ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tema:

ESTUDIO DE LOS FACTORES DE SOSTENIBILIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN TEJIDOS ANCESTRALES. CASO: SALASAKA

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial

Línea de Investigación:

GERENCIA, PLANIFICACIÓN, ORGANIZACIÓN, DIRECCIÓN Y/O CONTROL DE EMPRESAS

Autora:

Nathaly Jazmina Jiménez Hurtado

Director:

Ing. Mba. Julio César Zurita Altamirano

Ambato – Ecuador

Marzo 2021

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

SEDE AMBATO

HOJA DE APROBACIÓN

Tema:

ESTUDIO DE LOS FACTORES DE SOSTENIBILIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN TEJIDOS ANCESTRALES. CASO: SALASAKA

Línea de Investigación:

GERENCIA, PLANIFICACIÓN, ORGANIZACIÓN, DIRECCIÓN Y/O CONTROL DE EMPRESAS

Autora:

Nathaly Jazmina Jiménez Hurtado

Julio Cesar Zurita Altamirano, Mg. f. _____

CALIFICADOR

Andrea del Carmen González Bucheli, Mg. f. _____

CALIFICADOR

Joyce Beatriz Mora Rivera, Mg. f. _____

CALIFICADOR

Christian Andrés Barragán Ramírez, Mg. f. _____

DIRECTOR DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

Hugo Rogelio Altamirano Villarroel, Mg. f. _____

SECRETARIO GENERAL PUCESA

Ambato – Ecuador

Marzo 2021

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo: **NATHALY JAZMINA JIMÉNEZ HURTADO**, con **CC. 1805133954**, autora del trabajo de graduación intitulado: "ESTUDIO DE LOS FACTORES DE SOSTENIBILIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN TEJIDOS ANCESTRALES. CASO: SALASAKA", previa a la obtención del título profesional de **INGENIERA COMERCIAL**, en la escuela de **ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, de conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior de entrega a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través de sitio web de la Biblioteca de la PUCE Ambato, el referido trabajo de graduación, respetando las políticas de propiedad intelectual de Universidad.

Ambato, Marzo 2021.



NATHALY JAZMINA JIMÉNEZ HURTADO

CC. 1805133954

AGRADECIMIENTO

Primero quiero agradecer a Dios por bendecirme día a día, me ha llenado de amor y sabiduría, me ha guiado por el camino del bien, y con sus bendiciones y amor he podido cumplir cada una de mis metas.

De igual manera quiero agradecer a mis padres, por su apoyo incondicional, por ser mis mentores a seguir cumpliendo mis sueños, los cuales día a día se han esforzado para que pueda cumplir mis metas, gracias a ellos hoy me encuentro culminando mi carrera de Ingeniería Comercial. Y como no agradecer a mí hermano por su amor y por acompañarme a lo largo de mi vida.

Igualmente agradezco a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Ambato, por darme la oportunidad de alcanzar esta aspiración de ser profesional.

A cada uno de mis profesores, que durante toda mi carrera han aportado con un granito de arena a mi formación, a mis compañeros y amigos por brindarme su amistad en esta etapa estudiantil.

Un agradecimiento especial a mi tutor de proyecto de investigación, Ing. Mba. Julio Zurita, gracias a sus conocimientos, experiencias, paciencia y motivación, he logrado concluir con éxito mi proyecto.

DEDICATORIA

A mis padres Manuel y Lucila, quienes han sido mi ejemplo a seguir, me han apoyado a lo largo de mi vida estudiantil, quienes me han enseñado que a pesar de las adversidades debo seguir adelante, me han educado con valores los cuales me han permitido ser la mujer que soy hoy. A ellos les dedico mis logros, porque con su apoyo y motivación he podido alcanzar mis metas, y a mis dos hermanitos que hoy son unos ángeles en el cielo, quienes han sido mi inspiración.

RESUMEN

En la parroquia Salasaka pocos artesanos se dedican al arte del tejido a base del hilo de lana de oveja netamente manual, una de las enseñanzas que han inculcado desde la antigüedad de generación en generación, de padres y madres a hijas e hijos, en la que se utiliza la técnica de revés para guardar la belleza del tejido, por lo cual, el artesano aprende a realizar desde una edad aproximada de 8 a 10 años, poco a poco práctica, memoriza y crea diferentes diseños, los mismos que no se repiten, no siguen ningún patrón o muestra determinada. En la actualidad pocos se dedican a realizar este arte ancestral, la mayoría de los artesanos tejedores han dejado de trabajar porque no es tan rentable económicamente para sostener a la familia.

El enfoque de esta investigación es mixto, implica la recolección y el análisis de datos cuantitativos y cualitativos, que permiten determinar con exactitud los factores que más inciden en el desarrollo y sostenibilidad del emprendimiento de los tejidos ancestrales de Salasaka.

De esta manera el objetivo de la presente investigación es elaborar un modelo de sostenibilidad que incide en el éxito de los tejidos ancestrales de Salasaka, para dar a conocer los factores claves de éxito a ser mejorados en la elaboración y comercialización, el mismo que permite realizar un trabajo eficiente y eficaz con el fin de mantener esta tradición como un emprendimiento sostenible a largo plazo.

Palabras claves: factores de éxito y/o fracaso, sostenibilidad, emprendimiento, emprendimiento sostenible.

ABSTRACT

In Salasaka a few artisans practice the art of weaving using the purely manual sheep's wool thread, this is one of the traditions that have passed on since ancient times from generation to generation, from fathers and mothers to daughters and sons, in which the backhand technique is used to keep the beauty of the fabric, so the craftsman learns to do this activity at the age of 8 to 10 years , with the time and with lot of practice they memorize and create different designs, those deigns are not repeated since they do not follow any particular pattern or sample. Today few people continue making this ancestral art, as most inger craftsmen have stopped working because it is not so economically profitable to support the family.

The is a mixed research, it involves the collection and analysis of quantitative and qualitative data, which allow to determine accurately the factors that most affect the development and sustainability of the entrepreneurship of Salasaka's ancestral tissues.

The objective of this research is to develop a sustainability model that affects the success of Salasaka's ancestral fabrics, in order to disclose the key success factors to be improved in the elaboration and commercialization, which allows efficient and effective work to be carried out in order to maintain this tradition as a sustainable long-term enterprise.

Keywords: success and/or failure factors, sustainability, entrepreneurship, sustainable entrepreneurship.

ÍNDICE

PRELIMINARES
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD iii
AGRADECIMIENTO..... iv
DEDICATORIA..... v
RESUMEN vi
ABSTRACT vii
INTRODUCCIÓN 1
CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA.....7
1.1 Origen y evolución del emprendimiento 7
1.2 Características del ambiente para un emprendimiento sostenible 13
1.3 Estudio de los factores de éxito y/o fracaso que influyen en el desarrollo del emprendimiento.....18
1.3.1 Factores externos.....18
CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO 28
2.1. Metodología de investigación para los estudios de los factores de sostenibilidad para los emprendimientos.....28
2.2. Caracterización de los emprendimientos de tejidos ancestrales de la Parroquia Salasaka.....29
2.3. Análisis e interpretación de datos.....33
2.4. Propuesta de un modelo de sostenibilidad para el éxito de los tejidos ancestrales de Salasaka 40
CAPÍTULO III. DESARROLLO DEL MODELO DE SOSTENIBILIDAD PARA LOS TEJIDOS ANCESTRALES DE SALASAKA 46
3.1 Proceso para la ejecución del modelo de sostenibilidad para los emprendimientos de tejidos ancestrales de Salasaka.....46
3.2 Proceso de elaboración de tejidos ancestrales de Salasaka.....56
CONCLUSIONES.....58
RECOMENDACIONES 59
BIBLIOGRAFÍA 60
ANEXOS 66

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1. Modelo de Factores que inciden en el éxito de Emprendimiento 44

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Principales obstáculos que limitan la capacidad innovadora 25
Tabla 2. PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN 47

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. ¿En qué medida conoce usted el significado de la palabra emprendimiento?..... 33
Gráfico 2. ¿Se considera usted un emprendedor?..... 34
Gráfico 3. ¿A qué edad empezó con los emprendimientos de los tejidos de Salasaka?..... 35
Gráfico 4. De los factores que se detallan a continuación. ¿Cuáles considera usted que afectan en el desarrollo de su emprendimiento?..... 36
Gráfico 5. ¿Qué acciones se deben tomar en cuenta para mejorar la producción y comercialización de los tejidos ancestrales de Salasaka? 37
Gráfico 6. ¿Considera que su negocio ha realizado algún tipo de publicidad, promoción, entre otros, como parte de estrategias de venta para la comercialización efectiva de sus productos? 38
Gráfico 7. ¿Conoce usted si las autoridades gubernamentales se han hecho presentes con algún incentivo, apoyo o beneficio a su negocio o a la asociación de Artesanos? 39
Gráfico 8. ¿La pandemia a causa del Covid-19, ha afectado su giro de negocio? 40

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento inicia desde la formación, dedicación, actitud y la perseverancia de la persona para aprovechar oportunidades dentro del entorno social, mantener un pensamiento innovador y creativo para realizar proyectos eficaces que generen rentabilidad, para el beneficio propio y del entorno. Un emprendimiento debe conformarse con factores claves para el éxito, impulsado a realizar actividades que contribuyan al desarrollo sustentable y sostenible. Hoy sin duda es de gran importancia y especialmente si este es innovador.

El índice de actividad emprendedora temprana (TEA) desde el año 2013 ha variado, los mismos que surgieron por oportunidades que presentaron en el mercado, pero en el año 2017 la tasa (TEA) ha reducido al 29,6%, alrededor de 3 millones de emprendimientos fueron nacientes o nuevos, los cuales surgieron por la necesidad de ciertas personas, Ecuador es uno de los países con alto índice en emprendimientos los cuales están orientados en la actividad de comercio (*Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) Ecuador 2017).

La mayor parte de los emprendimientos fracasan por dificultades políticas implantadas por los gobiernos de turno, donde existe cambios repentinos en los asuntos tributarios, la segunda parte es por no tener capital o apoyo financiero y por último, el emprendedor no tiene una visión global, desinterés por mejorar la calidad del producto con un valor agregado y debilidad ante nuevos competidores, estas dificultades limitan a que los emprendedores sigan manteniéndose en el mercado.

La parroquia Salasaka de acuerdo con los resultados del Censo de la Población y Vivienda del año 2010, registra una población de 5.886 habitantes, se ha determinado que existe una población económicamente activa (PEA) de 2,675 personas de las cuales, el 54.50 % corresponde a hombres y el restante 45.50 % a mujeres, por tanto, existe una mayor participación potencial de los hombres en el trabajo remunerado. Un total de 2,193 personas, de los cuales 1,361 son mujeres que representan el 62.06% y 832 son hombres con el 37.04% de la población económicamente inactiva (PEI). La mayor parte se dedica a la agricultura, ganadería, crianzas animales menores, construcción, comercio y a la elaboración de artesanías.

Las artesanías ecuatorianas en los mercados nacionales e internacionales, principalmente los tejidos ancestrales son muy apreciados, son elaborados en forma manual, en la que se utiliza, la técnica revés heredada de generación en generación desde la antigüedad, convirtiéndose en un producto muy atractivo para los turistas nacionales y extranjeros, por su gran colorido y la belleza de los diseños que representan la flora, fauna de la naturaleza, además, el paisaje del entorno geográfico, la misma que es muy importante para mejorar las condiciones de vida de la población indígena del pueblo Salasaka, perteneciente a la Nacionalidad Kichwa del Ecuador.

Existe una reducida publicidad del sector artesanal, pero a pesar de esto se han creado varios lugares de distribución para ofertar los diferentes productos artesanales ecuatorianos como son: aeropuertos, mercados artesanales en las principales ciudades del país donde se reúnen los artesanos productores de distintas culturas en representación de los diferentes pueblos y nacionalidades.

La provincia Tungurahua cuenta con distintos lugares de atracción turística, además, de la gran variedad de artesanías que tienen en los diferentes cantones, los cuales se destacan en la elaboración de madera, calzado, tejidos de tapices de la lana de oveja y la elaboración de los jeans, que han brindado fama a la provincia de Tungurahua y el mismo que ha permitido que sean visitados por los turistas nacionales y extranjeros. Ambato es reconocida por la elaboración de los diferentes productos de cuero, por su parte Pelileo es reconocido por la elaboración de jeans, los tejidos de tapices de la lana en la Parroquia Salasaka y por la elaboración de muebles de madera en la parroquia Huambaló.

Las artesanías de Salasaka están situadas en la plaza central, en la vía Baños a 14 kilómetros de la ciudad de Ambato, es reconocida por su tradición agraria y artesanal actividades que se enseña de generación en generación. Sus costumbres y tradiciones están ligadas a su entorno natural, en donde sus artesanos tejedores comercializan sus tejidos dentro y fuera de la provincia, lastimosamente poco a poco se ha desaparecido este arte ancestral, la mayoría de los artesanos tejedores han dejado de trabajar porque no es tan rentable económicamente para sostener a la familia.

Sin embargo; no todos los emprendimientos de tejidos ancestrales son sostenibles en el transcurrir del tiempo; , en un corto tiempo alguno de ellos desaparecen, esto sucede por falta de publicidad y por el desinterés del artesano en mejorar e innovar la calidad de los productos, con un valor agregado especialmente en la presentación y usos que se da al tejido de tapiz, por la falta de capacitación, apoyo gubernamental en la difusión mediante los medios de comunicación, falta de financiamiento con bajos intereses; es decir, por el desconocimiento de los factores claves de éxito en la sostenibilidad de los emprendimientos a largo plazo en el mercado.

Los artesanos que se dedican al arte del tejido del tapiz, necesitan mejorar sus cualidades y capacidades en el momento de elaborar el tejido, se da un mejor uso a ellos, es importante fijar metas, ser persistentes, buscar nuevas oportunidades, aprender a tomar decisiones eficaces. Existe un conjunto de factores que intervienen en los emprendimientos, los cuales, son: condiciones sociales y económicas; habilidad del emprendedor; conocimiento; política gubernamental y estatal; motivación, como también, los recursos financieros y mercados de expendio tanto local como internacional.

Con los antecedentes teóricos descritos se concluye que existen diferentes factores de sostenibilidad que son de suma importancia en el desarrollo de los emprendimientos de los tejidos ancestrales desde la etapa de creación, elaboración, terminado y comercialización del producto. Para lo cual, se estudia sus diferentes factores que incidan en el éxito del mismo con el propósito de rescatar los saberes ancestrales y mejorar su calidad de presentación, para dar un mejor uso al producto artesanal.

Los problemas que se han presentado para el mejoramiento de la calidad de los tejidos ancestrales, es la falta de recursos económicos que generalmente ocurre cuando no tienen acceso a créditos bancarios, lo que ocasiona que el emprendedor en tal caso elabore sus tejidos con el recurso que cuente o en el peor de los casos deciden dejar el arte del tejido del tapiz, otra dificultad que tiende a limitar son los intereses que cubrirán con el préstamo bancario. Estas dificultades ocasionan que el artesano deje de elaborar sus tejidos y eche a perder

su pensamiento innovador que contribuye al fortalecimiento de la identidad cultural; orientado hacia la mejora de calidad de vida.

