

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

MAESTRÍA EN FINANZAS

Tema: ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PROPIOS DE LOS
ARTESANOS DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO COMO
FUENTE INTERNA DE CRECIMIENTO

Trabajo de Titulación modalidad Proyecto de Investigación y Desarrollo. Previo a la
obtención del grado académico de Magíster en Finanzas Mención Dirección
Financiera

Autora: Ingeniera Magali Cristina Chávez Brito.

Director: Economista Emanuel Augusto Flores San Martín, Magíster.

Ambato – Ecuador

2019

A la Unidad Académica de Titulación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría

El Tribunal receptor del Trabajo de Titulación, presidido por el Economista, Telmo Diego Proaño Córdova Magíster, e integrado por los señores Economista Hermel David Ortiz Román Magíster y Doctor Mario Alberto Moreno Mejía Magíster, designados por la Unidad Académica de Titulación de la Universidad Técnica de Ambato, para receptor el Trabajo de Titulación con el tema: "ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PROPIO DE LOS ARTESANOS DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO COMO FUENTE INTERNA DE CRECIMIENTO", elaborado y presentado por la señorita Ingeniera Magali Cristina Chávez Brito, para optar por el Grado Académico de Magíster en Finanzas Mención Dirección Financiera; una vez escuchada la defensa oral del Trabajo de Titulación el Tribunal aprueba y remite el trabajo para uso y custodia en las bibliotecas de la UTA.



Econ. Telmo Diego Proaño Córdova, Mg.
Presidente del Tribunal



Econ. Hermel David Ortiz Román, Mg.
Miembro del Tribunal



Dr. Alberto Moreno Mejía, Mg.
Miembro del Tribunal

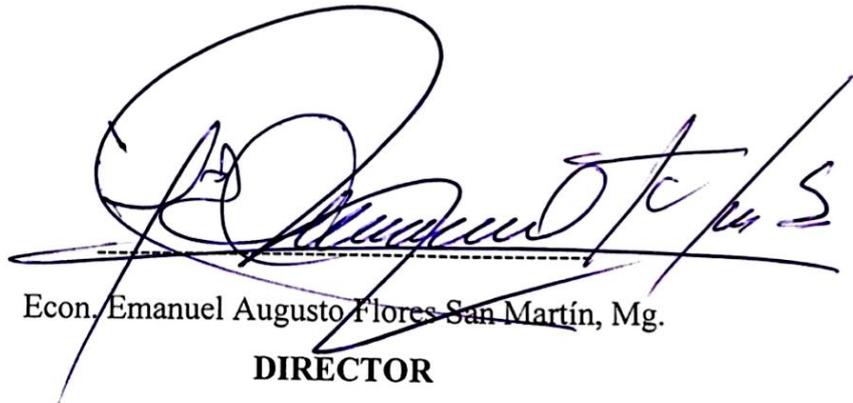
AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

La responsabilidad de las opiniones, comentarios y críticas emitidas en el Trabajo de Titulación presentado con el tema: ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PROPIO DE LOS ARTESANOS DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO COMO FUENTE INTERNA DE CRECIMIENTO, le corresponde exclusivamente a: Ingeniera Magali Cristina Chávez Brito, Autora bajo la Dirección del Economista Emanuel Augusto Flores San Martín Magíster, Director del Trabajo de Titulación; y el patrimonio intelectual a la Universidad Técnica de Ambato.



Ing. Magali Cristina Chávez Brito

AUTORA



Econ. Emanuel Augusto Flores San Martín, Mg.

DIRECTOR

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que el Trabajo de Titulación, sirva como un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los Derechos de mi Trabajo de Titulación, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de este, dentro de las regulaciones de la Universidad.

A handwritten signature in blue ink, enclosed in a blue oval. The signature appears to read "Magali Cristina Chávez Brito".

