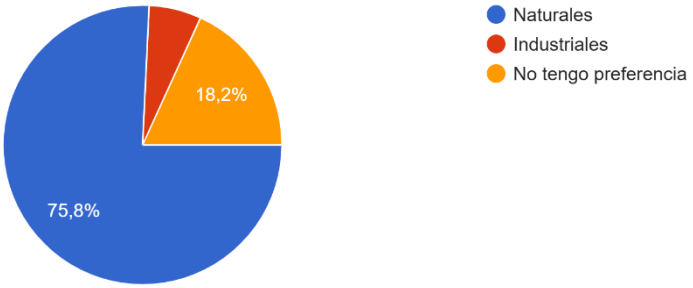



Figura 3. Pregunta 2

El 75,8% de los resultados muestran que las personas prefieren productos del cuidado personal naturales siendo una cifra elevada a comparación de las preferencias hacia los productos de cuidado personal industriales dando como resultado el 6%, esto quiere decir que las personas toman como importancia la piel y su cuidado para ellos prefieren la utilización de productos naturales y como se puede observar en los resultados el 18.2% no tienen ninguna preferencia ya que pueden optar por productos naturales como por productos industriales.

3. ¿Sabes los beneficios de los jabones artesanales?

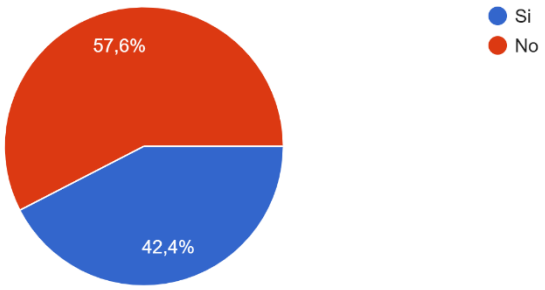



Figura 4. Pregunta 3

El 57.6% de las personas no saben cuáles son los beneficios del uso de jabones artesanales, por lo que pueden subestimar su importancia y su uso, por otra parte, tenemos el 42.4% que si conoce acerca de los beneficios optando por productos más naturales, sin químicos que aportan más beneficios a la piel, pero ese 57.6% de personas que no conoce los beneficios pueden cambiar de opinión optando por el uso de jabones artesanales al informarse de aquellos beneficios que posee.

4.- ¿Por qué medio prefieres saber sobre la información y la venta de jabones artesanales?

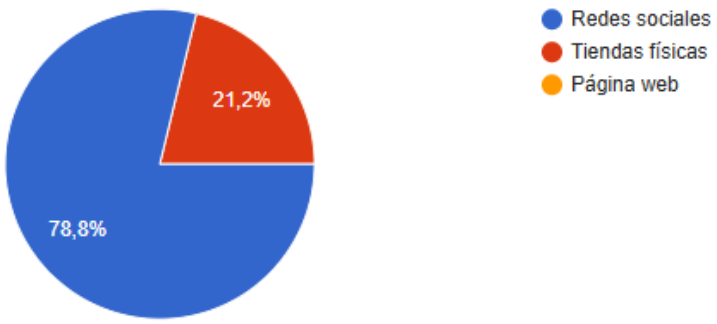



Figura 5. Pregunta 4

El medio de información por el que optaron las personas es tiendas físicas con el 21.2% prefieren enterarse por tiendas físicas, ya que les gusta mirar el producto y que les informen personalmente para solventar sus dudas y también por redes sociales con el 78.8% debido a que es el medio más utilizado por las personas en la actualidad y por donde se informan constantemente. Saber el medio de comunicación más apto para las personas es de suma importancia debido a que será por ese medio donde se llegue a cada cliente para brindarle información y ofertar los jabones artesanales.

5.- Si nunca has probado jabones artesanales, ¿qué te detiene de hacerlo?




Figura 6. Pregunta 5

Existen varios factores por los cuales las personas no han probado los jabones naturales; 27.3% no lo ha probado debido al precio, considerando que al ser un jabón natural puede tener un costo más alto que un jabón industrial, por otra parte un 36.4% no está seguro de los beneficios que los jabones naturales pueden otorgar a la piel y el último 36.4% no lo ha probado por diversas razones, por lo tanto se establece una conciliación entre precio vs beneficios para que las personas puedan acceder a la compra de los jabones artesanales a un precio cómodo y accesible de la misa manera se les daría la información con la finalidad que conozcan los beneficios y cuán importante es su aporte.

6.- ¿Qué factores son más importantes para ti al elegir un jabón?

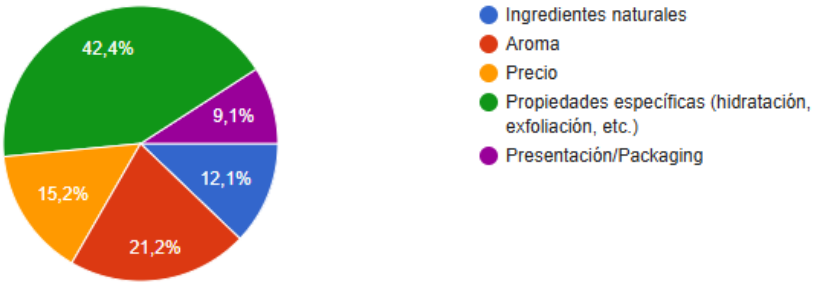



Figura 7. Pregunta 6

Para la realización de una compra es muy importante considerar varios factores en los cuales obtuvimos el puntaje más alto del 42.4% al factor de las propiedades que los jabones artesanales pueden aportar en la piel tomando en cuenta que las propiedades brindadas de los jabones con muy eficientes debido a la elaboración neta de productos naturales, también las personas consideran el aroma en el cual tuvimos un resultado del 21.2% debido a que las personas optan por las fragancias agradables para la realización de la compra, otro factor importante es el precio y podemos observar que el 21.2% de

personas considera el precio y también se puede tomar en cuenta la economía de las personas ya que no todas pueden realizar comprar sobrepasando su economía.