Cada vez son más exigentes los mercados nacionales e internacionales con los avances que se han dado en los últimos años, la mayor parte de los emprendedores utilizan herramientas que disminuyen el proceso y aumentan la calidad del producto o servicio que se oferta, los emprendimientos exitosos tienden a marcar diferencia dentro del mercado, por ofrecer un producto de alta calidad y son muy competitivos a diferencia de los demás, para generar mayor rentabilidad con los productos o servicios ofertados.

En la parroquia Salasaka, se ha determinado el problema mediante el planteamiento de una pregunta, lo cual, permite tener una idea más clara de las falencias que tienen los tejidos ancestrales, la misma que es:

¿Cómo mejorar los resultados de los emprendimientos en tejidos ancestrales en el sector Salasaka?

Además, se plantea una pregunta científica y es:

¿Cómo un modelo de sostenibilidad mejora el emprendimiento de los tejidos ancestrales de Salasaka?

Con respecto a lo descrito anteriormente, el objetivo general de esta investigación es: “Elaborar un modelo de sostenibilidad que inciden en el éxito de los tejidos ancestrales de Salasaka”. El mismo que se apoya de los siguientes objetivos específicos que guían la investigación.

1. Fundamentar teórica y científicamente a partir de los diferentes autores, la variable de estudio: Factores de sostenibilidad del emprendimiento.
2. Diagnosticar los factores de sostenibilidad que intervienen en el desarrollo de los emprendimientos de tejidos ancestrales de Salasaka.
3. Diseñar estrategias de sostenibilidad para el mantenimiento de los tejidos ancestrales de Salasaka.

De acuerdo a la teoría de Gibb & Ritchie (1982) dentro de los factores de sostenibilidad que inciden en los emprendimientos, existen factores internos que representan a las características de la empresa, factores externos y factores del

emprendedor. Los factores internos son determinantes del éxito, mientras que los factores externos determinan el fracaso.

El proyecto de investigación se pone en práctica a través de la elaboración de un modelo de sostenibilidad que inciden en el éxito del emprendimiento, para la conservación del arte del tejido en el trascurso del tiempo, así mantener la identidad cultural que caracteriza al pueblo Salasaka, la misma que permitirá mejorar la economía, la mayoría de los artesanos tejedores han dejado de trabajar porque no es rentable económicamente para su economía familiar, de la misma manera tendrán mayor posicionamiento de mercado frente a la competencia, por su colorido y variedad de diseños. Los tapices de Salasaka son muy apreciados por los turistas nacionales e internacionales, por sus técnicas usadas al momento de la elaboración, lo cual, genera mayor atracción turística.

Los artesanos podrán integrar los factores de éxito, para mantener sus emprendimientos, desarrollar e innovar y dar un valor agregado a sus tejidos, realizar un trabajo eficiente y ser más competitivos en el mercado, para rescatar y mantener esta actividad económica como una identidad cultural del pueblo Salasaka.

En la primera parte se realiza un breve resumen de introducción, sobre la actividad emprendedora del pueblo Salasaka, se plantea: el problema científico, pregunta científica, el objetivo general y los objetivos específicos y la justificación de esta investigación. Después de fundamentar teóricamente los puntos claves, se identifica los factores de suma importancia que inciden en el éxito de los emprendimientos, para ejecutar un modelo de factores aplicables en los tejidos ancestrales de Salasaka y finalmente, obtener respuestas positivas para mejorar la calidad de elaboración y comercialización de los productos artesanales.

La segunda parte está integrada por el Capitulo I. Marco teórico conceptual, donde se trata de conceptualizar el emprendimiento, que aborda la justificación del tema a ser tratado, por ejemplo, como: origen y evolución. Después de fundamentar teóricamente las variables claves que influyen en el caso, se llegará a buscar

conclusiones para la toma de decisiones en base a lo estudiado, a través de uso del método de investigación mixta.

En la tercera parte, el Capítulo II. Se enfoca en las variables de éxito y/o fracaso de los factores de sostenibilidad, a partir del estudio de los factores que inciden en el desarrollo del emprendimiento. Se presenta las variables que limitan el éxito de los emprendimientos, en base a los datos obtenidos a través de la metodología utilizada, enfoque mixto.

En la cuarta parte, el Capítulo III. Se desarrolla la propuesta basada en los antecedentes obtenidos del anterior capítulo, en el cual se realiza un modelo de sostenibilidad para los emprendimientos de los tejidos de Salasaka. Finalmente, se exponen las conclusiones y recomendaciones del proyecto de investigación.

CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA

En este capítulo, se fundamenta teóricamente la evolución, origen y los factores que intervienen en el desarrollo del emprendimiento, a través de estudios realizados por diferentes autores, con el objetivo de puntualizar las ideas principales de cada autor, finalmente, obtener respuestas teóricas para mejorar la calidad del producto y su comercialización.

1.1 Origen y evolución del emprendimiento

El emprendimiento aparece a principios del siglo XVI, el mismo que se deriva del francés "*entrepreneur*" que significa capacidad, destreza y habilidad que tiene la persona para buscar nuevas oportunidades de negocio, también, significa aquella persona que está lista para tomar decisiones eficaces o la capacidad de iniciar un emprendimiento innovador, plantear estrategias para alcanzar con éxito sus objetivos (Rodríguez, 2010). Hace referencia Rafael Amit (1997) a la palabra emprendimiento a los términos de innovación, activo, capaz de asumir riesgos, ágil, creativo, motivado al crecimiento y pensamiento visionario.

En el siglo XVIII, Richard Cantillon señala al término emprendimiento a las personas que desarrollan obras de infraestructura, es decir, se denominaba a las personas como: emprendedor de manufactura, emprendedor de construcciones. De esta forma se podía identificar las características del emprendedor de grandes construcciones, obras como construir edificios, departamentos, casas, entre otros. En el año 1732 en el Diccionario de la Real Academia Española se describe la definición del emprendimiento como una persona emprendedora.

En el año 1978, Richard Cantillon considera al emprendimiento la voluntad de las personas para ejecutar un nuevo proyecto innovador que genere beneficios económicos, de la misma manera en algunos casos serán riesgos que asume el emprendedor.

Según Burnett (2000) afirma que el economista francés Say hizo un aporte interesante a la definición de Richard Cantillom. Say fundamenta que el *"entrepreneur"* o emprendedor es un individuo líder, previsor, asume riesgos y evaluador de proyectos, y moviliza los recursos bajos a una alta productividad. Así mismo, rescata que el éxito del emprendedor no es solo importante para un

individuo, sino que también, es de suma importancia para la sociedad, un país dotado de comerciantes, industriales, agricultores será más próspero.

De acuerdo a Sarasvathy (2001) el emprendimiento requiere trabajo en equipo, actitud para resolver problemas, manejo de incertidumbre. Además, es fundamental para mejorar la economía local, con ello se genera fuentes de trabajo para disminuir la pobreza, y, por lo tanto, mejorar la calidad de vida de la sociedad. De igual forma, Kirby (2004) las competencias de un emprendedor es asumir riesgo, actitud positiva para tolerar la incertidumbre y ambigüedad, capacidad para controlar sus propias emociones, habilidad creativa, autonomía, y busca nuevas oportunidades para realizar un nuevo emprendimiento innovador.

El término emprendedor ha evolucionado constantemente hasta la actualidad, en el cual se caracteriza a la persona, su estado anímico para emprender, innovar, motivar y ser responsable con las actividades que son necesarias para realizar un emprendimiento. Un emprendedor genera nuevas ideas de negocio siempre con un valor agregado al producto o servicio, el mismo que tiene alto nivel de liderazgo, identifica nuevas oportunidades en su entorno, asume riesgos, dentro del emprendimiento lo fundamental es la innovación, para Zamora (2018) la innovación es una fuerza poderosa en el trabajo innovador y la competitividad, para generar un desarrollo económico eficiente.

No obstante, coincide con Ruiz & Duarte (2009) y Rodríguez (2010) que los emprendedores tienen alta motivación en innovación para ser competitivos día a día, realizar productos únicos, novedosos e inigualables, comprometidos en su labor, asumir riesgos que se presenten en sus emprendimientos, son personas que realizan el desarrollo del ciclo Deming, es decir, planificar, hacer, verificar y actuar de acuerdo a la actividad a desarrollar.

De acuerdo a los criterios de los autores se define al emprendedor, como una persona que realiza productos nuevos y novedosos para generar un negocio rentable que contribuye al desarrollo de la sociedad, a pesar de los riesgos que presenten en todo momento, siempre está motivado a seguir adelante con su trabajo de emprendedor.

Por su parte, Formichella (2004) el emprendedor es una persona que tiene un alto autoestima, eficiente, con un espíritu emprendedor, confía en sí mismo, actitud positiva, innovador y demuestra mucha responsabilidad durante su labor, con una visión diferente que busca sobresalir ante cualquier adversidad con el fin de alcanzar las metas propuestas.

En este sentido se comprende al emprendedor como: una persona guerrera que siempre es arriesgado para realizar cualquier actividad emprendedora, es reconocido por sus diferentes características personales que posee; y como una persona que tienen autoridad, es decir, jefe o líder que plantea estrategias y políticas con el objetivo de alcanzar sus metas y es reconocido por sus labores. De tal modo existen varios estudios realizados por algunos científicos donde fundamentan al emprendimiento de distintas maneras como: el individuo que asume el riesgo (Cantillon, Baudeau, Thunen, Bentham); como el trabajador superior (Say y Smith); el hombre inteligente (Cantillon, Quesnay, Baudeau y Turgot), y el innovador (Smith, Bentham y Mangoldt).

Es importante tener claro la diferencia entre el emprendedor y el individuo, como se mencionó anteriormente el emprendedor es una persona que tiene la capacidad de crear un emprendimiento innovador y creativo, lleva adelante sus ideas hasta alcanzar la meta, asume riesgos y enfrenta cualquier obstáculo. Mientras que el individuo es la persona que mira y ve su entorno, descubre las oportunidades que están ocultas en él, tiene iniciativa propia, crea su estructura para emprender.

Para empezar un nuevo emprendimiento, es importante conocer las características que existen en el entorno comercial, en cada país existen diferentes normas y políticas que regirán las personas al iniciar un emprendimiento nuevo, y es fundamental que la persona se encuentre motivada para alcanzar sus objetivos planteados, para así, desarrollar un emprendimiento innovador, en desarrollo de sus habilidades. Los nuevos emprendimientos a través de la creación de nuevos productos o servicios ayudan al desarrollo económico del país, al igual que la competitividad en los mercados internos y externos para la sociedad.

Se tiene en cuenta que la probabilidad de obtener un emprendimiento exitoso es baja, existen algunas personas que no están dispuestas a seguir adelante después de un riesgo que se presente en el transcurso del desarrollo del emprendimiento, por lo contrario, existen personas positivas que asumen riesgos y están dispuestas y motivadas a alcanzar el objetivo planteado.

Un emprendedor es aquella persona que busca nuevas oportunidades en los negocios, está motivado para alcanzar sus sueños, planes e ideas, analiza sus recursos, busca nuevos ingresos con el fin de dar inicio al emprendimiento innovador, para ser competente con otros productos o servicios en el mercado local, nacional e internacional.

En la literatura de Glancey y McQuaid agrupa en cinco perspectivas sobre el rol de los emprendedores:

1. Función del emprendedor en la economía
2. Poseen comportamientos particulares
3. Características de los emprendedores
4. Emprendedores que han creado nuevas empresas u organizaciones
5. El emprendedor como manager y propietaria de un pequeño negocio

De acuerdo a esto se enfatiza que un emprendimiento se realiza con un valor agregado, que hace único al producto o servicio lo cual, permite ser competitivos con los demás. Un emprendedor exitoso, sabe identificar oportunidades en el entorno que se encuentre, capacidad para tomar decisiones, preparación constante, innovador que desarrolla sus productos y servicios novedosos, líder con espíritu empresarial, la forma de pensar, actuar, razonar. Es decir, “no dejar de hacer algo bueno y valioso por el esfuerzo o el riesgo que pueda comportar” (Marina, 2013).

La innovación es muy importante para el desarrollo de los emprendimientos, las personas emprendedoras tienen que poner en práctica su espíritu innovador para ser competitivos en el mercado cambiante. Para complementar el espíritu innovador Chiavenato (2005) cita varias carteristas las cuales, son las siguientes:

- **Iniciativa y búsqueda de oportunidad:** el emprendedor siempre toma la iniciativa de buscar nuevas oportunidades en dirección a sus metas, es decir, no es la persona que espera que sucedan las cosas.
- **Perseverancia:** el emprendedor confía en sí mismo no tiene temor a los obstáculos que se presenten en el desarrollo de sus proyectos, siempre lucha hasta alcanzar su meta.
- **Compromiso:** es muy necesario el compromiso y la responsabilidad para un emprendedor exitoso.
- **Buscar calidad y eficiencia:** con las nuevas tendencias del mercado, el emprendedor mejora los productos y servicios, para ser competitivos con los demás y la calidad de los mismos para obtener la satisfacción del cliente.
- **Coraje para asumir riesgos:** un emprendedor no tiene miedo a las nuevas realidades del mercado que pueda ocurrir, es capaz de asumir estos riesgos, para ello busca soluciones.
- **Establecimiento de objetivos, metas:** el emprendedor plantea sus objetivos y metas, sabe hacia dónde se dirige y la manera de cómo alcanzar lo planteado eficazmente.
- **Búsqueda de información:** siempre tiene conocimiento de los cambios que ocurren con las nuevas tendencias del mercado, busca información sobre sus competidores para lograr ventaja competitiva.
- **Independencia, autonomía y autocontrol:** capacidad para superar las dificultades, confianza en sí mismo.

Los emprendimientos en la actualidad surgen por la necesidad, es decir, muchas de las personas desean lograr su independencia y obtener estabilidad económica para el sustento del hogar, esto sucede por los altos niveles de desempleo que existen, por ello mejor deciden buscar oportunidades para generar sus propios negocios. (Porras y Sierra, 2010)

Según la Ley 1014 de enero de 2006, abarca los principios generales que cumple toda actividad de emprendimiento:

a) Formación integral en cada uno de las dimensiones del ser humano y su comunidad, autoestima, autonomía, trabajo en equipo, innovación, constante aprendizaje e investigación.
b) Eficiente desarrollo en los procesos de productos o servicios con responsabilidad social.
c) Reconocimiento de la conciencia, el derecho y la responsabilidad del desarrollo de las personas como individuos y como integrantes de una comunidad.
d) Apoyar a los procesos para un emprendimiento sostenible desde la perspectiva social, cultural, ambiental y regional.

Según lo fundamentado teóricamente sobre el emprendimiento, se observa que existen grandes aportes que se han realizado, los cuales, son: primero, se refiere al ámbito interno del individuo, hace referencia a los factores de la persona, es decir, está enfocado en sus características, rasgos, capacidades, habilidades, entre otros. Las investigaciones más destacadas que aportan sobre el emprendimiento son: McClellan (1967); Schein (1994); Selame, Ochoa y Kraiser (1999); el segundo se refiere a los aspectos externos del individuo, conocidos como los factores del entorno, se demuestra en las investigaciones realizadas por los autores que han profundizado en los trabajos desarrollados por: Schumpeter (1934), North (1990).