Ing. Magali Cristina Chávez Brito

c.c. 0605538537

ÍNDICE GENERAL

Portada.....	i
A la Unidad de Académica de Titulación de la Facultad de Contabilidad y Auditoríaii	
Autoría del Trabajo de Titulación	iii
Derechos de Autor.....	iv
Índice General	v
Índice de Tablas	viii
Índice de Gráficos	x
Agradecimiento	xi
Dedicatoria	xii
Resumen Ejecutivo.....	xiii
Executive Summary	xv
Introducción	1
CAPÍTULO I.....	2
1 ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	2
1.1 DESCRIPCIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	2
1.1.1 Tema.....	2
1.1.2 Descripción del problema	2
1.1.2.1 Contextualización macro	2
1.1.2.2 Contextualización meso	9
1.1.2.3 Contextualización micro	18
1.1.3 Formulación y análisis crítico	28
1.1.3.1 Análisis crítico	28
1.1.3.2 Prognosis.....	30
1.1.3.3 Formulación del problema	31
1.1.3.4 Interrogantes	31
1.1.3.5 Delimitación del problema.....	31
1.2 JUSTIFICACIÓN.....	32
1.3 OBJETIVOS.....	34
1.3.1 Objetivo general	34
1.3.2 Objetivos específicos	34
CAPÍTULO II	35
2 MARCO TEÓRICO.....	35

2.1	ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	35
2.2	FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA	45
2.2.1	Finanzas.....	46
2.2.2	Gestión financiera	49
2.2.3	Alternativas de financiamiento	51
2.2.3.1	Pasivos	53
2.2.3.2	Sistema financiero.....	56
2.2.3.3	Utilidades	58
2.2.4	Actividad económica.....	60
2.2.5	Producción	62
2.2.6	Crecimiento empresarial	63
2.2.6.1	Tamaño de las empresas	65
2.2.6.2	Ciclo de vida de las empresas (antigüedad).....	67
2.2.6.3	Forma legal de una empresa	70
2.2.6.4	Empresario	77
2.3	HIPÓTESIS	79
CAPÍTULO III.....		80
3	METODOLOGÍA	80
3.1	MODALIDAD, ENFOQUE Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN	80
3.1.1	Modalidad	80
3.1.1.1	Modalidad observacional o no experimental	80
3.1.2	Enfoque	81
3.1.3	Nivel de investigación.....	82
3.1.3.1	Nivel exploratorio	82
3.1.3.2	Nivel descriptivo.....	82
3.1.3.3	Nivel correlacional.....	83
3.1.3.4	Nivel explicativo.....	83
3.2	POBLACIÓN Y MUESTRA	84
3.2.1	Población.....	84
3.2.2	Muestra.....	84
3.3	OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	86
3.3.1	Variable dependiente.....	86
3.3.2	Variable independiente.....	87

3.4	DESCRIPCIÓN DEL TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	88
CAPÍTULO IV		90
4	RESULTADOS.....	90
4.1	PRINCIPALES RESULTADOS.....	90
4.2	VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS	109
4.3	CONCLUSIONES.....	110
5	BIBLIOGRAFÍA	111
6	ANEXOS	123
6.1	Anexo 2. Encuesta.....	123

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Exportaciones artesanales y su participación en el PIB a nivel mundial, relación a precios corrientes.....	3
Tabla 2. Importancia de las compras de productos artesanales por parte de los turistas durante el año 2004.	7
Tabla 3. Exportaciones artesanales y su participación en el PIB de América Latina en valores corrientes.	13
Tabla 4. Exportación e importación de artesanías más representativas del Ecuador en el mercado internacional para año 2016.....	20
Tabla 5. Inversión en el sector manufacturero de joyas en el Ecuador, año 2016. ...	21
Tabla 6. Producción y comercio exterior de artesanías ecuatorianas.....	23
Tabla 7. Principales clústeres artesanales en el Ecuador.	26
Tabla 8. Clasificación de las empresas según el tamaño con base en el factor humano.	66
Tabla 9. Etapas de desarrollo de una empresa.	68
Tabla 10. Formas legales de organización empresarial.	71
Tabla 11. Tabla de operacionalización de crecimiento interno.....	86
Tabla 12. Tabla de operacionalización de alternativas de financiamiento.....	87
Tabla 13. Sexo.....	90
Tabla 14. Estado Civil.....	91
Tabla 15. Nivel de educación.....	92
Tabla 16. Edad.	93
Tabla 17. Tamaño.....	94
Tabla 18. Crecimiento interno.....	95
Tabla 19. Antigüedad.....	96
Tabla 20. Forma legal del negocio.	97
Tabla 21. Sector de actividad económica.....	98
Tabla 22. Focalización de los objetivos al crecimiento.	99
Tabla 23. Instrucción.....	100
Tabla 24. Alternativas de financiamiento.	101
Tabla 25. Plazo de financiamiento.	102
Tabla 26. Demanda crediticia.....	103