7.- ¿Qué tipo de jabones prefieres utilizar en tu rutina diaria?

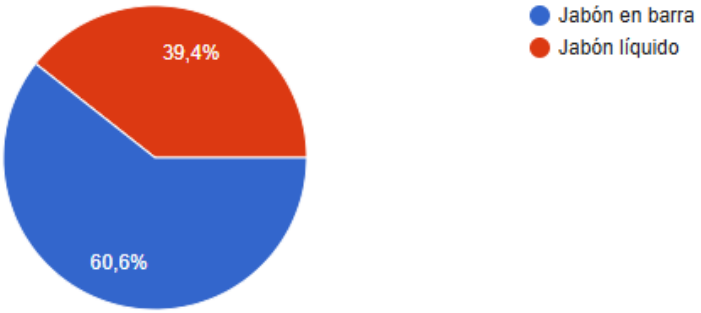



Figura 8. Pregunta 7

Gracias a los resultados obtenidos sabemos que un 60.6% de personas prefieren jabón en barra lo cual beneficia al emprendimiento de la elaboración de jabones artesanales y teniendo un porcentaje mayoritario a favor ya que por lo general las personas usan jabón en barra para el baño diario y el cuerpo, por otra parte, el 39.4% de las personas optaron por jabón líquido lo cual no es beneficioso para el emprendimiento.

8.- ¿Con qué frecuencia compras productos de cuidado personal?

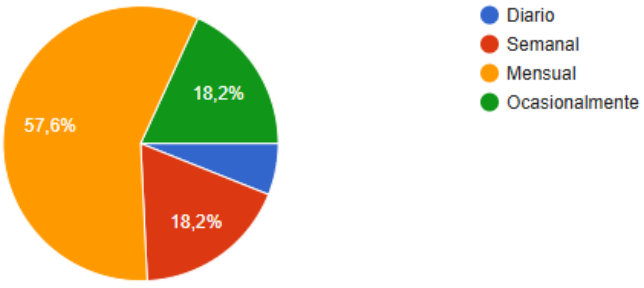



Figura 9. Pregunta 8

La frecuencia de compra de los productos de cuidado personal los distribuimos de manera diaria, semanal, mensual y ocasional para poder saber la alta demanda de los productos para el cuidado personal según las compras que realizan y acorde a los resultados de la encuesta el 57.6% compra de manera mensual lo que es beneficioso debido a que se puede realizar ofertas que sean accesibles y beneficiosas para las personas.

9.- ¿Qué cantidad de jabones comprarías en una compra típica?

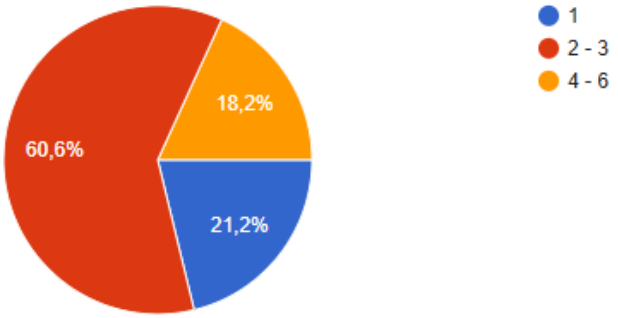



Figura 10. Pregunta 9

En una compra típica de las personas encuestadas refleja el 60.6% que compran de 2 a 3 jabones tomando en cuenta la pregunta 8 donde se encuesto con qué frecuencia realizaban las compras de productos de cuidado personal por lo que llegamos a la conclusión que las personas estarían comprando de 2 a 3 jabones al mes y el 18.2% de personas compra de 4 a 6 jabones al mes, entonces esta pregunta es de mucha utilidad para saber más o menos cual sería la salida de los jabones artesanales.

10.- ¿Qué valor estarías dispuesto a pagar por un jabón artesanal?

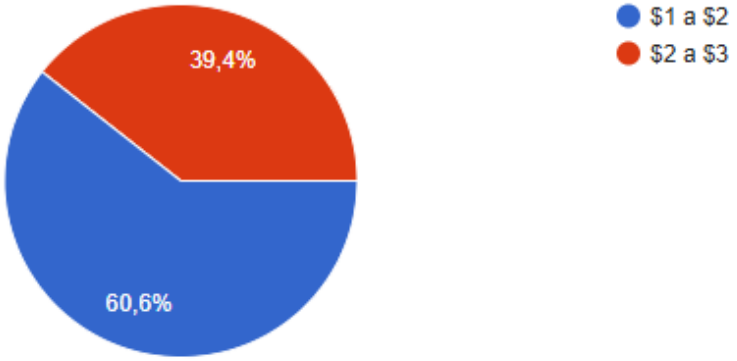



Figura 11. Pregunta 10

Es de suma importancia saber si las personas están dispuestas a pagar el valor de un jabón artesanal ya que no tiene el mismo valor que un jabón industrial debido al valor de los ingredientes naturales, por lo tanto, está pregunta nos ayuda a saber el promedio del valor al que se debe vender y adaptar el tamaño a un precio accesible. Por lo que podemos observar el 60.6% de las personas prefieren pagar entre $1 a $2 por lo que se debería reducir el tamaño del jabón para lograr obtener ganancias.

11.- ¿Te gustaría que el empaquetado de los jabones fuera ecológico y reutilizable?