En la actualidad los emprendimientos se desarrollan en diferentes etapas, la primera etapa se denomina semilla, donde el emprendedor abarca su idea de negocio, comienza a diseñar su plan de cómo llevar a cabo este proyecto, en esta fase los recursos necesarios son los recursos propios. Después se encuentra la etapa de desarrollo, el emprendimiento crece poco a poco, en esta fase ya han avanzado a un mercado objetivo. Después viene la etapa de crecimiento, se presenta un crecimiento exponencial, es decir, el emprendimiento esta posesionado en el mercado y su participación va aumentar eficientemente. Y por último, la fase de venta, el emprendimiento tiene alto posicionamiento en el

mercado, se plantea nuevas estrategias de ventas para realizar nuevas ofertas en el mercado (Torroba, 2014).

1.2 Características del ambiente para un emprendimiento sostenible

Las empresas a nivel mundial se encuentran dentro de un cambio constante hacia la búsqueda de nuevas formas de realizar sus actividades creativas de excelente calidad, estos cambios son: social, político, tecnológico, económico cultural y ambiental.

Por lo cual, diversas empresas aspiran utilizar todos los recursos con los que cuentan al máximo, en el desarrollo de los procesos administrativos, operativos y financieros. Para que estos sean ejecutados, los de talento humano serán personas competentes con amplios conocimientos, habilidades, destrezas, creativos, líderes, entre otros, los mismos que son necesarios para cumplir las metas establecidas y afrontar cualquier adversidad, la interacción de las personas es importante en la organización. Por tanto, los cambios vertiginosos seraán analizados y superados con gran dedicación y una constante preocupación cada día, para afrontar cualquier obstáculo con el propósito de alcanzar los objetivos.

Una organización tiene un sentido de propósito, reconocimiento, valores, oportunidades de aprendizaje y crecimiento, para fortalecer los procesos administrativos, así obtener eficiencia y efectividad en la organización. Las iniciativas de un negocio necesitan grupos de personas que estén dispuestos a cumplir con toda la actividad empresarial y con los objetivos establecidos por alcanzar, contarán con alto conocimiento, experiencia, tener expectativas claras y concisas, motivados; tener un clima organizacional eficiente conducirá al éxito del emprendimiento.

La mayoría de los emprendimientos nacientes fracasan, por la incapacidad que tienen para afrontar los cambios del entorno, para tener éxito en los emprendimientos buscarán estrategias que ayuden alcanzar los objetivos, para obtener satisfacción del público objetivo, con un grupo exitoso que cuenta con diferentes habilidades y cualidades. Por lo tanto, estos emprendimientos estarán atentos a los cambios que ocurren en el entorno y poseerán un espíritu innovador.

De acuerdo al criterio de Johnson & Scholes (2010) afirman que las características del ambiente en el emprendimiento sostenible representan dirección y amplitud a lo largo del tiempo, para afrontar las demandas del mercado, satisfacer al público objetivo y para obtener ventaja competitiva. El emprendimiento sostenible se caracteriza por estar integrado social, humana y económicamente, con el objetivo de desarrollar nuevas ideas de negocio para aprovechar las oportunidades que se presenten en el entorno, identificar la manera eficaz de producir los productos o servicios que satisfagan al cliente, una de las características importantes es desarrollar el producto con un valor agregado diferente a la competencia que garantice la sostenibilidad del emprendimiento.

Para desarrollar un emprendimiento sostenible es importante descubrir, evaluar y buscar oportunidades para alcanzar la prosperidad económica, es fundamental superar las dificultades del funcionamiento del mercado. Una de las características importantes es el talento humano, que es el grupo de personas que ejecutan la labor para garantizar la competitividad del mismo, por ello es fundamental capacitar constantemente a cada uno de ellos, por esta razón el emprendedor se arriesga a las consecuencias de sus actos.

Según Johnson & Scholes (2010) mencionan las siguientes características:

1. **Transformación constante**

En el entorno de los negocios surgen cambios constantes, los emprendedores están obligados a enfrentar los cambios que se efectúen en el entorno del negocio y la relación con el cliente, estado de situación financiera y modelos de negocios, que permitirán definir con claridad el producto a ofrecer, como se lo va hacer, y cuál es la estrategia para: llamar la atención del cliente, vender y para ganar dinero, con los modelos de negocios el emprendedor tiene la capacidad de diferenciarse, obtener fidelidad, lazos fuertes con el cliente. Los emprendedores siempre buscan realizar algo nuevo, creativo, innovador, por lo cual, desarrolla la capacidad para generar cambio continuo, no obstante, no siempre es suficiente con modificar las estrategias, sistema y estructura en el desarrollo del emprendimiento, sino que mejorarán, reconstruirán las estrategias (Senge, 2011).

2. Condiciones tecnológicas

La modernidad del desarrollo tecnológico ha evolucionado en un cambio constante, los grandes emprendedores tienen el alcance de mejorar o rediseñar el uso de las Tics, los mismos que influyen dentro de la organización en diferentes maneras, las actividades en las que influye son el área de producción, abarca en el desarrollo y características de los productos o servicios, que se incluye el proceso productivo (Moriano, Palací & Morales**,** 2006).

Los constantes retos competitivos que existen en cada país es un desafío por cumplir, el uso de tecnologías modernas ha evolucionado en el manejo de la información con el objetivo de ayudar al cumplimiento de los objetivos planteados en las distintas áreas, los mismos que permiten ahorro en costos y tiempo. Para el uso de estas tecnologías es importante realizar constantes capacitaciones, reuniones y actividades, que promuevan el conocimiento sobre los avances tecnológicos y como se utiliza, varias de las personas no están suficientemente capacitadas para usarlas.

3. Condiciones políticas

Todas las normativas legales que exigen las autoridades al emprendedor, serán cumplidas estrictamente, en el desarrollo y ejecución del nuevo emprendimiento, en caso de no cumplir o infringir las normativas ser sancionado o en el peor de los casos, no pueda ejecutar el emprendimiento por más innovador que sea.

Por lo que, según Iborra, Das & Ferrer (2008) manifiestan que las condiciones políticas son factores que están integradas por leyes y normas sobre empleo, seguridad, competencia y salud laboral, no obstante, el ámbito político es la estabilidad gubernamental y políticas sobre el bienestar social. Todas estas leyes y normas hacen énfasis en la transformación y aumento de la producción, crecimiento económico y mejora social.

4. Condiciones económicas

Según el estudio realizado por Moriano et al. (2006), las condiciones económicas abarcan a la inflación, ingresos, Producto Interno Bruto (PIB), desempleo, entre otros; estas condiciones son determinadas por la estructura y coyuntura financiera

de cada país; son representantes principales de la economía del país, con estas condiciones económicas se analiza el entorno en el que se va a desarrollar el emprendimiento y que es lo que pasa en el país, se conoce el déficit presupuestario, la tasa de desempleo, per cápita, déficit exterior, tasa de interés, entre otros. El desarrollo mercantil sería perjudicado cuando existe un alto índice de desempleo, es en donde existe baja probabilidad de supervivencia de los emprendimientos y en mayores de los casos los emprendimientos nacientes no serán realizables, si aumenta la tasa de desempleo (Fertala, 2008, pág. 78).

5. Condiciones sociales

Las características de la sociedad tales como: contexto social, valores culturales, instituciones sociales, aspectos demográficos, estilos de vida, entre otros, provocarán cambios en la demanda de los productos o servicios. Hace referencia a los hábitos de las personas, modalidad de compra y consumo de productos o servicios (Moriano et al., 2006).

Sería importante que los gobiernos locales y nacionales apoyen al emprendedor en su desarrollo, realizar diferentes programas en beneficio de cada uno de ellos y de la sociedad, brindar accesibilidad a instituciones financieras para que puedan llevar a cabo su emprendimiento. Muchos de los emprendedores se ven afectados por los aspectos políticos, los mismos que influyen de manera directa al desarrollo de un nuevo emprendimiento o a la limitación de estos, por lo tanto, para los gobiernos locales y nacionales de turno, tiene que ser una prioridad el desarrollo de nuevos emprendimientos los mismos que contribuyen al desarrollo de la sociedad (Reina, Sepúlveda y Gutiérrez 2016).

En las sociedades en donde existe fragmentación social, la mayoría de la población tiene dificultades para acceder a la educación o a ingresos básicos. En cambio, en las sociedades articuladas es más accesible al canal de comunicación entre personas de distintos sectores sociales, que enriquecen el aprendizaje, interacción con otras personas, entre otros aspectos importantes para la actividad de emprender. También, el nivel de ingresos abarca en la creación de nuevas iniciativas de negocios. “Tener un ingreso per cápita elevado incide favorablemente sobre el volumen y la diversidad de la demanda de bienes y servicios, el cual ensancha el espacio de oportunidades para el surgimiento de

nuevas empresas basadas en el conocimiento y en la diferenciación de la oferta" (GEM, 2015).

6. Aspectos ambientales

Los aspectos ambientales serían positivos o negativos según las circunstancias ocasionadas por la acción del hombre. Uno de los objetivos primordiales es eliminar, o minimizar los impactos negativos en el ambiente y sobre todo potenciar los aspectos positivos. Cuando se integra la gestión ambiental en la empresa se mejora la competitividad y generara varias ventajas:

- Reducción de costos en la empresa y para el usuario final, es decir, reducir la cantidad de los recursos materiales, económicos, humanos o técnicos necesarios para elaborar un producto o servicio.
- Identificación de residuos que serán útiles para otras empresas como materias primas, por lo que se genera nuevos ingresos a través de la venta de los mismos.
- Realizar productos con procesos innovadores de calidad, incorporar las variables ambientales en el proceso de diseño.

Sería favorable que los nuevos emprendedores condujesen a una nueva revolución industrial en la que, se reduzca el impacto ambiental que ocasiona el hombre al realizar sus actividades, luchar por revertir los efectos deletéreos. También, manifiestan que un emprendedor sostenible es aquella persona que tiene la capacidad de detectar las imperfecciones del mercado, por lo que ellos desarrollarían negocios capaces de reparar los daños ambientales que ocurren (Cohen y Winn, 2007).

Una empresa innovadora y responsable potencializa sus impactos ambientales positivos y reduce o elimina los negativos, lo cual, permite mejorar su competitividad y sostenibilidad en el mercado local, regional, nacional e internacional.

Por lo cual, el emprendimiento sostenible es importante como estrategia laboral en las empresas, por lo tanto, se implementa políticas o programas sociales que sean de beneficio para la actividad económica, porque se basa en impulsar la

economía, generar nuevos empleos y el bienestar social (Peralta, Araque & Meriño, 2016).

De acuerdo al criterio de Vairub (2014) es importante que los gobernadores tomen medidas políticas que favorezcan a los emprendedores a disminuir la crisis económica , esto ocasiona un entorno alborotador e incierto para el desarrollo y crecimiento de estos emprendimientos, existen múltiples factores que impiden el desarrollo de los nuevos emprendimientos, los mismo que ya se ha mencionado anteriormente como las políticas gubernamentales, inseguridad jurídica, factores económicos, financieros, culturales, entro otros, por estas razones los emprendimientos suelen presentar debilidades o en muchas de las veces fracasan.

1.3 Estudio de los factores de éxito y/o fracaso que influyen en el desarrollo del emprendimiento

Es fundamental determinar, los principales problemas que el emprendedor se enfrenta, y como están relacionadas entre sí, según la percepción de varios investigadores se procede a explicar los diferentes factores.

1.3.1 Factores externos

Los factores externos son las características del entorno en el cual se desenvuelve el emprendimiento, es decir, hace referencia a las características de la ubicación del emprendimiento, las personas que lo rodean, sus costumbres y tradiciones, que influenciarán directa o indirectamente en el desarrollo del negocio. Por ello, en la creación de nuevos emprendimientos se necesita de distintos factores para obtener un negocio sostenible, no solo se requiere de la capacidad del emprendedor, sino va más allá de eso, es necesario ser innovadores, líderes, visionarios, entre otros, para la sostenibilidad de estos emprendimientos. Los factores externos se agrupan de la siguiente manera:

- **Económicos**

Hace referencia al acceso a financiamiento, para que el emprendedor pueda iniciar o mejorar su emprendimiento, pero existe dificultad en adquirir los financiamientos por políticas de las entidades financieras, con las que no cumple el emprendedor la misma que incide en el desarrollo de su emprendimiento. Sin

embargo; los emprendedores buscarán otras alternativas que ayuden al fortalecimiento de los emprendimientos.

- **Políticas**

Son las normas y políticas que inciden en el desarrollo del producto o servicio, es decir, los impuestos que se cancela, los trámites que realizarán para formalizar una nueva firma, entre otros; los mismos que afectan las oportunidades del negocio. Por ello, los gobiernos de cada país establecerían políticas que fomenten el emprendimiento, realizar programas a favor de ellos, normas y políticas que incentiven las activadas emprendedoras.

- **Sistema educativo**

El sistema educativo, esta agrupado por un conjunto de elementos en donde se destaca la cultura, los valores, conocimientos científicos y técnicos, relacionados entre sí. La experiencia y la educación son importantes en la empresa, el emprendedor brinda su conocimiento, destreza y habilidade, para ejercer el proyecto planteado (Chandler y Jansen, 1992; Reuber y Fischer, 1994).

Con los constantes cambios y transformaciones en la actualidad, crea incertidumbre en distintos temas, como: problemas económicos, cada vez más son exigentes los consumidores, conflictos políticos, avances tecnológicos, entre otros; por tal razón cada vez más es importante adquirir conocimientos acerca de estos temas, para poseer competencias personales, profesionales y técnicas que ayuden a enfrentar los constantes cambios del mundo actual.

- **Cultura**

Hace referencia a las normas y valores de una sociedad. Diferentes aspectos culturales como la valoración social del emprendedor, las actitudes frente al riesgo de fracasar y la presencia de modelos empresariales, constituyen factores culturales que inciden sobre la formación de las personas para emprender. Los valores son fundamentales en el desarrollo del perfil y comportamiento del emprendedor. Así mismo; las diferencias culturales influyen en el desarrollo del emprendimiento, como los valores y creencias que tienen las personas y su forma de pensar, son comportamientos propios (Hofstede, 1984).

Por lo que se refiere Hofstede (1984), para mostrar las diferencias interculturales de las regiones o países existe cinco dimensiones que son importantes para el emprendedor:

El poder, es donde las personas sienten la desigualdad de poder, pero existen personas que efectúan poder más que otros.

Individualismo, el emprendedor actúa de forma autónoma, busca la manera de ser independiente de los demás grupos.

Masculinidad, valores del emprendedor adquiridos en su entorno, tiene cualidad para emprender y dirigir una empresa.

Incertidumbre, capacidad del emprendedor para asumir riesgos y enfrentarlos.

Visión a largo plazo, emprendedores que tienen como objetivo realizar emprendimientos sostenibles y ser competitivos con las demás empresas.

- **Crecimiento del sector**

Es uno de los factores que también, influye en el desarrollo del emprendimiento, el cual hace referencia al aumento de la productividad y las ganancias de un sector específico, por lo cual, un emprendimiento que este ubicado en un sector que decrece, presenta el mayor riesgo de fracasar (Arias & Quiroga, 2008). Mientras que, si se ubica en uno de los sectores de mayor cantidad de firmas, tiene la probabilidad de mantenerse en ella (Parra, 2011). Por lo que influye en la sostenibilidad de cada emprendimiento en el mercado, si existe incremento de negocios, mayor es la competencia, por lo que lo cada negocio aplica estrategias de competitividad y sobrevivencia.