Tabla 27. Acceso al sistema financiero.....	104
Tabla 28. Dificultades de acceso al sistema financiero.....	105
Tabla 29. Predisposición para la cohesión de utilidades y recursos.....	106
Tabla 30. Fuentes de financiamiento.	107
Tabla 31. Conocimiento.	108
Tabla 32. Tabla de contingencia, valores observados y valores estimados.	109

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Características de la artesanía como elemento cultural en el mundo.....	6
Gráfico 2. Forma tradicional de financiamiento de artesanos en España.	8
Gráfico 3. Estructura operativa de la UNESCO para artesanos del Cono sur.	17
Gráfico 4. Inversión en el sector de joyas en el Ecuador, año 2016.	22
Gráfico 5. Clasificación de las actividades Artesanales en la provincia de Chimborazo.	25
Gráfico 6. Sistema Financiero Ecuatoriano.....	57
Gráfico 7. Sexo.....	90
Gráfico 8. Estado Civil.....	91
Gráfico 9. Nivel de Educación.	92
Gráfico 10. Edad.	93
Gráfico 11. Tamaño.....	94
Gráfico 12. Crecimiento interno.....	95
Gráfico 13. Antigüedad.	96
Gráfico 14. Forma legal del negocio.....	97
Gráfico 15. Sector de actividad económica.....	98
Gráfico 16. Focalización de los objetivos al crecimiento.	99
Gráfico 17. Instrucción.....	100
Gráfico 18. Alternativas de financiamiento.	101
Gráfico 19. Plazo de financiamiento.	102
Gráfico 20. Demanda Crediticia.....	103
Gráfico 21. Acceso al sistema financiero.....	104
Gráfico 22. Dificultades de acceso al sistema financiero.....	105
Gráfico 23. Predisposición para la cohesión de utilidades y recursos.	106
Gráfico 24. Fuentes de financiamiento.	107
Gráfico 25. Conocimiento.	108

AGRADECIMIENTO

Agradezco la confianza y apoyo brindado por parte de mis queridos padres, que sin duda alguna en el trayecto de mi vida me han demostrado su amor, corrigiendo mis faltas y celebrando mis triunfos.

A mi hermana, que con sus consejos me ayudado a afrontar retos que se me han presentado a lo largo de mi vida.

Y gracias a todos los que me brindaron su ayuda en este proyecto.

Cristina

DEDICATORIA

Este proyecto de investigación está dedicado a mis padres Wilson y Juanita quienes con su amor, paciencia y esfuerzo me han permitido llegar a cumplir hoy un sueño más; gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo y valentía, de no temer las adversidades porque Dios está conmigo siempre.

A mi hermana Adry por tanto cariño y apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento, sus oraciones, consejos y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona.

Cristina

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
MAESTRÍA EN FINANZAS

TEMA:

ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PROPIO DE LOS ARTESANOS DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO COMO FUENTE INTERNA DE CRECIMIENTO.

AUTORA: Ingeniera Magali Cristina Chávez Brito

DIRECTOR: Economista Emanuel Augusto Flores San Martín, Magíster

FECHA: 16 de enero del 2019

RESUMEN EJECUTIVO

En la presente investigación se busca analizar la situación económica de los Artesanos de la Provincia de Chimborazo identificando su situación en lo que respecta a sus necesidades de financiamiento y las alternativas crediticias que poseen. También se pretende proponer la viabilidad para el establecimiento de una institución de micro finanzas propia de los Artesanos que les de accesibilidad al préstamo de manera oportuna y eficaz para que puedan dar alcance a sus necesidades de crecimiento interno. Para comprobar la hipótesis de investigación, se procedió a estimar una tabla de contingencia con los valores observados y estimados para realizar el contraste de diferencias entre dichos resultados y conocer si existe discrepancia estadística entre los datos reales y las estimaciones, lo que identificará relación estadística entre las variables de estudio. Como indicador particular de la variable independiente (alternativas de financiamiento) se reconoció a los resultados de la pregunta 9, mientras que para identificar a la variable dependiente (crecimiento interno) se emplearon los resultados de la pregunta número 2 (véase Anexo 2).