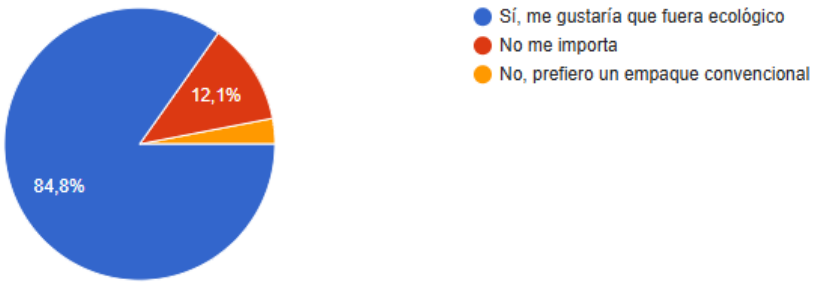



Figura 12. Pregunta 11

El 84.8% de las personas prefiere lo ecológico y reutilizable siendo un aporte hacia el medio ambiente y una manera de realizar con los empaques algo muy útil, por otra parte al 12.1% no le toma importancia al empaque, por lo que se adaptarían a cualquier empaque que venga el producto.

12.- ¿Cuál sería el principal motivo para cambiar de un jabón comercial a uno artesanal?

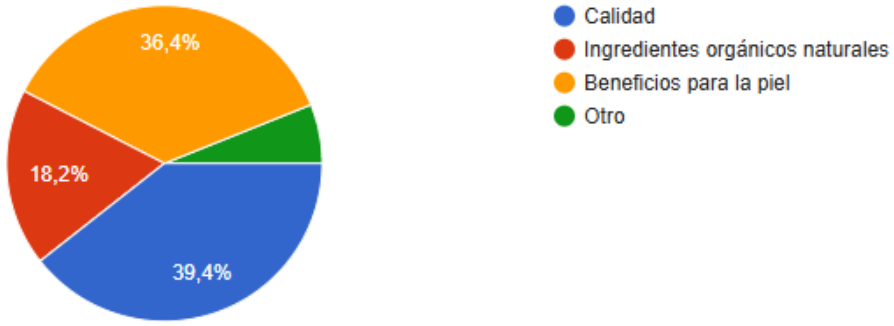



Figura 13. Pregunta 12

Se evaluó las diferentes características que podría proporcionar cada jabón artesanal con la finalidad de llegar al gusto del cliente, el 39.4% busca calidad en los jabones artesanales para poder cambiar el jabón comercial, el 36.4% de personas mira los beneficios que pueden aportar los jabones artesanales para poder dejar el jabón comercial, el 18.2% de personas cambiaría del jabón comercial al artesanal por los productos naturales que esté posee.

13. ¿Obsequiaría un jabón artesanal diseñado para cada ocasión?

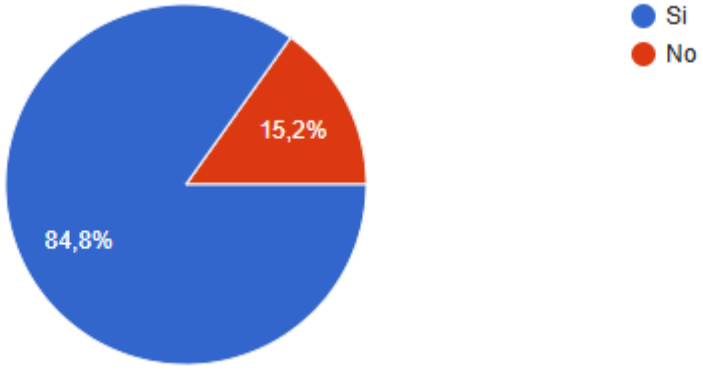



Figura 14. Pregunta 13

El 84.8% de personas si obsequiaría un jabón artesanal según la ocasión ya puede ser navidad, San Valentín el día de la mujer, entre otras festividades por lo que los jabones artesanales serán elaborados acorde a las preferencias de las personas, en este caso se adaptará con diseños y colores que sean atractivos y sigan con los beneficios acordados.

## 6.2 Análisis e interpretación de resultados

En resumen, los resultados de la encuesta muestran que los jabones artesanales si serían un emprendimiento que prevalezca en la sociedad siempre y cuando se tome las medidas y las opciones que se encuestaron debido a que se tomara en cuenta las preferencias de los clientes por lo tanto esté emprendimiento si sería de gran ayuda a las mujeres que quieran obtener ingresos extras o basar su economía en este emprendimiento ya que sería un emprendimiento sólido de gran ayuda.

Hemos notado que el mayor porcentaje de las mujeres son quienes más realizarían las compras de los jabones artesanales tomando en cuenta que por lo general las mujeres son quienes realizan las compras para el hogar y mensualmente el 57.6% compran productos para el cuidado personal, comprando de 2 a 3 jabones al mes. Por lo que se establecerán puntos de venta y

también se ofertarán por redes sociales siendo el medio más utilizado por las personas y que llegará a hacer conocer los jabones artesanales a más personas.

Tomando en cuenta todas las preguntas de la encuesta los jabones artesanales deben ser de calidad, con ingredientes naturales, diseñados para todo tipo de ocasión con un precio accesible para el bolsillo de todas las personas siempre y cuando tomando en cuenta la ganancia que se debe obtener en cada jabón y que sea también amigable hacia el medio ambiente ya que esté es un factor muy importante para el ecosistema y que las personas consideran mucho.

## 6.3 Conclusiones

Los resultados obtenidos a través de la encuesta aplicada a los potenciales consumidores demuestran una clara aceptación hacia los jabones artesanales como una opción viable dentro del mercado de productos para el cuidado personal. La mayoría de los encuestados expresaron interés por adquirir este tipo de productos siempre que estos cumplan con ciertos requisitos, como el uso de ingredientes naturales, precios accesibles y beneficios comprobables para la piel. Esto confirma que existe una oportunidad real y tangible de desarrollo para este emprendimiento, particularmente como un proyecto liderado por mujeres, dado que puede convertirse en una fuente estable de ingresos, incluso como actividad económica principal.