1.3.2 Factores internos

Hace referencia a las características de la empresa, son determinantes para su posición y sostenibilidad en el mercado, los cuales, son: tamaño, crecimiento, financiamiento, entre otros.

- **Tamaño**

El tamaño de una organización se define en la cantidad de empleados con la que cuenta, la aportación del capital, el número de socios que lo conforman, sus ingresos, entre otros. Según Fernández (1999) manifiesta las distintas características en la clasificación de cada empresa, las cuales, son: micro, pequeñas, mediana y grande; los mismos que se determinan de acuerdo al número de trabajadores, su actividad económica, sus ingresos de ventas, capital social, el valor bruto de la producción de activos, y la estructura organizativa (pág. 6). Por lo tanto, las microempresas son aquellos que están conformadas desde 1 a 9 empleados, después sigue las pequeñas empresas que se agrupan de 10 a 49 empleados, así mismo, las medianas empresas son las que cuentan con fuerza de trabajo muy amplio, es decir, las cuales, se agrupan de 50 a 199 trabajadores y finalmente, las grandes empresas son las que sobrepasan de los 200 trabajadores.

- **Crecimiento de la cartera de productos**

Todos los emprendimientos ofertan un número específico de bienes o servicios en el mercado que satisfacen las necesidades y expectativas del consumidor, a medida que aumenta la competitividad, cada entidad aumenta su cartera de productos para mantearse en el mercado, buscan estrategias para incrementar sus ventas, brinda seguridad y confianza al consumidor al momento de adquirir.

- **Innovación y tecnología**

La innovación hace referencia a un cambio en un bien o servicio, a través de una idea creativa, que mejora y lo hace algo novedoso, lo que le impacta al cliente cuando adquiere, es importante el aspecto de la calidad y la atención al cliente, por ello es importante innovar constantemente para ser competitivos en el mercado, y poder asumir riesgos ante el entorno cambiante. Sin embargo, la innovación y la tecnología van de la mano, conjuntamente se utiliza para crear un nuevo bien o servicio que supere las expectativas del consumidor, para obtener mayor atracción y deseo de adquirir.

- **Plan de negocios**

Hace referencia a un documento en el cual se plasma la idea de un emprendimiento, en donde se detallan las actividades a realizar para ponerlo en marcha. Según Cosío (2011) manifiesta que un plan de negocios es una de las herramientas que ayuda al emprendedor en el proceso de planeación, con el fin de seleccionar el camino eficaz para alcanzar el logro de los objetivos y metas planteadas. En este documento, se plantea los objetivos, estrategias, actividades a realizarse, para determinar si el emprendimiento es factible de realizarlo, con el fin de tener una perspectiva al futuro.

1.3.3 Factores del emprendedor

Se refiere al perfil de las personas, la capacidad y deseo que tienen para desarrollar emprendimientos sostenibles, así, como también, a las competencias de formación necesaria para esta actividad, entre las que se menciona: habilidad para asumir riesgos, tolerancia, creatividad, liderazgo, entre otros, las mismas que inciden en su desarrollo. De acuerdo con Robicaud y otros (2001) enfatizan a la motivación como uno de los elementos claves para el éxito del emprendimiento. , la mayoría de las personas están motivadas alcanzar sus objetivos planteados, a pesar del riesgo y obstáculos que se presenten siempre fluye la motivación, en algunos casos las personas se rinden por miedo, inseguridad de ellos mismos, por ello es importante motivar constantemente a las personas para que puedan alcanzar sus metas.

En resumen, los diferentes factores que influyen en el desarrollo del emprendimiento, permiten comprender la complejidad del proceso emprendedor, las mismas que inciden en la motivación, identificación de nuevas oportunidades de negocio, desarrollo del proyecto y en la toma de decisión, es decir, capacidad para tomar decisiones eficaces al momento de emprender.

Asimismo, Rubio y Argón (2002) determinan los principales factores que influyen en el éxito y/o fracaso del emprendimiento, los cuales, son: tecnologías que se utilizan al realizar los productos o servicios, utilización de maquinaria y equipo de alto nivel tecnológico, la calidad del producto, innovación en sus procesos,

formación de los trabajadores. Para Gómez y López (2011) los factores de éxito se concentran en tener tecnologías de punta, desarrollar productos innovadores y de calidad diferentes a los de la competencia y buscar constantemente la satisfacción del cliente. En este contexto también, abarca la gestión de los recursos humanos, capacitación constante del personal de la organización, estrategias de marketing, entre otros.

Así mismo, existen otros factores que influyen en el desarrollo del emprendimiento de acuerdo a los estudios realizados por diversos autores. Los cuales, son:

a) Características del emprendedor

Existe varias informaciones sobre las características que definen al emprendedor, los factores que influyen en el proceso del desarrollo del emprendimiento están basados en los siguientes estudios realizados por: Collins (1964); McClelland (1965; 1972); Ayala y Manzano (2009); Boava y Macedo (2009); Gonzáles (2011), donde se enfatiza al emprendimiento e identifican las acciones que generan consecuencias sociales, políticas, económicas y culturales (Vorley, 2010).

Desde el año 1960, se ha investigado sobre la personalidad del individuo con el objetivo de identificar las características y su motivación para el desarrollo del emprendimiento. Según la teoría de McClelland (1965; 1972), manifiesta que el éxito del emprendedor no es solo la capacidad de gestión, sino que los emprendedores tienen un impulso distinto para alcanzar sus objetivos, que se caracterizan por la motivación de realizar sus actividades de emprendimiento y mejorar su forma de realizar una actividad, con el fin de crear un producto o servicio innovador. A partir de la investigación de McClelland (1965; 1972), se realizaron programas sobre el desarrollo del comportamiento del emprendedor en los diversos países del mundo. Existen tres elementos fundamentales en la motivación del emprendedor:

- **Necesidad de realización:** representa los estímulos que el individuo pone a prueba sus límites a la hora de realizar su emprendimiento. Personas que tienen un alto estándar de necesidad de realización, buscan constantemente cambios positivos en sus vidas, siempre establecen

objetivos claros y atractivos, es decir, los objetivos serán realizables, tener en cuenta la competitividad de los demás.

- **Necesidad de afiliación:** se refiere a la preocupación del emprendedor en establecer, mantener relaciones emocionales con otras personas.
- **Necesidad de poder:** es la necesidad de ejercer poder sobre otras personas.

De acuerdo a Klerk y Kruger (2002) presentan algunas características del emprendedor: capacidad de liderazgo, motivación, innovación, creatividad, discernimiento, dedicación, visión, determinación, valores éticos, adaptabilidad y recompensa.

Las características fundamentales de éxito del emprendedor según Dornelas (2005), son: iniciativa del negocio, liderazgo, visión y el uso de recursos. De esta manera, según Ayala y Manzano (2009), el emprendedor identifica las oportunidades y usa los recursos necesarios para aprovechar las mismas.

De acuerdo al criterio de Kochadai (2012), las características del emprendedor se clasifican en grupos, los mismos que son:

- Competencias actitudinales: autoconfianza, autoestima, habilidad, tolerancia, desempeño, preocupación, locus de control.
- Competencias comportamentales: iniciativa, oportunidades, necesidad de realización, persistencia, autonomía, capacidad para asumir riesgo, innovación y creatividad.
- Competencias de gestión: capacidad para buscar información, solucionar problemas, persuasión, establecer metas, habilidad de comunicación, habilidad social, conocimiento técnico.

Con las teorías estudiadas anteriormente, existen muchas características que influyen en el comportamiento del emprendedor.

b) Factores contextuales

Las relaciones contextuales son importantes en la formación y desarrollo de un nuevo emprendimiento. Existe un conjunto de factores que explican la acción emprendedora, pues de tal forma los emprendedores están enfatizados en redes,

contextos y oportunidades de negocio (Hunjra, 2011; Goethner, 2012; Rasli, 2013).

Asimismo, la experiencia personal es una necesidad al momento de innovar o emprender un producto o servicio, cuando se tiene experiencia se aumenta la seguridad de realizar grandes emprendimientos y no solo quedarían como buenas ideas. De tal manera, un emprendimiento seria eficaz cuando:

a) Los factores contextuales orientan al emprendedor alcanzar su meta.
b) Permiten identificar riesgos o incertidumbres que rodean la decisión.
c) Capacidad que tienen los emprendedores para enfrentar los obstáculos que se presentan en el transcurso del desarrollo del emprendimiento y de la misma manera aprovechan las oportunidades emergentes (Krueger y Dickson, 1994).

Los emprendimientos en la etapa de inicio se enfrentan a los siguientes factores: recursos financieros (Marion et al., 2012), experiencia de mercado (Gans y Stern, 2003) y personal calificado (Schoonhoven et al., 1990). Asimismo, se enfrentan a la incertidumbre, tienen menor experiencia en el mercado objetivo, por ello corren mayor riesgo a fracasar, sus productos son nuevos (Gans y Stern, 2003). Por otro lado, no experimentarán diversas variedades de ideas, no cuenta con los recursos suficientes para ejercer sus ideas (Marion et al., 2012), estos factores han impedido que los emprendedores innoven, en la tabla 1 se observa los principales factores que inciden en la innovación de los emprendimientos.

Tabla 1. Principales obstáculos que limitan la capacidad innovadora

Obstáculos	Descripción	Autor
Escasez de recursos internos	• Capital y recursos financieros • Habilidades directivas • Mano de obra experta y cualificada • Información sobre las condiciones legales • Tecnología	Arthurs y Busenitz (2006); Baker y Nelson (2005); Bruton y Rubanik (2002); Gans y Stern (2003); Marion et al. (2012); Norrman y Klofsten (2009); Schoonhoven et al.

		(1990); Storey y Tether (1998); Zahra y Filatotchev (2004); Zahra et al. (2006).
Menos experiencia en los mercados	Debido a su corta historia, las empresas tienen menos experiencia en cómo actuar en la industria y con qué frecuencia enfrentarán situaciones que nunca antes han visto.	Arthurs y Busenitz (2006); Gans y Stern (2003); Radas y Božić (2009); Zahra et al. (2006).
Mayor incertidumbre	La mayor incertidumbre se deriva de las empresas nuevas están basadas en ideas para nuevos productos que lanzan en mercados no probados y tienen que competir en la industria con información asimétrica sobre el mercado, la tecnología y los recursos.	Gans y Stern (2003); Storey y Tether (1998); Zahra y Filatotchev (2004).
Mayor riesgo	Las empresas nuevas se enfrentan a un doble riesgo: desarrollar nuevos productos y entrar en nuevos mercados. La toma de decisiones está basada en la intuición debida a su limitada experiencia, escasez de recursos y falta de tiempo para planear sus acciones.	Gans y Stern (2003); Lundström y Stevenson (2005); Oakey (2003).
Baja credibilidad / legitimidad	Las empresas adquieren legitimidad a través de su historial de resultados, porque la sociedad juzga a una empresa como la función de su rendimiento pasado. Sin embargo, el historial de	Norrman y Klofsten (2009); Storey y

	resultados de las empresas nuevas es limitado o inexistente. La falta de legitimidad dificulta la atracción de inversores y financiamiento.	Tether (1998); Zhang y Li (2010)
Contactos y relaciones externas limitadas	Falta de relaciones estables con clientes y proveedores, y contactos son limitados, lo que dificulta la creación de valor a través de la cadena de suministro. Además, sus contactos son limitados y encuentran dificultades para identificar y atraer socios con los que colaborar.	Baker y Nelson (2005); Bruton y Rubanik (2002); Gans y Stern (2003); Zhang y Li (2010).

Fuente: Tomado de Antolín-López et al., 2016

CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO

2.1. Metodología de investigación para los estudios de los factores de sostenibilidad para los emprendimientos

Se trabaja con la investigación mixta, donde el objeto de estudio requiere comprensión y conocimiento del problema a través de la evidencia, además, de fuentes que provean información, verificable y práctica. Para lograr el objetivo del estudio se requiere métodos cualitativos y cuantitativos, por lo tanto, su enfoque investigativo tiene carácter mixto, ayuda a describir y evidenciar la situación actual de los emprendimientos de tejidos ancestrales, conocer con exactitud los factores que afectan al desarrollo de los mismos, es decir, se podrá recolectar información estadística y obtener una solución al problema, de tal manera, se explica con detalle los factores que afectan en su desarrollo para tener ideas claras para la propuesta del proyecto de investigación.

Sin embargo, predomina en el proceso investigativo el enfoque cuantitativo, éste somete a prueba las hipótesis planteadas mediante el empleo de diseños investigativos numéricos y métodos estadísticos de simulación y comprobación con el propósito de identificar la correlación o la no correlación entre las variables. Este enfoque cuantitativo tiene que ver con los aspectos observables, medibles y cuantificables; el estudio analítico empírico permite establecer patrones que disminuyan el error y excluyan la incertidumbre (Hernández, Fernández, & Baptista, 2006).

El complemento de estos dos enfoques en su carácter mixto, permite analizar con mayor visibilidad el estudio sobre el tejido ancestral, determinar el enriquecimiento del conocimiento histórico con profundidad y sobre todo detallar y puntualizar los principales factores que intervienen en el desarrollo del mismo, desde, la observación humanística, pero, validada y proyectada por el análisis estadístico.

Para determinar la población a investigar se analiza la población de Salasaka donde el tamaño de la población total es de 30 artesanos, a los cuales se le aplica la encuesta elaborada de acuerdo a las necesidades de estudio realizado, y se utiliza un muestreo por conveniencia.

La investigación se realiza a través de análisis de datos secundarios, es decir, utilizar fuentes de información demográfica, informes sectoriales o locales que se han realizado a todos los artesanos que se dedican al tejido ancestral en la parroquia Salasaka, además, de la encuesta de manera estadística, con el objetivo de conocer sobre la situación actual en la que se encuentra el emprendimiento en esta parroquia; identificar qué factores influyen en su desarrollo y los mismos que no permiten la innovación, para así indagar en las iniciativas turísticas que son necesarias para impulsar el emprendimiento del tejido ancestral. Enfocado en los conocimientos de los taitas[1] artesanos del pueblo Salasaka, para establecer una descripción, interpretación y verificación de datos sobre la realidad del tejido ancestral.

2.2. Caracterización de los emprendimientos de tejidos ancestrales de la Parroquia Salasaka

Los Salasakas son originarios de Bolivia de Tiwanaco está ubicado cerca al lago de Titicaca que se extiende por la frontera entre Perú y Bolivia en la cordillera de los Andes, desde allí fueron traídos como colonos hasta la zona donde se encuentran en la actualidad. “Son considerados como mitimaes originarios de kichwaymaras de Bolivia, traídos durante la expansión del Tawantinsuyo para colaborar en los procesos de integración de las familias autóctonas de nuevos territorios Incas” (Cuchiparte, 2009; citado en Jácome, 2014). Por lo que se considera a Salasaka un pueblo indígena milenario, considerados como colaboradores del Inca, poco después surge la conquista española en donde llegan hasta Ambatillo y trascurren hasta donde actualmente se ubica la Parroquia.