Se identificó que las necesidades de financiamiento para los artesanos de la provincia de Chimborazo son considerables, se reconoce la viabilidad y factibilidad de la creación de una organización de micro finanzas establecido con capital propio de los artesanos para solventar las necesidades de crédito actuales que tiene el sector. Se evidenció que los artesanos no demandan trabajo (empleados) de manera significativa,

esto debido a la etapa inicial de crecimiento empresarial en la que se encuentran; posteriormente se prevé una mayor capacidad para generar empleo. La creación de una Cooperativa de Ahorro y Crédito es la alternativa mayormente factible para sobrellevar la demanda crediticia actual de los artesanos dado que las preferencias en cuanto a definir sus fuentes de financiamiento se centran en los préstamos provenientes de este tipo de instituciones financieras.

Descriptor: acceso al crédito, alternativas de financiamiento, cooperativas de ahorro y crédito, crecimiento interno, economía popular y solidaria, fuentes de financiamiento, demanda crediticia, sector artesanal, sistema financiero, plazos de financiamiento.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
MAESTRÍA EN FINANZAS

THEME:

FINANCING ALTERNATIVES OF THE ARTISANS OF THE CHIMBORAZO PROVINCE AS AN INTERNAL SOURCE OF GROWTH.

AUTHOR: Ingeniera Magali Cristina Chávez Brito

DIRECTOR: Economista Emanuel Augusto Flores San Martín, Magíster

DATE: January 16th, 2019.

EXECUTIVE SUMMARY

In the present investigation, the aim is to analyze the economic situation of the artisans of the Province of Chimborazo, identifying their situation in terms of their financing needs and the credit alternatives they have. It also intends to propose the viability for the establishment of a microfinance institution belonging to the Artisans that will give them access to the loan in a timely and efficient manner so that they can meet their needs for internal growth. To check the research hypothesis, we proceeded to estimate a contingency table with the observed and estimated values to perform the contrast of differences between these results and to know if there is a statistical discrepancy between the real data and the estimates, which will identify statistical relationship between the study variables. As a particular indicator of the independent variable (financing alternatives), the results of question 9 were recognized, while the results of question number 2 were used to identify the dependent variable (internal growth) (see Annex 2).

It was identified that the financing needs for the artisans of the province of Chimborazo are considerable, the viability and feasibility of the creation of a micro finance organization established with the own capital of the artisans is recognized to solve the current credit needs of the sector. It was evidenced that the artisans do not demand

work (employees) in a significant way, this due to the initial stage of business growth in which they find themselves; Subsequently, a greater capacity to generate employment is foreseen. The creation of a Savings and Credit Cooperative is the most feasible alternative to overcome the current credit demand of artisans since the preferences in terms of defining their sources of financing are focused on loans from this type of financial institutions.

Keywords: access to credit, financing alternatives, credit and savings cooperatives, internal growth, popular and solidary economy, sources of financing, credit demand, artisan sector, financial system, financing terms.

INTRODUCCIÓN

El decidir si optar por endeudarse o no responde a ciertas condiciones dentro del contexto económico de una empresa, lo cual se generaliza a la situación socio-económica de los artesanos. Las implicaciones de estas decisiones alcanzan a condicionar las expectativas de crecimiento interno de una organización en el futuro, en este caso, de origen artesanal. En consecuencia, las necesidades de financiamiento para dicho efecto requieren de un acceso sin dificultades al capital y en el sistema financiero los demandantes de crédito coexisten con una serie de impedimentos para ser beneficiarios de este. El condicionamiento positivo del proceso de solicitud de crédito, la capacitación de los artesanos en la rama y la cohesión de recursos propios para incentivar la inversión tanto al corto como al largo plazo deberán considerarse como fortalezas que debe tener el sector para poder sostener su actividad en el tiempo. La presente investigación estará conformada de la siguiente manera:

En el **Capítulo I** se describe el contexto económico a nivel macro, meso y micro del contexto de la problemática sujeta a análisis, se da justificación a la realización de la misma y se establecen los objetivos de investigación.

El **Capítulo II** recopila información documental de investigaciones precedentes en las que se han abordado de alguna forma el fenómeno de estudio. Por otro lado, se realiza una recopilación de información teórica que conforma la estructura conceptual de las variables de investigación y los diversos componentes conceptuales que la estructuran; finalmente se presentan las hipótesis de estudio.

En el **Capítulo III** se efectúa una descripción de las características que tiene la investigación y se estructura un cuadro que presenta la estructura operativa de las variables de investigación. Finalmente, se realiza un recuento del procedimiento metodológico desarrollado para dar cumplimiento a los objetivos planteados.