Los resultados identificados en los resultados son principalmente similares a las mujeres que son las más importantes responsables de comprar una casa. Se identificó que el 57.6% de ellos compran productos para el cuidado personal cada mes, especialmente el jabón con una frecuencia de 2 a 3 unidades por día. Esta información es relevante porque no solo confirma el interés del grupo objetivo en este tipo de producto, sino que también indica un modelo de consumo permanente que puede mantener la continuidad de la empresa. Además, estos datos

confirman la importancia del desarrollo de productos que satisfacen las necesidades y deseos de la sociedad femenina.

Uno de los aspectos más valiosos de los encuestados es que el jabón está hecho con ingredientes naturales y que su proceso de producción no se desarrolla industrialmente. El interés en los productos de artesanía está directamente relacionado con el deseo de mejorar la salud de la piel y evitar el daño causado por productos químicos agresivos en productos comerciales, también había una gran preocupación ambiental, enfatizando la importancia de la fabricación de jabón para ser orgánica, biodegradable y fabricada sin crear desechos contaminantes por lo que esta comprensión ambiental es un valor adicional que puede usarse mucho en la estrategia de marketing.

Los encuestados señalaron que las redes sociales son el conocimiento y el producto del producto más común y efectivo. Este descubrimiento sugiere que la estrategia de ventas debe centrarse en plataformas digitales como Facebook, Instagram y WhatsApp, donde las mujeres tienen una presencia activa. Además, se concluye que es útil introducir puntos de venta físicos adicionales en ferias hechas de alta línea o a mano para fortalecer el contacto directo con el cliente y aumentar la visibilidad del producto, esta combinación de canales físicos y digitales amplía el nivel de negocios, lo que permite una mayor distribución del mercado debido a que el jabón artesanal no solo corresponde a la estética y la higiene, sino que también proporciona beneficios terapéuticos a la piel, especialmente dependiendo de la pandemia para el corte de salud fue el uso excesivo de desinfectantes.

Los ingredientes como la glicerina y las vitaminas naturales contribuyen a la restauración y la prevención de problemas como sequía, acné y dermatitis, esta característica no solo mejora la experiencia del usuario, sino que también ofrece una ventaja competitiva sobre los productos convencionales.

## 6.4 Recomendaciones

- Como las mujeres representan el porcentaje de compradores principales, consideramos la iniciativa de desarrollar campañas publicitarias especiales para este grupo, que enfatiza los beneficios ofrecidos por los jabones artesanales tanto para el cuidado personal como para el bien familiar.

- Use el lenguaje visual y emocional que se conecta con su rutina diaria, la responsabilidad y el deseo de consumir productos saludables, fortalecerá la conexión entre el producto y el consumidor.

- Implemente seminarios de capacitación para mujeres interesadas en completar esta área y proporcionarles desarrollo de jabón, control de calidad, envoltura y marketing. Esto no solo contribuirá a la independencia económica, sino que también proporcionará una producción estandarizada y competitiva.

- Esta estrategia también puede incluir alianzas con instituciones educativas, ONG o programas de desarrollo local para aumentar el alcance y la sostenibilidad del proyecto.

- Desarrolle una estrategia de marketing digital efectiva.

- Creación de perfiles de redes sociales con contenido atractivo: videos de procesos de artesanía, entre otras cosas, testimonio de clientes satisfechos, consejos para el cuidado de la piel.

- Además, invierta en publicidad digital segmentada para lograr el público objetivo con mayor precisión. A la larga, una tienda virtual o una página web también puede facilitar la compra y la lealtad del cliente.

- Cree un sistema de precios que le permita mantener el acceso a los clientes, independientemente de la norma de ganancias.

- En este sentido, es importante calcular adecuadamente el costo de producción y evaluar el uso de envases reutilizables o biodegradables, lo que fortalece el valor orgánico del producto.

- También ofrece una variedad de presentaciones (en tamaño, aroma o características) para adaptarse a las diferentes necesidades del mercado.

- El marketing digital es crucial, también es aconsejable participar en negocios, mercados orgánicos o productos naturales donde el producto se puede ofrecer directamente. Este contacto personal nos permite explicar las propiedades del jabón, generar confianza y atraer a una nueva audiencia.

- Para crear puntos de venta estratégicos, es aconsejable evaluar áreas con mayor afluencia o interés en productos orgánicos y naturales.

- Una vez consolidado el negocio a nivel local, estudiar la viabilidad de ingresar a mercados internacionales, especialmente aquellos que valoran productos artesanales y sostenibles.

- Implica cumplir con normativas de exportación, certificaciones de productos naturales, y establecer alianzas con distribuidores o tiendas ecológicas en el extranjero. Esta visión a futuro puede motivar el crecimiento sostenido del emprendimiento y abrir nuevas oportunidades económicas.