Los Salasakas son reconocidos por poseer costumbres y tradiciones culturales ancestrales, sus vestimentas son realizadas por cada uno de ellos es por eso que a menudo las mujeres de la comunidad realizan el hilado de lana de borrego, símbolo de identidad, sus colores se relacionan con el cóndor andino, también, existen otras variedades de colores que tienen otro significado, a pesar de los años su vestimenta sigue intacta, las celebraciones, el idioma, la religión y las

[1] Taitas, palabra Kichwa que significa “Padres sabios”

artesanías son actividades que mantienen y han sobresalido frente a otras culturas.

Por lo tanto, las artesanías son identidad cultural, con el transcurso del tiempo en la época de la dolarización estas se han visto afectadas por la baja rentabilidad, a pesar de esta situación pocos artesanos se dedican a realizar el arte del tejido, el mismo que está elaborado por varios diseños, son reconocidos a nivel nacional e internacional, los tejidos ancestrales se les encuentra en todos los talleres artesanales de la Parroquia Salasaka.

El tejido ancestral surge en el periodo Inca, los hombres se dedican al arte del tejido de diferentes fibras que proporciona la naturaleza, mientras las mujeres hilan, y finalmente, dan color a las fibras con plantas naturales como son: hojas, frutos, semillas, cortezas, raíces, cochinilla, y en la actualidad han implementado el uso de compuestos químicos para teñir las fibras (Conoce Ecuador, 2016).

Asimismo, según Tamarto y Mari (2003), manifiestan que el tejido se introduce desde el año 1609 hasta 1767, donde se permite que la artesanía sea una de las actividades más realizadas y difundidas. Antes de la conquista española se utilizaba la lana de los animales de camélidos, alpaca, llama y vicuña para la elaboración de los tejidos, después en la conquista española estas lanas son reemplazadas por la lana de oveja estos suceden desde el siglo XIX, “, proveía tejidos de calidad por su finura que era obtenida mediante su torsión y delgadez”.

Según el criterio de Naranjo (1992), el tejido ancestral es un emprendimiento muy importante que ha permitido el avance del pueblo Salasaka, además, desarrollan sus propios tintes para elaborar los tejidos en donde introducen un 34 por ciento de diversas variedades de hierba que después son utilizadas para teñir la lana, para dar un color tradicional y por último, utilizan la cochinilla (gusano que cría en los cactus).

Por otro lado, San Martin (2013) manifiesta que en América Latina los pueblos de la región Andina realizaban sus actividades con distintos implementos para la elaboración del tejido ancestral entre ellos se utilizaba el telar de cintura no tenía pedales y lisos los cuales eran movidos con la mano, pero con el transcurso del tiempo poco a poco este telar se ha desaparecido, surge un nuevo telar en la

conquista española un telar denominado como telar criollo formado de cuatro postes y horcones, el cual se utiliza para realizar los tejidos o prendas de vestir, con los avances que se han dado se han desarrollado varias técnicas de telar y material como el hilo de la lana de oveja, llama y vicuña.

Para Giordano (2014), el telar de pedal permite entrelazar correctamente los hilos para la elaboración de tejidos o prendas de vestir, los cuales son autóctonos de la diversidad cultural, en este telar la elaboración era realizada con mayor rapidez, tiene una estructura eficaz para la conformación de sus hilos, los mismos que son manipulados por los pedales, mientras que con las manos se pasa los hilos para el diseño de las figuras. Así trasmitir la magia de la naturaleza conformada por el conocimiento y la sabiduría ancestral que es trasmitida de generación en generación.

De acuerdo con la teoría expuesta por Giordano (2014), “El telar como un implemento manual como fotografía a todo color que documenta la historia textil de su pueblo y la producción actual que mantiene vivas las tradiciones”, en este contexto se explica sobre las fibras y el hilado a mano, los cuales contienen un teñido de diversos colores.

Por otra parte, Giordano (2014) manifiesta que la urdimbre es la parte principal para la elaboración del tejido ancestral, el cual esta agrupado por un conjunto de hilos que se coloca en el telar, es decir, son fundamentales como base de un tejido. Después se realiza el proceso de la trama que según Frederiksen (1982), es uno de los elementos que se ubica en el telar para la elaboración del tejido, la misma que va en línea recta hasta la canillera del telar en donde se embobina la urdimbre, para realizar el proceso de la urdimbre se realiza la cruzada de hilos. Los lizos según Cristina Giordano (2014), “es el enlace con hilo muy resistente de un grupo de hilos de urdimbre, el cual permite levantarlos juntos para reproducir el cruce y trama”.

Mientras tanto Gómez (2007), manifiesta que las artesanías realizadas por cada cultura es lo que le identifica a cada uno de ellos, el artesano utiliza su materia prima para ejecutar su tejido y da forma a ello, el mismo que este guiado memorísticamente para elaborar cada diseño con texturas impresionantes que desde la antigüedad hasta el día de hoy son apreciadas a nivel local, nacional e

internacional. Como materia prima se utiliza fibras de ovino, las mismas que son procedentes del hilado de la lana de oveja, esta actividad lo realizan las mujeres. Para obtener esta lana primero se procede a bañar la oveja y después se trasquila, por lo que se obtiene un billón de lana al cual se limpia los residuos, se lava y se procede a secar, escarmenar y por último, se hila. Después de obtener el hilo se procede a teñir con diversas plantas milenarias, y la utilización de la cochinilla y últimamente en la actualidad se utiliza por lo general la anilina.

Los tejidos más representativos son: “el danzante de Corpus Cristi”, “las chismosas” y “Pachamama”, en donde el primero representa el inicio de la fiesta del Inti Raymi que es una de las celebraciones ancestrales realizadas en el mes de junio, indica el solsticio de verano que representa el fin de un ciclo agrícola, la segunda hace referencia a un grupo de mujeres mientras trabajan dialogan entre ellas y el tercero representa el árbol genealógico del ciclo de vida, en la que señala el nacimiento, crecimiento, el envejecimiento y la muerte, así mismo, contiene imágenes mitológicas. También, existen variedad de diseños plasmados en el tejido ancestral como: geométricos, paisajes, aves, llamas, representación de las Islas Galápagos, el cóndor con el paisaje del volcán Tungurahua, iglesias, ñustas, entre otros.

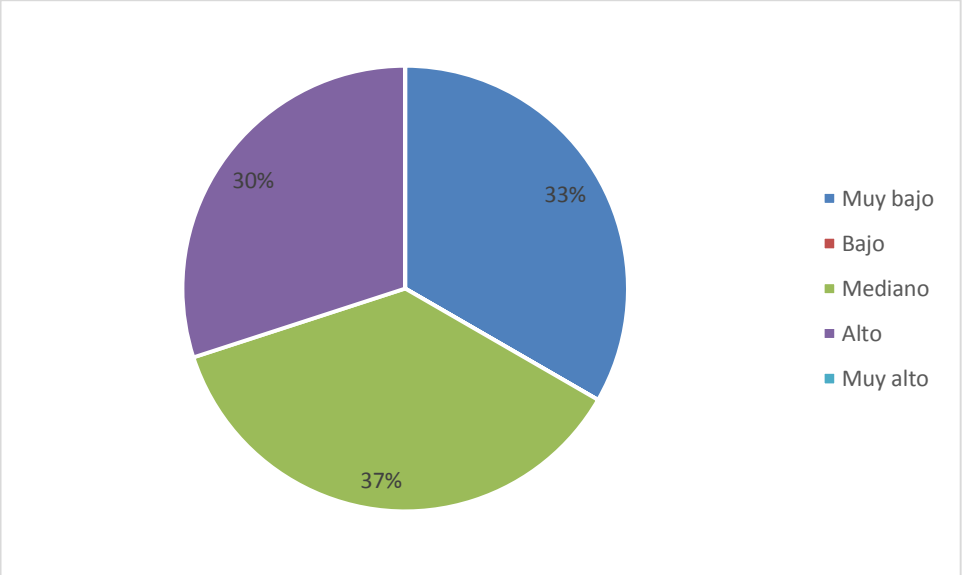
La elaboración de un tejido se demora alrededor de ocho días, esto depende del diseño y el tamaño, muchos de los artesanos trabajan hasta ocho horas o en mayores de los casos más horas cuando tienen entregas pendientes. Por lo tanto, el tejido es una representación de la naturaleza, plasmada de belleza y sus diversos colores, con el pasar del tiempo se ha realizado nuevos diseños, algunos son personalizados por el consumidor los mismos que expresan la riqueza cultural de cada pueblo. Según Guerrero (2003), los Salasakas poseen capacidad para reflejar e interpretar las imágenes, las mismas que son trasmitidas en los tramos y urdimbres, es decir, en un tejido con diversos colores.

De acuerdo con el criterio de Peters (1999), el tejido en su trascurso del tiempo no ha sufrido ningún cambio, sino más bien se ha generado un abandono por los artesanos que se dedican al arte del tejido, esto ha ocurrido por una serie de factores socio económicos, por ejemplo, la migración de muchos artesanos dentro y fuera del país. Asimismo, se enfrentan a la competencia con los tapices

Otavaleños, lo cual, ha ocasionado un decrecimiento en los precios, desmotivación de los artesanos, falta de creatividad en el valor agregado que darán al producto, y además, el desinterés en la elaboración de tejidos que promuevan la continuidad de las nuevas generaciones. Se suma a esto, el alto costo de la materia prima y a la existencia de un mercado cada vez más exigente.

2.3. Análisis e interpretación de datos

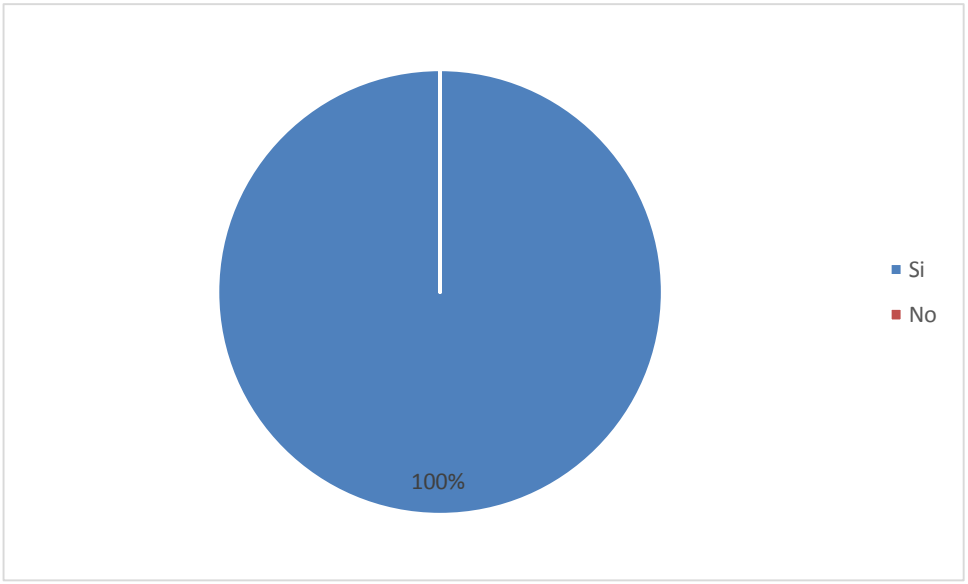
Gráfico 1. ¿En qué medida conoce usted el significado de la palabra emprendimiento?



Fuente: elaboración propia

De acuerdo a la pregunta sobre el significado de la palabra emprendimiento, se determina que la mayoría de artesanos encuestados tienen conocimientos previos sobre emprendimiento, pues llega a ser la base de su trabajo creativo en los tejidos ancestrales salasakas, el hecho de implementar una acción con su habilidad en los diferentes diseños de tejidos, les hace conocedores en actitud y aptitud de emprendimiento por haber iniciado un proyecto en relación a sus ideas.

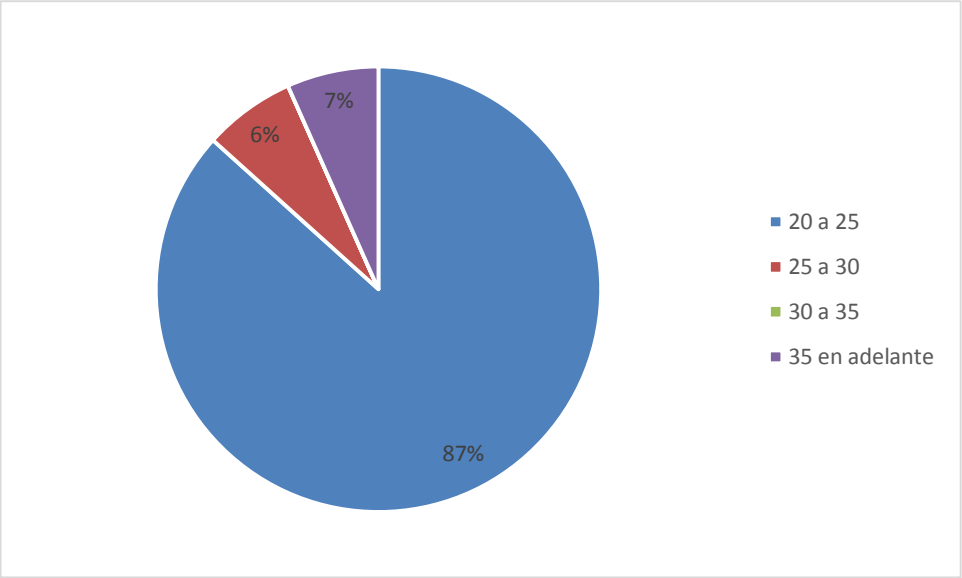
Gráfico 2. ¿Se considera usted un emprendedor?



Fuente: elaboración propia

Debido a la pregunta de si los artesanos se consideran emprendedores, se hace una relación a la primera cuestión, pues el hecho de que los artesanos tengan conocimiento del significado de emprendimiento les hace identificarse como los emprendedores que son, mismos que se encuentran relacionados en el ámbito empresarial artesanal con sus tapices, los cuales comercializan, con proyecciones nacionales e internacionales, que eso denota una visión empresarial amplia en cada uno de los artesanos.

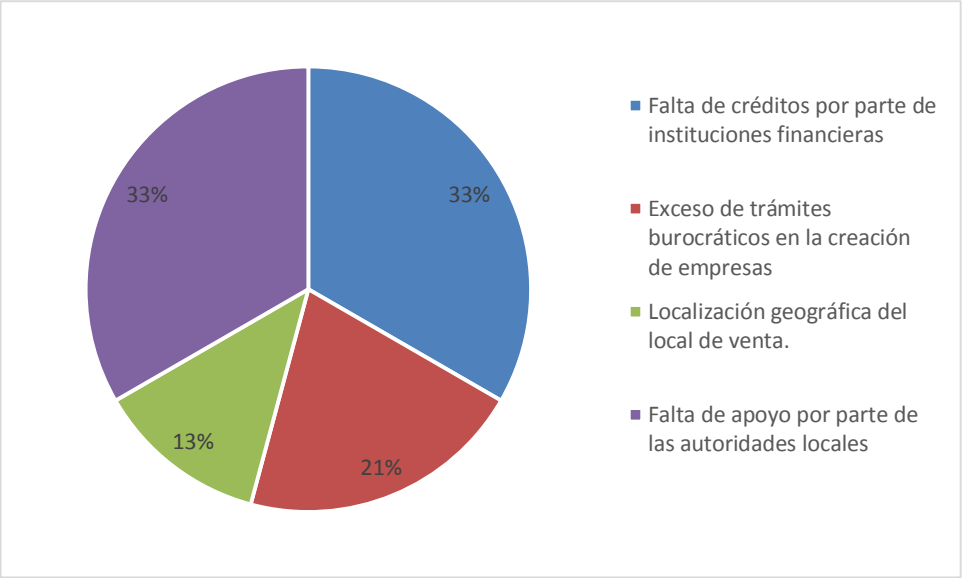
Gráfico 3. ¿A qué edad empezó con los emprendimientos de los tejidos de Salasaka?