En el **Capítulo IV** se presentan los resultados obtenidos tras la ejecución de la planificación metodológica del proyecto de investigación, se presentan las conclusiones correspondientes y se proponen recomendaciones para dar solución al problema analizado.

CAPÍTULO I

1 ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 DESCRIPCIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.1.1 Tema

“ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PROPIO DE LOS ARTESANOS DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO COMO FUENTE INTERNA DE CRECIMIENTO”

1.1.2 Descripción del problema

1.1.2.1 Contextualización macro

La actividad artesanal desempeña un papel preponderante en la producción a nivel mundial y presenta características similares en todo el mundo indistintamente del nivel de desarrollo que posea un país. Según la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) (1997), el sector artesanal posee una importante representatividad en la dinámica productiva y comercial a nivel local y, en la reducción de la incidencia de la pobreza. Esta actividad es ampliamente visible en todo el mundo, debido a las características relativamente similares que poseen las distintas sociedades en el planeta en lo que respecta a sus conocimientos ancestrales; la producción artesanal se desarrolla en los cinco continentes (UNESCO, 1997). Los países del tercer mundo poseen una gran identidad étnica y un escaso desarrollo tecnológico, de manera que la producción se centra en la agricultura, la elaboración de artesanías y de productos con poca tecnificación.

El sector artesanal al prescindir de procesos industrializados supone ciertas oportunidades y ventajas en relación a la industria propiamente dicha dados los bajos costos de producción que el artesano posee. En este sentido, el sector artesanal, lejos de discrepar con el sector productivo tradicional en cuanto a esta característica, puede reconocerse como una industria cultural y posicionar a esta actividad como un sector

industrial establecido como tal. Italia por ejemplo presta mucha atención a la fabricación de artesanías, precisamente debido a que representaron el 17% del PIB y el 24% de las empresas que fueron constituidas en el año 2016 (Vargas, 2014). La industria artesanal podría acuñarse como un término definidor de esta actividad, pero con una peculiaridad: una mayor trascendencia en términos de volumen de producción y la operación dentro de un mercado propiamente constituido.

Los sectores de actividad artesanal a nivel mundial no necesariamente son representativos en volúmenes de producción, pero de cierta forma son trascendentes para la disminución de la pobreza en países escasamente industrializados que posteriormente pueden obtener ingresos y desarrollar su industria. Por este motivo, la obtención de divisas a partir de la comercialización externa de este tipo de productos permite a las diversas sociedades exportar su cultura y costumbres. En la Tabla 1 se muestra el volumen de producción artesanal en valores monetarios y su participación en el PIB mundial.

Tabla 1. Exportaciones artesanales y su participación en el PIB a nivel mundial, relación a precios corrientes.

Años	Exportaciones Artesanales a nivel mundial (millones de Dólares)	Participación de las exportaciones artesanales en relación al PIB mundial
2000	89.899.303.477,48	0,268%
2001	88.578.901.062,04	0,265%
2002	87.277.892.151,00	0,252%
2003	98.678.093.466,00	0,254%
2004	113.426.894.440,00	0,259%
2005	120.831.106.812,00	0,255%
2006	134.653.777.339,00	0,262%
2007	148.957.904.169,00	0,258%
2008	155.280.194.054,00	0,245%
2009	124.687.451.910,00	0,207%
2010	152.145.920.655,00	0,231%
2011	183.969.875.626,00	0,251%
2012	188.929.135.528,00	0,252%
2013	207.669.155.748,00	0,270%
2014	213.870.966.224,00	0,270%
2015	203.971.743.529,00	0,273%
2016	184.650.907.160,00	0,243%
2017	110.591.276.752,00	0,137%

Fuente: Department of Economic and Social Affairs of United Nations (2018)

Elaborado por: Cristina Chávez.

Las exportaciones de artesanías evidenciaron dos ciclos de crecimiento continuado en sus volúmenes, mostrando así procesos de expansión de la demanda de bienes manufacturados de origen artesanal. A partir del año 2002 hasta el 2008 las exportaciones de este tipo pasaron de los 87.278 billones de dólares a los 152.145 billones de dólares. Posterior a la crisis financiera mundial, estas pasaron de los 124.687 billones de dólares en el 2009 a los 213.870 billones de dólares en el 2014; para finales de la crisis de los mercados de commodities, los volúmenes de exportación decayeron a los 110.591 billones de dólares. En consecuencia, una de las características negativas que presenta la producción artesanal consiste en la volatilidad que tienen sus mercados y, en esencia, la baja cotización de este tipo de productos que implica un detrimento de la competitividad y de la sostenibilidad de los ingresos en el futuro.