## 7 Bibliografía


- Guzmán, A., Sánchez, P., & Larrán, M. (2017). *Women entrepreneurship and business strategies in emerging markets*. Journal of Business Research, 81, 146-153.
- Bishop, L. (2013). *The organic beauty revolution: The ultimate guide to natural skin care, hair care, and makeup*. Grand Central Life & Style.
- Miller, S. (2014). *The power of handmade: Why handmade soaps are so successful in the market*. Business Journal, 34(2), 53-58.
- Savitz, A. W., & Weber, K. (2014). *The triple bottom line: How today's best-run companies are achieving economic, social, and environmental success—and how you can too*. Wiley.
- Acs, Z. J., & Audretsch, D. B. (2010). *Innovation and entrepreneurship: A study of the entrepreneurial processes*. Springer Science & Business Media. Rodríguez, F. (2020). *Alianzas estratégicas para pequeñas empresas: Cómo expandir la red de distribución*. Revista de Negocios Locales, 30(5), 123-135.
- Sánchez, M. (2020). *Estrategias de fidelización en el emprendimiento*. Marketing y Ventas, 24(2), 55-70.
- Suárez, D. (2020). *El poder del empoderamiento en los colaboradores de pequeñas empresas*. Revista de Gestión Humana, 21(3), 76-88.
- Torres, A. (2018). *La credibilidad de los productos artesanales: Construcción de confianza en el mercado*. Editorial Artesanal.
- Dweck, A. C. (2002). *Natural ingredients for toiletries and cosmetics.* International Journal of Cosmetic Science, 24(1), 13–22.

- Horn, H. (2006). *The Handmade Soap Book.* Storey Publishing.

- Cavitch, S. M. (1994). *The Natural Soap Book: Making Herbal and Vegetable-Based Soaps.*Storey Publishing.

- Delgado, J., & Martínez, L. (2017). *Elaboración de jabones artesanales con fines terapéuticos y cosméticos.* Revista Científica de Cosmetología y Estética, 8(2), 45–53.

- Fernández, M., & Torres, A. (2020). *Comparación entre jabones artesanales y comerciales: propiedades dermatológicas.* Revista de Ciencias Aplicadas, 10(3), 122–131.

## 8. ANEXO A: ESTABLECER LAS OPORTUNIDADES Y SOSTENIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO FEMENINO EN LA PRODUCCIÓN DE JABONES ARTESANALES PARA EL CUIDADO DE LA PIEL

# Establecer las oportunidades y sostenimiento del Emprendimiento Femenino en la Producción de Jabones Artesanales para el Cuidado de la Piel

Vigencia 2025

Guano Jenniffer

Cando Johana

Abril 2025

## 9. INTRODUCCIÓN

Los jabones artesanales tienen una historia rica que se remonta a miles de años. En la Antigua Mesopotamia, aproximadamente en el año 2800 a.C., los sumerios desarrollaron el primer jabón primitivo al mezclar grasas animales con cenizas de madera. Esta mezcla, que servía principalmente para lavar ropas y utensilios, se considera el precursor del jabón tal como lo conocemos hoy. A lo largo de la historia, diversas civilizaciones, como los egipcios y los romanos, perfeccionaron el proceso, incorporando aceites vegetales y otros ingredientes naturales.

En el Antiguo Egipto, alrededor del 1500 a.C., los egipcios utilizaban una mezcla similar para el lavado y cuidado de la piel. Los egipcios eran conocidos por su fuerte énfasis en la higiene personal y utilizaban estos jabones para prevenir enfermedades de la piel y mantener una piel limpia y saludable.

En la Antigua Roma, el uso del jabón se expandió, especialmente en las termas públicas, donde el jabón era utilizado tanto para la limpieza corporal como para el cuidado de la piel. Los romanos usaban sebo de animal y cenizas para producir un jabón grueso, que con el tiempo evolucionaría hacia fórmulas más refinadas.

Con el tiempo, la producción de jabones se fue sofisticando en Europa durante la Edad Media, donde gremios de jaboneros comenzaron a formarse en lugares como Italia, Francia y

España, promoviendo la profesionalización del oficio. Este proceso dio lugar al desarrollo de jabones más complejos y eficientes.

## 10. OBJETIVO

Establecer las oportunidades y sostenimiento del Emprendimiento Femenino en la Producción de Jabones Artesanales para el Cuidado de la Piel

### 1. Mujeres capacitadas en producción y comercialización

Uno de los principales resultados que se espera alcanzar es la formación integral de las mujeres emprendedoras, tanto en el aspecto técnico de la fabricación de jabones artesanales como en competencias empresariales. La capacitación incluirá módulos sobre:

- Proceso de saponificación y uso de ingredientes naturales.
- Higiene, envasado y normas de producción artesanal.
- Gestión financiera básica, costos, precios y control de inventario.
- Técnicas de marketing, ventas digitales y atención al cliente.

**Impacto esperado:**

Las mujeres participantes podrán profesionalizar su actividad, reduciendo errores en producción y fortaleciendo su autonomía económica. Esto no solo beneficia su economía individual, sino que también impacta positivamente en sus familias y comunidades, reduciendo brechas de género y fortaleciendo el tejido social. Además, el conocimiento adquirido puede ser replicado en otras mujeres, generando una red de formación continua.

**2. Aumento en la visibilidad y ventas del producto**

La implementación de estrategias de marketing digital, junto con la participación en ferias locales y alianzas con tiendas de productos naturales, generará una mayor exposición del producto en mercados antes inexplorados. Esto incluye:

- Presencia en redes sociales como Instagram, Facebook y TikTok.
- Catálogo virtual o tienda online básica (como Shopify o WhatsApp Business).
- Publicidad focalizada y testimonios de clientes reales.

El incremento de la visibilidad contribuirá directamente a un aumento en las ventas, permitiendo la sostenibilidad financiera del emprendimiento. Las emprendedoras podrán diversificar sus ingresos y reinvertir en su negocio, fortaleciendo su marca personal y profesional. Esta mayor exposición también eleva la credibilidad y confianza del cliente frente a productos artesanales.

**3. Mejora en el conocimiento del consumidor sobre jabones naturales**

La sociedad actual aún desconoce muchos de los beneficios de los jabones artesanales frente a los productos industrializados. A través de campañas informativas, talleres comunitarios, etiquetado transparente y promoción en redes, se generará una mayor conciencia del valor de lo natural y lo local.