Fuente: elaboración propia

Se observa en la gráfica la edad aproximada de 20 a 25 años el inicio de los artesanos en los emprendimientos de tejido ancestral, de este modo el emprendimiento juvenil determina varias circunstancias sociales y familiares de la comunidad Salasaka, como la necesidad de abastecer económicamente a su familia, una manera de subsistencia por la difícil situación económica que atraviesan o a su vez, el desarrollo de habilidades tempranas en tejido ancestral por generaciones que se han convertido en una tradición familiar.

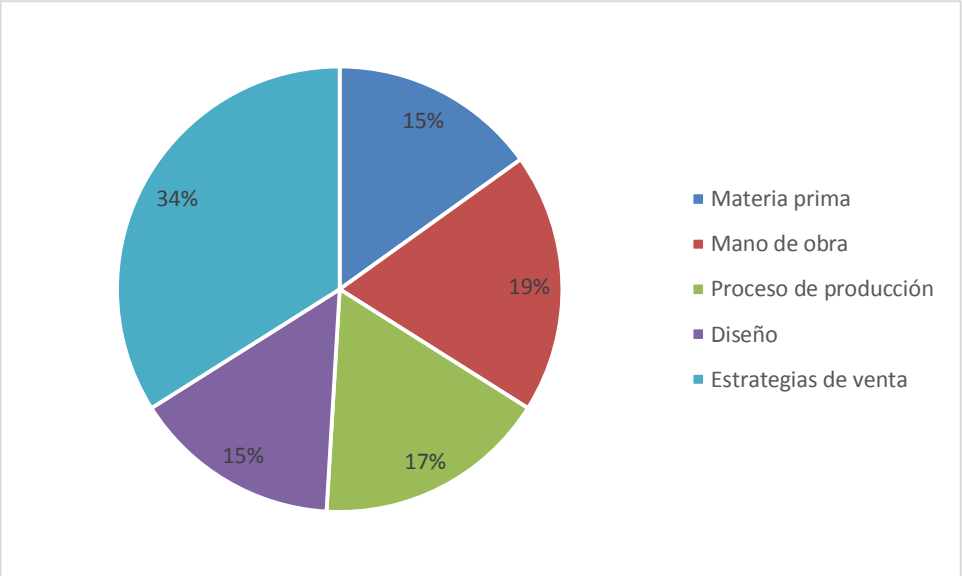
Gráfico 4. De los factores que se detallan a continuación. ¿Cuáles considera usted que afectan en el desarrollo de su emprendimiento?



Fuente: elaboración propia

Como se observa en los resultados, la falta de créditos por parte de instituciones financieras y el apoyo por parte de las autoridades locales son consideradas las razones más altas en afectar el desarrollo del emprendimiento de los artesanos de Salasaka, por lo que existe falta de información entre las autoridades competentes y a su vez en los artesanos en cuanto a difusión de su trabajo y acceso a créditos en las instituciones financieras. Seguido de la burocracia en los trámites para la creación de una empresa sería un impedimento de extensión de sus proyectos y obviamente estancarse de manera local con los tejidos ancestrales.

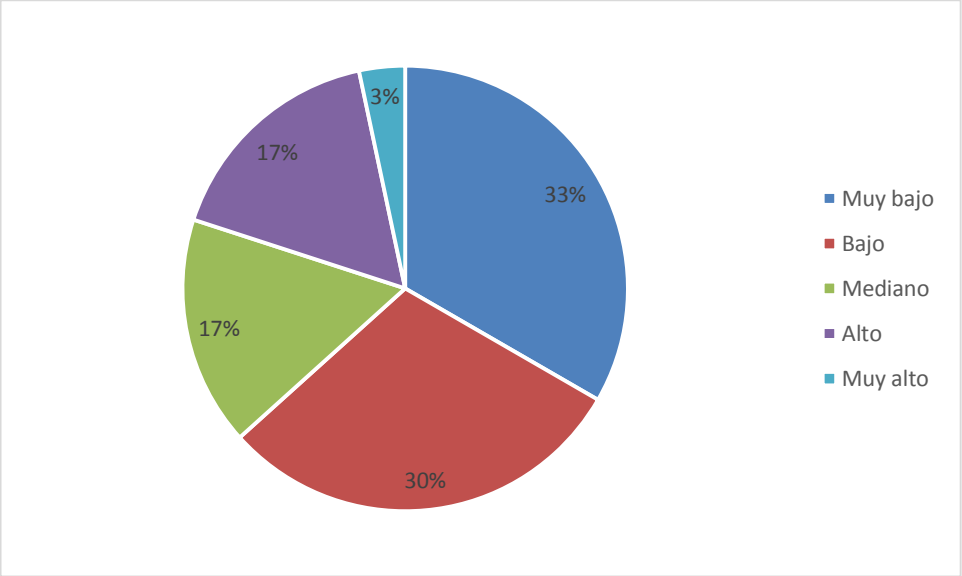
Gráfico 5. ¿Qué acciones se pueden tomar en cuenta para mejorar la producción y comercialización de los tejidos ancestrales de Salasaka?



Fuente: elaboración propia

Las estrategias de venta han sido consideradas como las más importantes de las acciones a tomar en cuenta en mejora de producción y comercialización de los tejidos ancestrales de Salasaka, por lo que el desarrollo de estas estrategias les permitirán a los artesanos posicionar su emprendimiento y sus productos de una manera adecuada para lograr una satisfacción en el cliente, se maneja una estrategia y un proceso de venta de mayor alcance, complementado de las otras acciones que le secundan como la mano de obra, el proceso de producción, la materia prima y el diseño de sus tejidos.

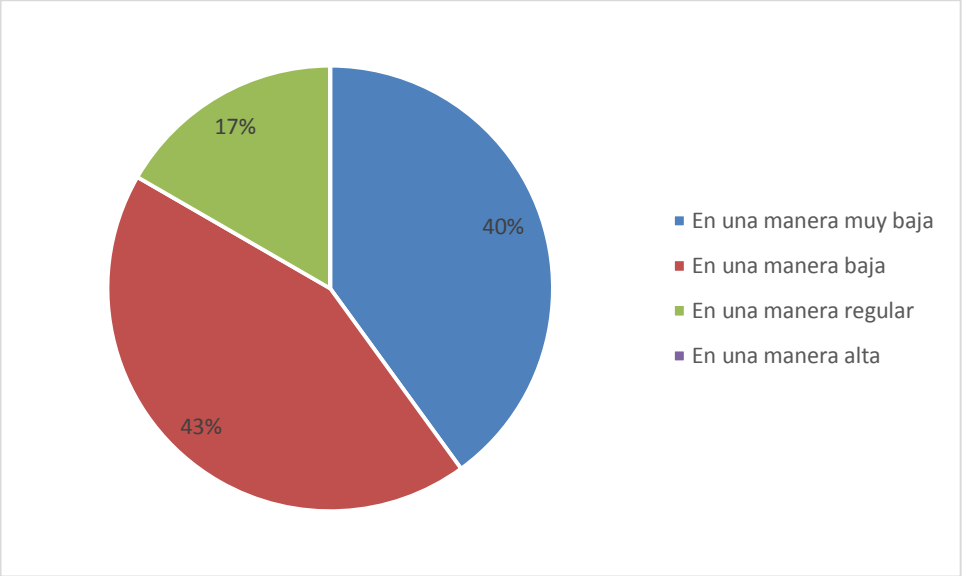
Gráfico 6. ¿Considera que su negocio ha realizado algún tipo de publicidad, promoción, entre otros, como parte de estrategias de venta para la comercialización efectiva de sus productos?



Fuente: elaboración propia

De acuerdo a los resultados obtenidos, el desconocimiento de un adecuado manejo en las estrategias de venta es un tema de interés entre los artesanos para poder potenciar la comercialización de sus productos, el analizar, corregir y cambiar estas estrategias optimizará gastos, incrementará la productividad y la comercialización, estas acciones de igual manera fueron consideradas como acciones relevantes en la pregunta anterior, por lo que se relaciona su necesidad por la información clara y oportuna para aplicarlo en sus emprendimientos.

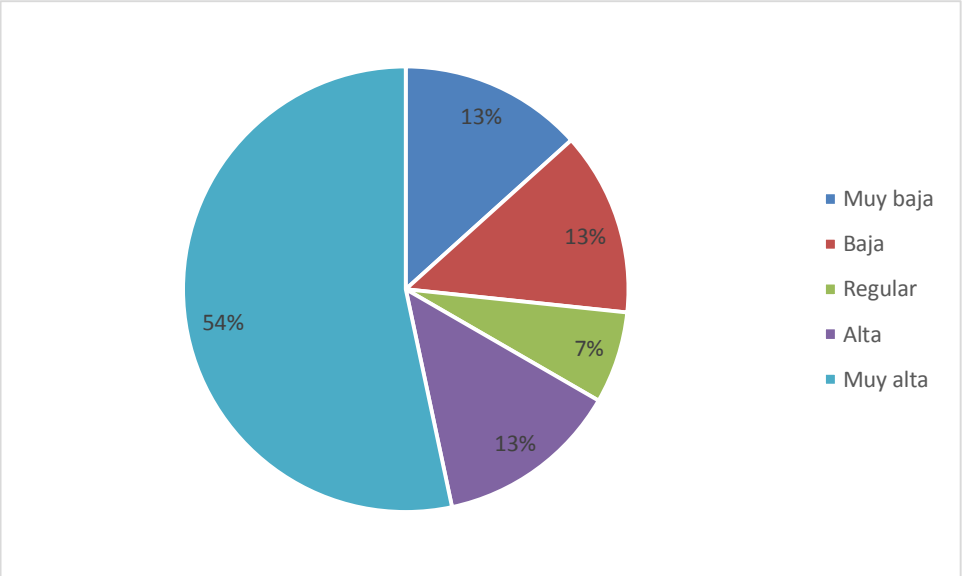
Gráfico 7. ¿Conoce usted si las autoridades gubernamentales se han hecho presentes con algún incentivo, apoyo o beneficio a su negocio o a la asociación de Artesanos?



Fuente: elaboración propia

Se observa en los resultados que la atención en este sector es escasa, a manera general poco de los artesanos ecuatorianos tienen conocimiento de los beneficios o proyectos gubernamentales por parte del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, MIPRO, por lo que es evidente la necesidad del acompañamiento e información a los artesanos para incentivar su trabajo con capacitaciones, ferias y promoción nacional que beneficie los emprendimientos en Salasaka.

Gráfico 8. ¿La pandemia a causa del Covid-19, ha afectado su giro de negocio?



Fuente: elaboración propia

Durante la emergencia sanitaria todos los sectores han sido afectados en todos los sentidos, y evidentemente el sector artesanal no es la excepción, el aislamiento por la pandemia ha provocado que muchos negocios emprendedores cerrarán y tuvieran grandes pérdidas económicas. Para los artesanos de la comunidad de Salasaka la afectación, es muy alta en su mayoría y en la actualidad lo que buscan es una reactivación progresiva económica del sector artesanal, de esta manera su interés en mejorar sus estrategias de venta de los tejidos artesanales propios de su comunidad.

2.4. Propuesta de un modelo de sostenibilidad para el éxito de los tejidos ancestrales de Salasaka

El pueblo Salasaka con el transcurso del tiempo ha sufrido diversos cambios en actividades tanto en su diario vivir como en la elaboración de los tejidos ancestrales, ante esta problemática, sobre todo cultural que ocurre en Salasaka, se ha identificado la necesidad de recopilar información sobre los factores que ocasionan este problema, esta indagación es recopilada de fuentes secundarias y a través de las encuestas realizadas a los Taitas artesanos que se dedican al arte del tejido ancestral.

A partir de los resultados obtenidos se plantea la siguiente propuesta que tiene como objetivo elaborar un modelo de sostenibilidad que inciden en el éxito de los tejidos ancestrales de Salasaka, que sirva como un aporte para los artesanos y de esta manera, puedan elaborar sus tejidos con procesos innovadores, creativos, mejorar la presentación del producto final y fortalece la identidad cultural de las nuevas generaciones.

A continuación, se establece el modelo de sostenibilidad de Gibb (1988) y el de Veciana (2001) para el emprendimiento de los tejidos ancestrales de Salasaka, la misma que se presenta en la figura 3, todos los factores que se han considerado como impulsores o conductores hacia el emprendimiento sostenible son:

a) Ecosistema de emprendimiento

El objetivo de un emprendimiento sostenible es generar valor y aportar al desarrollo económico del país, los emprendedores generan sinergias en el entorno que interactúan. Por lo cual, se acoge a la teoría de Iceberg (2011), quien manifiesta que un ecosistema de emprendimiento se desarrolla con la interacción de seis dominios, los mismos que son:

Políticos: los gobiernos nacionales, regionales y locales apoyarán a la motivación en las actividades emprendedoras, incentivar a los emprendedores a desarrollar emprendimientos innovadores y sostenibles, a través de beneficios fiscales y permitir el acceso a instituciones financieras.

Finanzas: apoyar a los emprendedores para que puedan acceder al financiamiento para el desarrollo de los emprendimientos innovadores. Existen diversas entidades de financiamiento con las que se hace un proyecto para que apoyen a los emprendedores en sus sueños, metas y objetivos que esperan alcanzar.

Cultura: son las normas sociales que comúnmente son aceptadas de tolerancia al riesgo y fracaso, las mismas que incentivan a generar ideas innovadoras y creativas, “el ecosistema debe ser adecuado a las necesidades de un área geográfica, región o sector de la industria” (Soto-Rodriguez, 2015).

Servicios: en este dominio se incluye la infraestructura de telecomunicaciones, transporte y energía, e implican la disponibilidad de servicios profesionales de apoyo a las nuevas iniciativas en los campos legal, laboral, fiscal o tecnológico y la existencia de entidades dedicadas a la promoción del emprendimiento sostenible.

Capital Humano: capacitación de la fuerza laboral, educación en mentalidad, cultura y competencias específicas para emprender, los cuales son fundamentales en el ecosistema del emprendimiento, que se convierten en elementos claves que generan diferenciación y conducen alcanzar las metas o los objetivos planteados

Mercados: existen clientes exigentes que son capaces de asumir riesgo cuando realizan la compra de un producto o servicio nuevo, de particular importancia es la existencia de redes de emprendedores.

b) Factores contextuales

Se refiere a los factores externos de la organización, son muy importantes en la formación y desarrollo de un emprendimiento naciente, así mismo es fundamental tener experiencia al momento de innovar o emprender, existen factores que se tomarán en cuenta:

Incentivos: se refiere en este caso a las condiciones tributarias, legales y económicas

Apoyo de agentes externos: apoyo de instituciones privadas, públicas o sin fines de lucro, a obtener financiamiento, apoyo en asesoría, entre otros.

c) Factores organizacionales

Es la forma en que se desarrollan las actividades, las mismas que se comprenden por los siguientes factores:

Alianzas Estratégicas: realizar alianzas con otras entidades de distintos sectores, para poder acceder a información y poder obtener financiación, realizar alianzas con entidades turísticas para generar mayor rentabilidad en la distribución del producto.