Se abordarán temas como:

- Diferencias entre jabones comerciales y jabones artesanales.
- Propiedades de ingredientes como el aceite de coco, glicerina, avena, lavanda, etc.
- Beneficios para la piel sensible, alérgica o con condiciones como acné o dermatitis.

El consumidor aprenderá a identificar productos realmente saludables y libres de químicos agresivos. Esta educación fomenta un consumo consciente, lo cual favorece la lealtad a marcas responsables y contribuye a un cambio de hábitos de compra. Además, la confianza en el producto aumenta cuando el consumidor conoce cómo y con qué está hecho.

**4. Expansión hacia nuevos nichos de mercado**

Los jabones artesanales tienen potencial para ingresar a mercados diferenciados, como:

- Segmentos veganos y ecológicos.
- Personas con piel sensible o condiciones dermatológicas.
- Regalos personalizados o souvenirs para eventos.
- Tiendas naturistas y farmacias holísticas.

Con el apoyo adecuado en temas de imagen, branding y networking, las mujeres emprendedoras podrán diversificar su portafolio y adaptarse a diferentes tendencias de consumo.

**Impacto esperado:**

La diversificación del mercado fortalece la resiliencia del emprendimiento frente a crisis o cambios en el comportamiento del consumidor. Además, permite establecer alianzas con negocios complementarios (spas, herbolarios, hoteles boutique), lo que abre nuevas oportunidades de crecimiento y estabilidad.

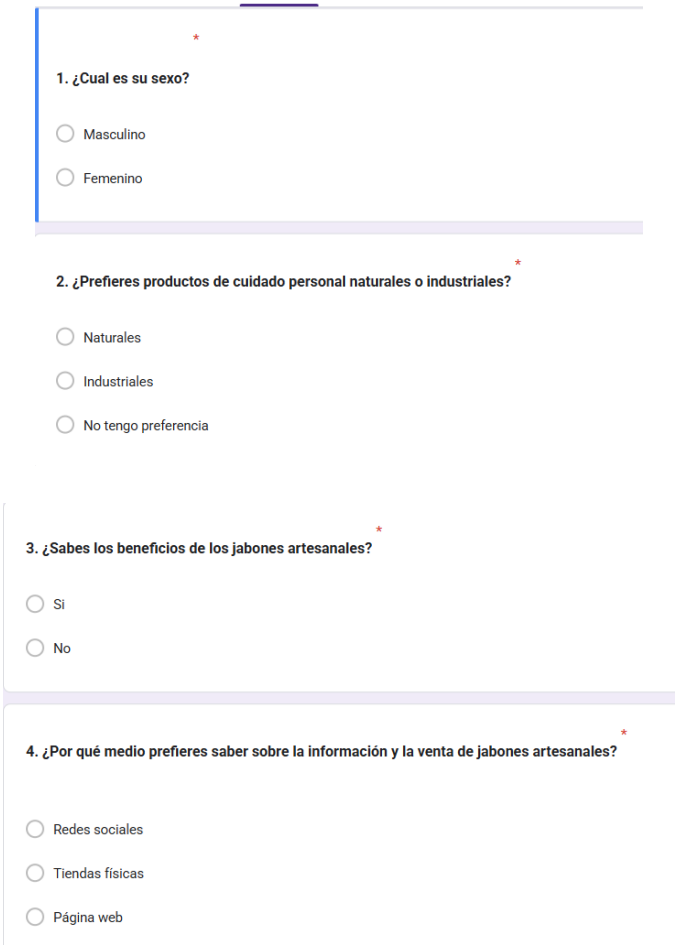
**5. Sostenibilidad del emprendimiento a largo plazo**

Un resultado fundamental es que el proyecto no sea temporal, sino que esté estructurado para sostenerse a largo plazo, adaptándose a las exigencias del mercado y manteniendo prácticas responsables. Para ello, se implementarán acciones como:

- Reinversión de utilidades para escalar la producción.

- Formalización del emprendimiento para acceder a créditos o fondos.
- Participación en asociaciones de mujeres emprendedoras.
- Mejora continua de producto y empaque ecológico.

## 9. ANEXO ENCUESTA REALIZADA



**5. Si nunca has probado jabones artesanales, ¿qué te detiene de hacerlo?** *

- ○ Precio
- ○ No estoy seguro de sus beneficios
- ○ No me gustan los ingredientes naturales
- ○ Otros

**6. ¿Qué factores son más importantes para ti al elegir un jabón?** *

- ○ Ingredientes naturales
- ○ Aroma
- ○ Precio
- ○ Propiedades específicas (hidratación, exfoliación, etc.)
- ○ Presentación/Packaging

**7. ¿Qué tipo de jabones prefieres utilizar en tu rutina diaria?** *

- ○ Jabón en barra
- ○ Jabón líquido

**8. ¿Con qué frecuencia compras productos de cuidado personal?** *

- ○ Diario
- ○ Semanal
- ○ Mensual
- ○ Ocasionalmente

**9. ¿Qué aspectos valoras más de los jabones artesanales?** *

- ○ Ingredientes naturales
- ○ Personalización
- ○ Beneficios para la piel
- ○ Diseño/Packaging único

**10. ¿Qué cantidad de jabones comprarías en una compra típica?** *

- ○ 1
- ○ 2 - 3
- ○ 4 - 6

**11. ¿Qué valor estarías dispuesto a pagar por un jabón artesanal?** *

- ○ $1 a $2
- ○ $2 a $3

**12. ¿Estarías dispuesto/a a pagar un poco más por un jabón hecho de manera artesanal con ingredientes naturales y eco-amigables?** *

- ○ Si
- ○ No

**13. ¿Te gustaría que el empaquetado de los jabones fuera ecológico y reutilizable?** *

- ○ Sí, me gustaría que fuera ecológico
- ○ No me importa
- ○ No, prefiero un empaque convencional

**14. ¿Cuál sería el principal motivo para cambiar de un jabón comercial a uno artesanal?**

- ○ Calidad
- ○ Ingredientes orgánicos naturales
- ○ Beneficios para la piel
- ○ Otro

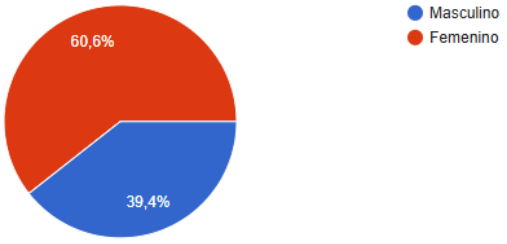
**15. ¿Obsequiaría un jabón artesanal diseñado para cada ocasión?**

- ○ Si
- ○ No

# 10. ANEXO RESULTADOS DE LA ENCUESTA

**1. ¿Cual es su sexo?**

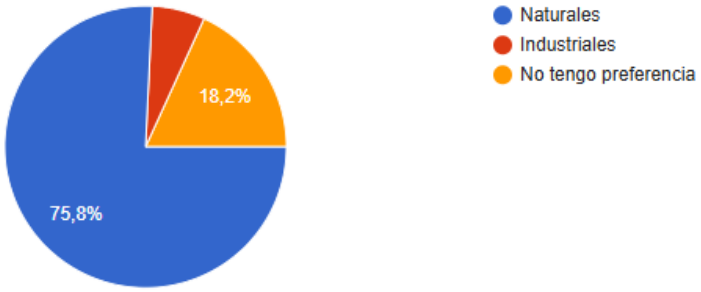
33 respuestas



Co

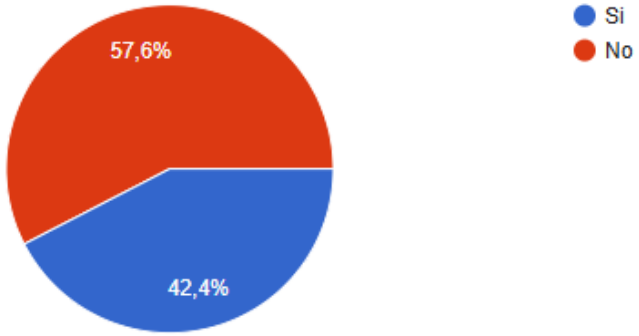
**2. ¿Prefieres productos de cuidado personal naturales o industriales?**

33 respuestas



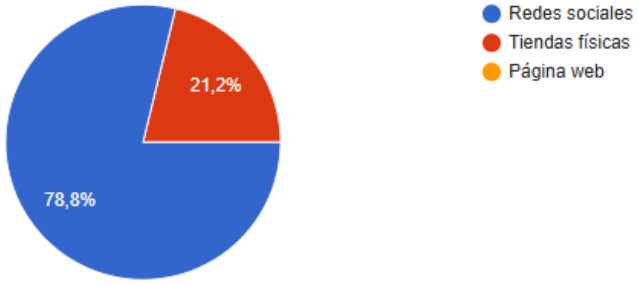

**3. ¿Sabes los beneficios de los jabones artesanales?**

33 respuestas



**4. ¿Por qué medio prefieres saber sobre la información y la venta de jabones artesanales?**

33 respuestas




Copiar gráfico

**5. Si nunca has probado jabones artesanales, ¿qué te detiene de hacerlo?**

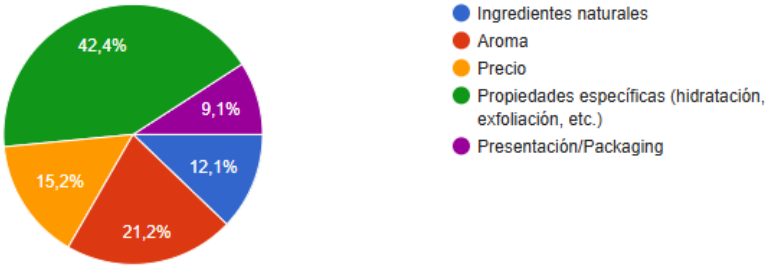
33 respuestas




Copiar gráfic

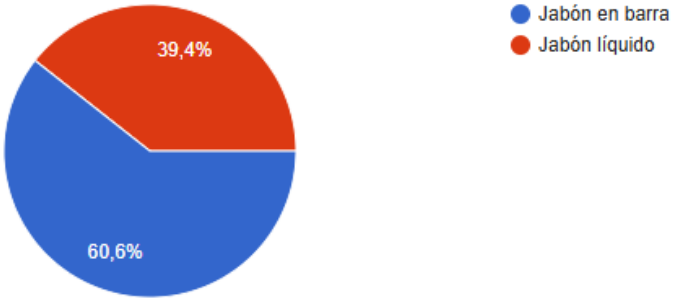
**6. ¿Qué factores son más importantes para ti al elegir un jabón?**

33 respuestas



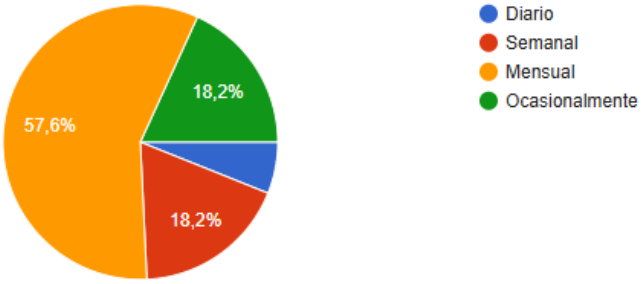
**7. ¿Qué tipo de jabones prefieres utilizar en tu rutina diaria?**