Transparencia en la gestión: llevar un control sobre los recursos económicos, comunicación eficaz, y tener claro las actividades que se realizarán.

Múltiples fuentes de financiamientos: buscar financiamiento a las actividades emprendedoras a través de variadas fuentes, de esta forma, permite la sostenibilidad económica de la organización

Flexibilidad al cambio: adaptarse a los cambios en la comunidad, necesidades y sobre todo cambios contextuales.

d) Factores del emprendedor

Son todos los aspectos personales de un emprendedor, es decir, se considera la edad, experiencia y formación, también, existen habilidades y competencias innatas en los emprendedores, por lo tanto, es muy importante realizar capacitaciones en temas relacionados a las actividades que se ejerce. Según Schnarch (2017) “no basta con ser emprendedor, hay que ser también empresario, además, de saber emprender o iniciar un negocio, tiene la paciencia y la disciplina necesarias para mantener la idea de negocio viva en el tiempo, así como la capacidad de gestión para consolidar el negocio y convertirlo en una empresa con futuro”.

Se clasifica en un grupo de características los cuales, son:

Habilidades gerenciales: es la capacidad que tiene para ser líder que ayuda alcanzar las metas, habilidad para identificar oportunidades de negocio.

Equipo emprendedor: son las habilidades individuales que cada miembro tiene, el compromiso y las ganas de realizar las actividades con el objetivo de alcanzar a cumplir el proyecto en un tiempo determinado.

e) Factores del entorno

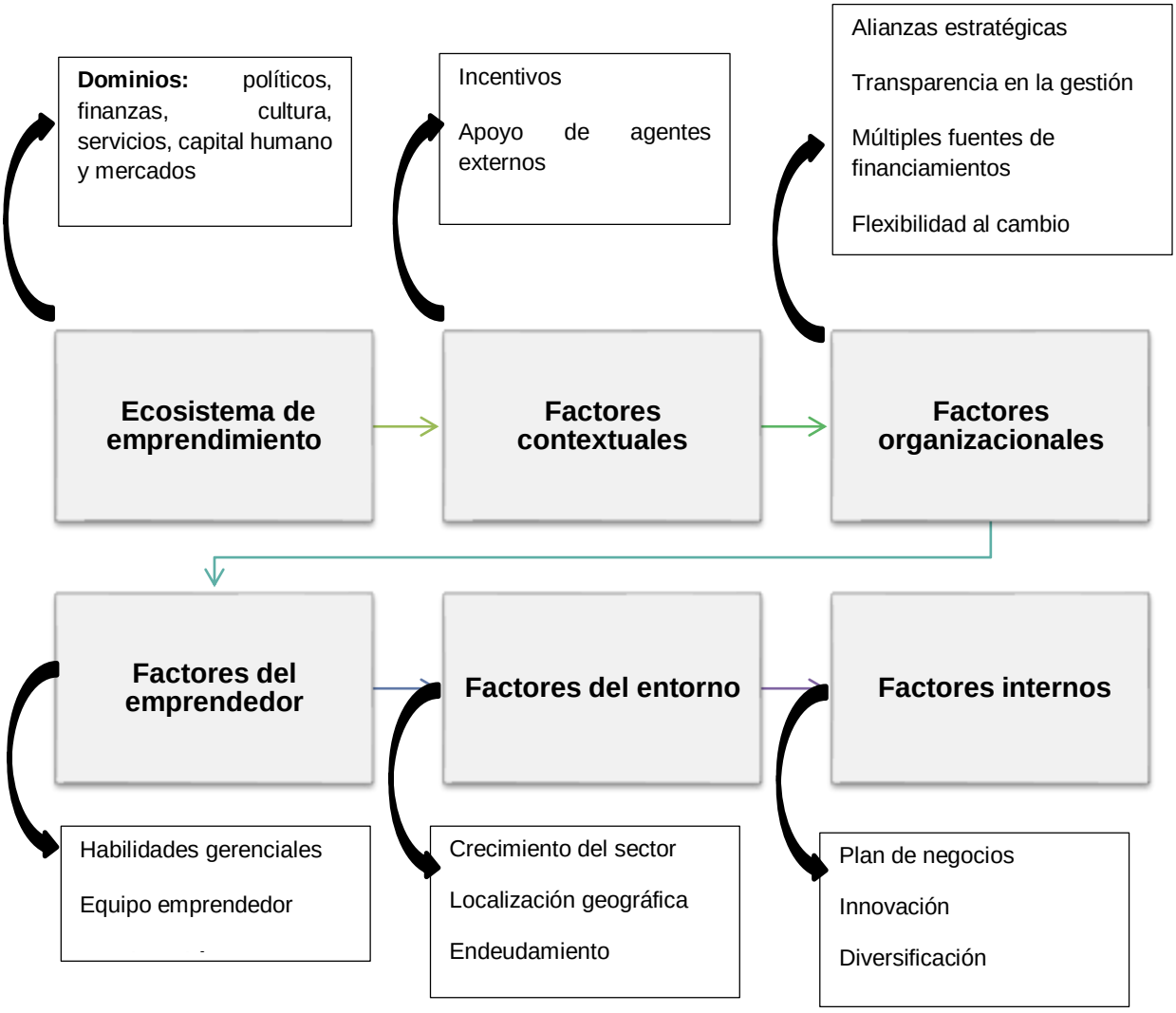
Es muy importante tener en cuenta el crecimiento económico del sector, es en donde el emprendimiento tiene baja probabilidad de cerrar, también, es

fundamental la localización geográfica a veces debido a la saturación y mucha competencia en un mismo sector ocasiona el fracaso del emprendimiento.

f) Factores internos

Entre los elementos fundamentales que se considera para un emprendimiento sostenible son: motivación para generar nuevas ideas, plan de negocios, diversificación, endeudamiento y reinversión.

Figura 1. Modelo de Factores que inciden en el éxito de Emprendimiento



Fuente: elaboración propia adaptada de Lorca Mesina, P. (2013)

Este modelo de sostenibilidad que se propone beneficia a todos los artesanos que se dedican al arte del tejido, tiene un impacto socioeconómico, cuya finalidad es crear tejidos ancestrales que sean de satisfacción para los consumidores, los

artesanos explorarán sus capacidades, habilidades y cualidades para desarrollar sus tejidos con ideas innovadoras y creativas, las mismas que se puedan usar como manteles de mesa, alfombras, cuadros, cubierta de sillas, entre otros.

También, el propósito a través de este modelo de sostenibilidad es incrementar el sector turístico del pueblo Salasaka, que permita crear oportunidades de dar a conocer los negocios que ofrecen, así obtener el crecimiento del turismo en el sector y aportar a la disminución del desempleo de las personas que residen en la parroquia, esto se realiza mediante la motivación a las personas para realizar emprendimientos innovadores que satisfagan la necesidad del consumidor. Por lo tanto, es muy importante desarrollar un emprendimiento sostenible, para obtener como resultado un impacto significativo en la economía.

CAPÍTULO III. DESARROLLO DEL MODELO DE SOSTENIBILIDAD PARA LOS TEJIDOS ANCESTRALES DE SALASAKA

3.1 Proceso para la ejecución del modelo de sostenibilidad para los emprendimientos de tejidos ancestrales de Salasaka

De acuerdo al proceso planteado del modelo de sostenibilidad, se propone una planificación de acuerdo a los factores que inciden en el éxito del emprendimiento para mejorar los negocios de tejidos ancestrales de Salasaka. El desarrollo de la misma se logra de las actividades y estrategias ejecutadas de manera simultánea para alcanzar los objetivos establecidos, articuladas de manera lógica y de acuerdo con la realidad que vive la comunidad.

Tabla 2 PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

Factores del Desarrollo Sostenible	**Dominios/ Características**	**Objetivos**	**Estrategias**	**Presupuesto**	**Indicador de gestión**
Ecosistema de emprendimiento	Políticos	Cumplir con los reglamentos, normas y códigos establecidos por el Gobierno de la República del Ecuador para el control de desperdicios y productos contaminantes en desarrollo de nuevos emprendimientos de tejidos ancestrales.	Capacitar a los artesanos propietarios de los nuevos emprendimientos de tejidos ancestrales de Salasaka sobre los estándares ambientales de acuerdo a los códigos y reglamentos existentes en la Constitución del Ecuador.	$300	Autoridades parroquiales. Grupo de artesanos.
	Finanzas	Incentivar el desarrollo de los emprendimientos de Salasaka.	Asesorar a los artesanos de la comunidad de Salasaka en convenio con entidades financieras el acceso al	$100	Autoridades parroquiales.

			financiamiento para el desarrollo de los emprendimientos en tejidos ancestrales.		Entidades financieras.
	Cultura	Capacitar al personal sobre el desarrollo sostenible.	Buscar empresas de asesoría en desarrollo sostenible que permitan la aplicación de procesos basados en la sostenibilidad en los emprendimientos de los tejidos ancestrales en Salasaka.	$100	Autoridades parroquiales. Empresas de asesoría artesanal.
	Servicios	Adecuar los recursos humanos, materiales y tecnológicos de los locales de artesanías a los requerimientos del mercado.	Mejorar las condiciones físicas, funcionales, tecnológicas de la elaboración de tejidos ancestrales, adecuando la implementación de RR. HH en la administración del mercado artesanal.	$600	Grupo de artesanos.

	Capital Humano	Fomentar la incorporación de nuevos artesanos jóvenes al sector.	Fomentar acciones formativas a jóvenes desempleados/as mediante capacitaciones y prácticas artesanales, que promuevan convenios	$300	Grupo de artesanos.
	Mercados	Consolidar la conexión entre talleres artesanales y el mercado final.	Estandarización de procesos, asistencia técnica y capacidad máxima de los grupos de artesanos.	$200	Autoridades parroquiales.
Factores contextuales	Incentivos	Mejorar la percepción de la sociedad hacia el sector artesanal.	Realizar una convocatoria de concursos de ideas y proyectos que estimulen y fomenten los proyectos emprendedores de tejidos ancestrales, en colaboración con organizaciones para asesoramiento técnico,	$500	Autoridades parroquiales.

			premiación y reconocimiento para su posterior puesto en marcha.		
	Agentes Externos	Lograr la cooperación de empresas privadas o cooperación nacional para proyecciones comerciales y desarrollo de una marca propia en Salasaka.	Desarrollo e implementación de la estrategia de penetración en el mercado provincial y nacional con el mejoramiento del diseño e innovación en los procesos productivos de los tejidos ancestrales.	$300	Autoridades parroquiales y provinciales.
Factores Organizacionales	Alianzas Estratégicas	Crear alianzas con entidades de gestión, información y conocimiento del sector artesanal.	Colaboración entre Organismos y Entidades Públicas y Privadas para realización de congresos, jornadas y seminarios de información artesanal para artesanos.	$200	Autoridades parroquiales y provinciales.

	Transparencia en la gestión	Apoyo a la formación de los recursos humanos de los emprendimientos artesanales.	Elaboración de un diagnóstico sobre la oferta y las necesidades formativas de los tejidos ancestrales de Salasaka.	$100	Grupo de artesanos.
	Fuentes de financiamiento	Fortalecer el trabajo de los exportadores regionales para generar mayor producción artesanal.	Complementar entre exportadores de tejidos ancestrales un valor agregado para aumentar la demanda con microfinanciamientos a corto y largo plazo.	$200	Grupo de artesanos.
	Flexibilidad al cambio	Incrementar la información e investigación del sector artesano.	Crear fuentes de información específicas de la actividad artesanal, para optimizar la información y conocimiento del sector artesano, y mejorar la percepción de parte de la sociedad	$300	Autoridades parroquiales.

			sobre Salasaka y sus artesanías.		
Factores del emprendedor	Habilidades gerenciales	Generar fuentes de empleo y mayor ingreso para los artesanos.	Mejorar las condiciones de trabajo con adquisición de materia prima, mano de obra y personal para su manejo y mayor distribución.	$500	Grupo de artesanos.
	Equipo emprendedor	Fomentar las actividades artesanales de Salasaka.	Promoción de centros de producción y comercialización de tejidos ancestrales, se considera promover ferias, exposiciones y eventos artesanales en Salasaka.	$500	Autoridades parroquiales y provinciales.
Factores del entorno	Localización Geográfica	Potenciar el mercado artesanal de Salasaka a nivel nacional e internacional.	Aumentar las acciones promocionales del sector, para fomentar a Salasaka como una zona de atracción turística y comercial, realizar campañas de	$300	Autoridades parroquiales y provinciales.

			marketing turístico a nivel nacional e internacional en alianzas con el Ministerio de Turismo del Ecuador.		
			Aprovechar sostenibleme nte el potencial turístico de Salasaka para generar un beneficio a la comunidad local en los emprendimientos artesanales.	$0	Autoridades parroquiales, provinciales y nacionales.
Factores internos	Motivación de nuevas ideas	Mejorar la comercialización de los productos artesanos de Salasaka.	Fomentar la mejora física y funcional de los emprendimientos artesanales mediante ayudas financieras para la realización de las mejoras y la adaptación a nuevas normativas medioambientales en los tejidos ancestrales.	$500	Grupo de artesanos.

	Plan de negocios	Mantener los negocios durante un largo periodo de tiempo.	Planificar semestralmente actividades que permitan sostener durante el tiempo determinado los negocios en Salasaka.	$100	Grupo de artesanos.
	Diversificación	Definir los productos artesanales y fortalecer las redes de productos artesanales.	Diagnóstico de la situación actual de los productos artesanales nuevos y potenciales en tejidos ancestrales.	$100	Grupo de artesanos.
	Endeudamiento y reinversión	Informar los beneficios de endeudamiento y reinversión del sector artesanal.	Recomendar el financiamiento de entidades financieras accesibles, que informen al artesano una forma de sostenibilidad económica para su emprendimiento.	$200	Autoridades parroquiales. Grupo de artesanos.
			TOTAL	**$5100**	

Fuente: elaboración propia

En el siguiente cuadro se ha detallado una propuesta en base a los factores de desarrollo sostenible para los tejidos ancestrales de Salasaka, con sus características y dominios correspondientes, se detalla estrategias factibles de sostenibilidad en beneficio de la comunidad Salasaka, se basa en un presupuesto acorde a las necesidades del plan sostenible.

3.2 Proceso de elaboración de tejidos ancestrales de Salasaka

Paso 1. Materiales




Paso 2. Preparación del hilo





Paso 4. Proceso de tejido




Paso 5. Composición de tejidos ancestrales



Paso 6. Distribución y ventas



CONCLUSIONES

- De acuerdo, al análisis bibliográfico que se realizó, se concluye que existen diversos factores que influyen de manera positiva y negativa en el desarrollo del emprendimiento y para la sostenibilidad; los factores que inciden de manera positiva en la sostenibilidad de los emprendimientos, son: perseverancia, motivación, constancia, eficiencia y calidad, redes de apoyo, innovación, mejora continua. Los factores negativos son: falta de financiamiento, aspectos legales, condiciones del mercado, escasa promoción por los medios de comunicación radio, televisión y prensa, entre otros.
- En el diagnóstico de la situación actual de los tejidos ancestrales de Salasaka, se evidenció una pérdida paulatina de la tradición milenaria por situaciones negativas que se presentan, se corrobora, que esto es resultado de la baja rentabilidad que se obtiene, y sobre todo por la falta de recursos económicos necesarios para implementar materia prima, y darle un valor agregado al mismo, y ser más competitivos con los demás artesanos, a esto se suma, la competencia con los tapices realizados por los Otavaleños, muchos de los consumidores adquieren por el bajo costo, pero no conocen cual es la diferencia entre un tapiz de Salasaka y un tapiz Otavaleño.
- Para ejecutar el modelo sostenible propuesto es muy importante que el emprendedor tenga la capacidad de asumir riesgos, con el fin de lograr un emprendimiento sostenible, liderarlo y administrarlo de manera eficaz.
- La propuesta propone una proyección de acuerdo a los factores que inciden en el éxito del emprendedor de tejidos ancestrales de Salasaka, el desarrollo de la misma logra el desarrollo de actividades y estrategias para alcanzar los objetivos establecidos, de acuerdo con la realidad que vive la comunidad.

RECOMENDACIONES

- Capacitar a los artesanos del pueblo Salasaka para que sus negocios se desarrollen con innovación, con el fin de obtener mayor impacto en los tejidos ancestrales, crear variedad de diseños de tejidos relacionados con la naturaleza, con la cultura, diseños modernos y atractivos que impacten a los turistas nacionales e internacionales.
- Promover mayor participación en las diversas ferias que se realizan, tanto local, nacional e internacional, para dar a conocer sobre los tejidos ancestrales a todos los turistas nacionales y extranjeros, agregar un sustento escrito sobre el significado de cada uno de ellos, con el fin de atraer a los consumidores y motivar a las nuevas generaciones a rescatar la tradición ancestral.
- Realizar convenios con entidades públicas y privadas, y establecer alianzas estratégicas con diversas entidades de agencias turísticas locales y nacionales, para promocionar y comercialización de los tejidos ancestrales, así puedan visitar a los diferentes talleres artesanales del pueblo Salasaka.

BIBLIOGRAFÍA

Amit, R. (1997). *Charla de intraempresario.* Conferencia Internacional. Sydney, Australia.

Auletta, N., & Rivera, C. (2011). Un ecosistema para emprender. *Debates Iesa*, *16*(4).

Almeida, J. (1995). Identidades Indias en el EcuadorContemporaneo. Ambato: SIABUC.

Antolín-López, R., Martínez-del-Río, J., & Céspedes-Lorente, J. (2016). Fomentando la innovación de producto en las empresas nuevas: ¿Qué instrumentos públicos son más efectivos? European Research on Management and Business Economics, 22(1), 38–46.

Araque, C., del Valle, Y., Meriño Córdoba, V. H., & Martínez de Meriño, C. (2018). El clima organizacional en el emprendimiento sostenible. *Revista EAN*, (84), 43-61.

Arias, A. & Quiroga, R. F. (2008). Cese de actividades de las pymes en el área metropolitana de Cali (2000-2004): un análisis de supervivencia empresarial. Cuaderno Administración Bogotá, XXI (35), 249-277

BURNETT D. 2000. The Supply of Entrepreneurship and Economic Development. Founder Technopreneurial.com. Disponible en www.technopreneurial.com/articles/ed.asp

Benítez, L., & Garcés, A. (1998). Culturas ecuatorianas ayer y hoy. Quito: Abya Yala

Brazeal, D., & Herbert, T. (1999). The genesis of entrepreneurship. Entrepreneurship Theory and Practice, Spring, 23(3), 29-45.

Chiliquinga, W. R. (2017). *"La Comercialización de Artesanías y su Impacto en el Desarrollo Económico-turistico en la parroquia de Salasaka, Cantón Pelileo, Provincia Tungurahua".* Ambato.

Carrasco, A. (1982). Salasaca, La organización social y el alcalde. Ambato: Centro de Culturas Populares.

Cantillón, R., [1755], Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general, fondo de Cultura Económica, México, 1978, 235 p.

Carona, M., Vera, L. D., & Tabares Quiroz, J. (2008). Las dimensiones del emprendimiento empresarial: la experiencia de los programas cultura ey fondo emprender en Medellín. De Bogotá, C. D. C. (2006). Ley 1014 de 2006.

Cosio, C. H. (2011). Los proyectos y los planes de negocios. *PERSPECTIVAS*. Obtenido de https://www.redalyc.org/pdf/4259/425941231003.pdf

Dornelas, J. C. A, (2005). Emprendedorismo en la práctica. Rio de Janeiro: Elsevier Editora Ltda.

Dean, T. J., & McMullen, J. S. (2007). *oward a theory of sustainable entrepreneurship: Reducing environmental degradation through entrepreneurial action.* Journal of business venturing.

Delai, J. M. (2019). Factores clave en la intención de emprende de los estudiantes universitarios: el papel moderador do entorno.

Duarte, T., & Tibana, M. R. (2009). Emprendimiento, una opción para el desarrollo. *Scientia et technica*, *15*(43), 326-331.

Estévez Albuja, A. (2014). *Impacto financiero por la implementación de estrategias gerenciales en talleres de arte en la ciudad de Quito. Caso" Catta Tienda y Taller de Arte".* Bachelor's thesis, Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

Flores, J. G., Gómez, G. R., & Jiménez, E. G. (1999). Metodología de la investigación cualitativa. *Málaga: aljibe*.

Formichella, M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Buenos Aires, Argentina. Recuperado de: http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf

Fernández Riquelme, S. (2017). Si las piedras hablaran. Metodología cualitativa de investigación en Ciencias Sociales.

Frederiksen, N. (1982). Manual de tejeduria. España, Madrid: Serbal.

Fernández, J. (1999). Empresa. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lic/ramirez_h_ce/capitulo1.pdf

Gibb, & Ritchie. (1982). Un Enfoque Sistemico de la Creación de Empresas . En V. M. Koenig, *Desarrollo Emprendedor.*

-Glancey K., McQuaid R. (2000) Entrepreneurial economics, London, Macmillan Press Ltd.

Gans, J. S., & Stern, S. (2003). The product market and the market for “ideas”: commercialization strategies for technology entrepreneurs. Research Policy, 32(2), 333–350.

Grande, E. I., & Abascal, F. E. (2013). Fundamentos y técnicas de investigación comercial (Undécima ed.). Madrid: ESIC.

Guevara, P. (17 de Abril de 2013). *Etnias del Ecuador.* Obtenido de Etnias del Ecuador: http://pamenriquez.blogspot.com/2013/04/pueblo-salasaca.html

Gobierno Autonómo Descentralizado Salasaka. (2015). *Plan de desarrollo y ordenamiento territorial de la Parroquia Salasaka.*

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Ecuador 2017. (s.f.). *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Ecuador 2017.* Obtenido de http://espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/documentos/GemEcuador2017.pdf

Giordano, C. (2014). Telar criollo. Buenos Aires, Argentina: Guadal

Hernández-Sampieri. (2008). *Metodología de la Investigación.* Mc Graw Hill Education: México.

Hernández, R., & Fernández, C. (2010). Metodología de la investigación (Quinta ed.). México: Mc Graw Hill.

Hechavarria, D. M., & Ingram, A. (2014). A review of the entrepreneurial ecosystem and the entrepreneurial society in the United States: An exploration with the global entrepreneurship monitor dataset. Journal of Business and Entrepreneurship, 26(1), 1.

Herrera Echeverri, H. (2009). Investigación sobre redes sociales y emprendimiento: revisión de la literatura y agenda futura. *Innovar*, *19*(33), 19-33.

Isenberg, D. (2011). The Entrepreneurship Ecosystem Strategy as a New Paradigm for Economic Policy: Principles for Cultivating Entrepreneurship. [En línea]. Disponible en:http://www.wheda.com/uploadedFiles/Website/About_Wheda/Babson%20Entrepreneurship%20Ecosystem%20Project.pdf. Último acceso: noviembre 26, 2014.

Jiménez-Domínguez, B. (2000).Investigación cualitativa y psicología social crítica. Contra la lógica binaria y la ilusión de la pureza. Investigación cualitativa en Salud. Recuperado el 17 de octubre del 2007 de: http://www.cge.udg.mx/revistaudg/rug17/3invesigacion.html

JÁCOME, A. La cultura Salasaca y el rescate de la interculturalidad indígena [en línea] (tesis). (pregrado). Universidad Tecnológica Equinoccial. Ciencias de la Educación. QuitoEcuador. 2014. p.26. [Consulta: 22 de mayo 2017]. Disponible en: http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/2835/1/58200_1.pdf

Kirby D. (2004). Entrepreneurship Education: ¿Can Schools Meet the Challenge? Journal Education and Training. Vol. 46 # 8/9. p. 510-519.

Lorca Mesina, P. (2013). Modelo de factores que inciden en el éxito de emprendimientos sociales en América Latina: estudio cualitativo.

Mcclelland, D. C. N (1965). Achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. Journal of Personality and Social Psychology, 1(4), 389-392

Marion, T. J., Friar, J. H., & Simpson, T. W. (2012). New product development practices and earlystage firms: Two in-depth case studies. Journal of Product Innovation Management, 29(4), 639–654.

Marina,J.A.(2013).Emprendre.LaVanguardia.SuplementoES,285,16demarzode2013,29.

Moreno, J. A. V. (2015). *El Emprendimiento Empresarial: La Importancia de ser Emprendedor*. IT Campus Academy.

Paula, L. M. (2013-01). *Modelo de factores que inciden en el éxito de emprendimientos sociales en América Latina: Estudio Cualitativo.* Obtenido de http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/112189/Lorca%20Mesina.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Peter, C. (1999). Artesanias de Chile un reencuentro con las tradiciones. Santiago de Chile,Chile: Comunidad iberoamericana de de la Artesania.

Parra, J. F. (2011). Determinantes de la probabilidad de cierre de nuevas empresas en Bogotá. Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación Y Reflexión, 19(1).

Ruiz y Duarte. (2009). Enterprising, an option to the development. Scientia et Technica (43), 329. Obtenido de http://www.redalyc.org/html/849/84917310058/

Rodríguez Ramírez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento & gestión*, (26), 94-119.

Rodríguez, A. (2010). New perspectives for understanding business entrepreneurship. Pensamiento y Gestión(26), 94-119,. Obtenido de http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/864

Rusu, C. (2011). Metodología de la Investigación. *Universidad Cesar Vallejo*.

REINA GUTIÉRREZ, W. A. L. T. H. E. R., SEPÚLVEDA RIVILLAS, C. I., & GONZÁLEZ URIBE, G. J. (2018). Análisis semiparametrico de los factores asociados a la sostenibilidad de los emprendimientos. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, *26*(1), 163-180.

Schoonhoven, C. B., Eisenhardt, K. M., & Lyman, K. (1990). Speeding products to market: Waiting time to first product introduction in new firms. Administrative Science Quarterly, 177–207.

Sarasvathy, S. (2001). What Makes Entrepreneurs Entrepreneurial? University Of Washington, School of Business. p. 1-9.

Soto-Rodriguez, E. (2015). Entrepreneurial ecosystems as a pathway towards competitiveness: The case of Puerto Rico. Journal of Competitiveness Studies, 23(1/2), 55.

Salasaka, G. A. (2015). *Plan de desarrollo y ordenamiento territorial de la Parroquia Salasaka.*

Shapero, A. (1984). The entrepreneurial Event. En: KENT; C.A. (ed), The Environment for Entrepreneurship. MA: Lexington Book.

Taylor, S. J. & Bogdan, R. (1984). Introducción a los métodos cualitativos de investigación. Buenos Aíres: Ediciones Paidós

Villafuerte, K. (01 de Diciembre de 2011). Artesanias Salasaca. Obtenido de Artesanias Salasaca: https://es.scribd.com/doc/74390403/Artesania-Salasac

Valle Chirinos Araque, Y., & Pérez Peralta, C. M. (2016). La Responsabilidad Social Universitaria: emprendimiento sostenible como impacto de intervención en comunidades vulnerables. *Revista Ean*, (81), 91-110.

Veciana, J. M. (1999). Entrepreneurship as a scientific research programme. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 8, 3.

Yamaru, C., Martínez, C., & Meriño, V (2016). Emprendimiento Sostenible como Modelo para Pymes. *PANORAMA DE LA INVESTIGACIÓN EN LAS CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS*, 45.

Zamora, C. (2018). Importance of Entrepreneurship to the Economy: The Case of Ecuador |. Espacios, 39(7), 15. Obtenido de https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2s2.085042435757&origin=resultslist&sort=plff&src=s&st1=emprendimiento&nlo=&nlr=&nls=&sid=3d069e319b0ec4a0df5f140280cd5a9d&sot=b&sdt=b&sl=29&s=TITLEABSKEY%28emprendimiento%29&relpos=20&citeCnt=0&searchTer

Zarzar, C. C. (2015). Métodos y Pensamiento Crítico. México D.F: Patria.

ANEXOS

Pontificia Universidad Católica del Ecuador | Sede Ambato

ENCUESTA

Tema: "Estudio de los factores de sostenibilidad de los emprendimientos en tejidos ancestrales. Caso: Salasaka"

Dirigido: A los artesanos que se dedican al arte del tejido de "tapiz"

Objetivo: Recopilar información de manera sistemática sobre los factores de sostenibilidad que inciden en el desarrollo de los emprendimientos de los tejidos de tapiz Salasaka.

Instrucciones: Lea detenidamente cada una de las preguntas y seleccione con una X, su respuesta.

1. **¿En qué medida conoce usted el significado de la palabra emprendimiento?**

a) Muy bajo	
b) Bajo	
c) Mediano	
d) Alto	
e) Muy alto	

2. **¿Se considera usted un emprendedor?**

a) Si	
b) No	

3. **¿A qué edad empezó con los emprendimientos de los tejidos de Salasaka?**

a) 20 a 25	
b) 25 a 30	

c) 30 a 35	
d) 35 en adelante	

4. De los factores que se detallan a continuación. ¿Cuáles considera usted que afectan en el desarrollo de su emprendimiento?

a) Falta de créditos por parte de instituciones financieras ( )
b) Exceso de trámites burocráticos en la creación de empresas ( )
c) Localización geográfica del local de venta. ( )
d) Falta de apoyo por parte de las autoridades locales ( )
e) Otro ¿Cuál? **……**

5. ¿Qué acciones se deben tomar en cuenta para mejorar la producción y comercialización de los tejidos ancestrales de Salasaka?

a) Materia prima ( )
b) Mano de obra
c) Proceso de producción ( )
d) Diseño ( )
e) Estrategias de venta ( )
f) Otro ¿Cuál? **……**

6. ¿Considera que su negocio ha realizado algún tipo de publicidad, promoción, entre otros, como parte de estrategias de venta para la comercialización efectiva de sus productos?

a) Muy bajo	
b) Bajo	
c) Mediano	
d) Alto	
e) Muy alto	

7. ¿Conoce usted si las autoridades gubernamentales se han hecho presentes con algún incentivo, apoyo o beneficio a su negocio o a la asociación de Artesanos?

a) En una manera muy baja	
b) En una manera baja	
c) En una manera regular	
d) En una manera alta	
e) En una manera muy alta	

8. ¿La pandemia a causa del Covid-19, ha afectado su giro de negocio?

a) Muy baja	
b) Baja	
c) Regular	
d) Alta	
e) Muy alta	

¡¡Gracias por su colaboración!!