33 respuestas



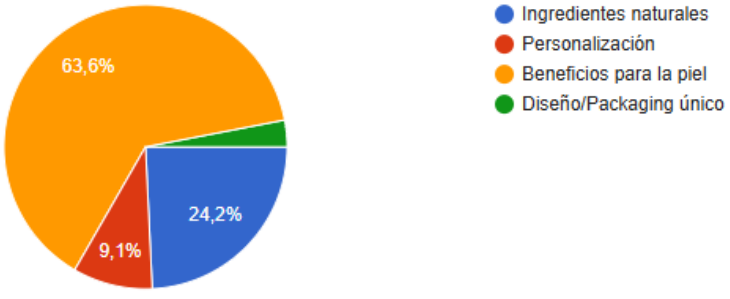

**8. ¿Con qué frecuencia compras productos de cuidado personal?**

33 respuestas



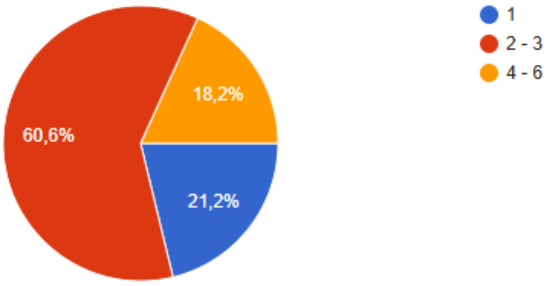

**9. ¿Qué aspectos valoras más de los jabones artesanales?**

33 respuestas



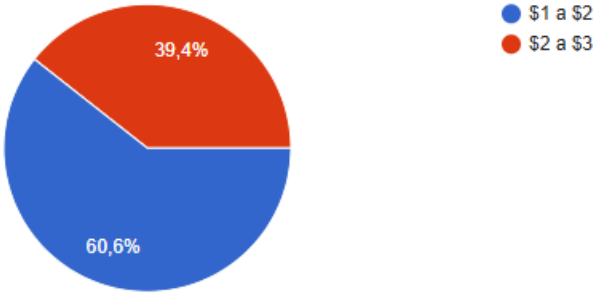
**10. ¿Qué cantidad de jabones comprarías en una compra típica?**

33 respuestas



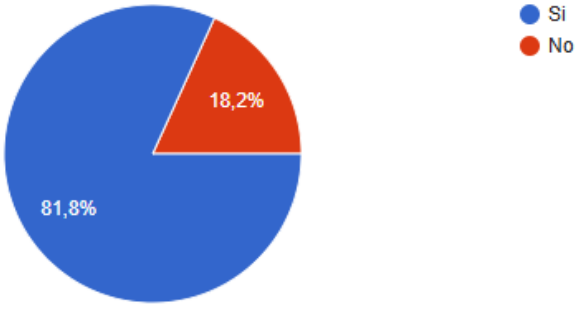

**11. ¿Qué valor estarías dispuesto a pagar por un jabón artesanal?**

33 respuestas




**12. ¿Estarías dispuesto/a a pagar un poco más por un jabón hecho de manera artesanal con ingredientes naturales y eco-amigables?**

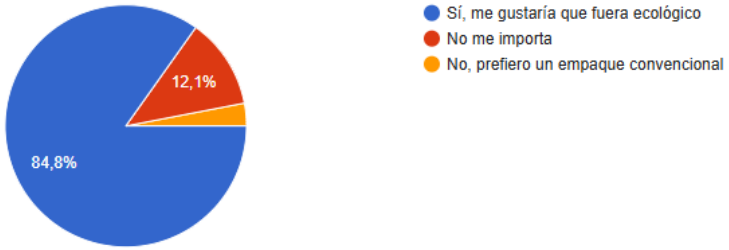
33 respuestas



Copiar gráfic

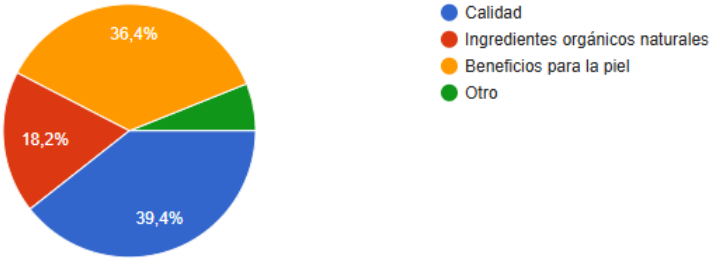
**13. ¿Te gustaría que el empaquetado de los jabones fuera ecológico y reutilizable?**

33 respuestas



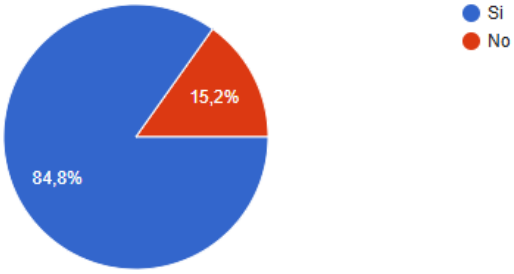

**14. ¿Cuál sería el principal motivo para cambiar de un jabón comercial a uno artesanal?**

33 respuestas




**15. ¿Obsequiaría un jabón artesanal diseñado para cada ocasión?**

33 respuestas



# CERTIFICADO DE ORIGINALIDAD
# TESA

La Dirección de Titulación, certifica que el trabajo final presentado por **CANDO IZA JOHANA PATRICIA**, ha sido sometido a un análisis de similitud mediante la herramienta Turnitin.

El resultado obtenido refleja un **7%** 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,28 de mayo del 2025

DIRECCIÓN TITULACIÓN
*Pablo Heredia*