La subestimación del valor de los productos artesanales ha limitado el desarrollo de esta industria ya que estos bienes gozan de un valor sociocultural y económico, aunque subjetivamente, apreciable. La UNESCO ha sido el primer organismo internacional en reconocer la envergadura que tienen las artesanías en los procesos de crecimiento económico y desarrollo sociocultural de las naciones, además de que en los últimos años esta visión se ha enriquecido fuertemente (Grandi, 2011). Según Grandi, la institución identificaba al sector artesanal simplemente como una industria de carácter cultural y no se le daba la posición trascendente que posee en la actualidad. Conforme la visión de este sector productivo se profundiza, se comienzan a descubrir ciertas características sociales y económicas de la producción artesanal. Por este motivo, el estudio de las posibilidades que tienen los artesanos para financiarse daría una perspectiva de las potencialidades de crecimiento que estos tengan en el tiempo.

La actividad artesanal presenta encadenamientos productivos, lo que promete una red dinamizadora para las regiones que se encuentran en vías de desarrollo y no poseen el capital adecuado para elaborar productos con alto valor agregado y tecnificación. Desde la perspectiva de Navarro (2015), la actividad productiva artesanal goza de importancia no solo por si misma, sino por la conexión que puede generar con otras actividades económicas afines. A esto se suma la trascendencia que tienen las artesanías en la industria cultural al constituirse como la base de la identidad social de

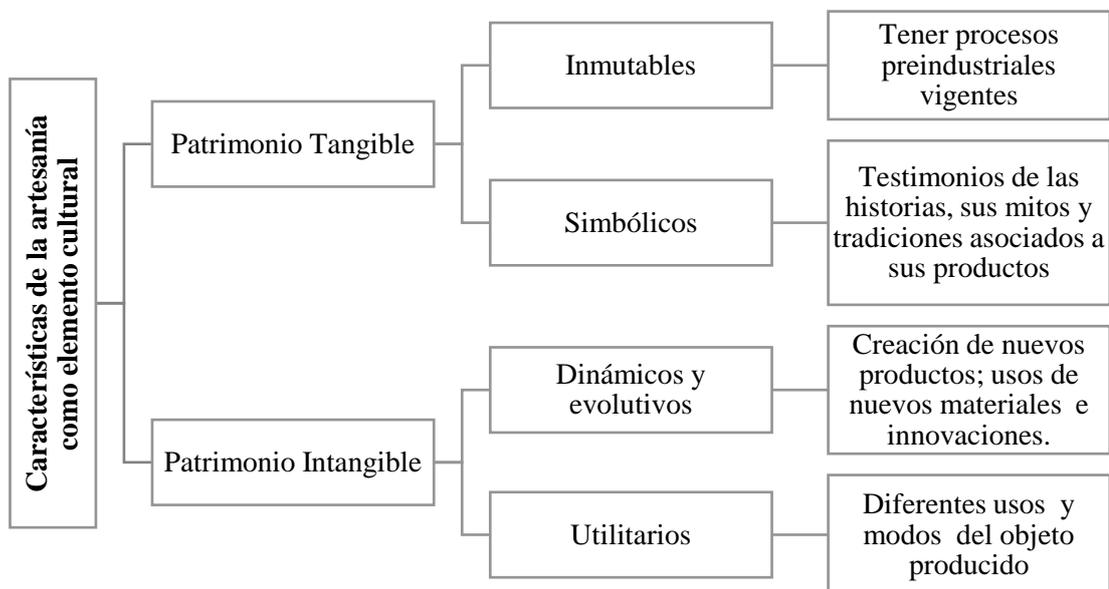
las economías actuales, ya que contribuye a la transmisión de costumbres ancestrales y valores culturales que definen una nación (Navarro, 2015). En consecuencia, el desarrollo de esta industria podría significar el inicio para incentivar el crecimiento de otras industrias, incluso las de mayor valor agregado, dado que se puede incluir cierta tecnificación a la elaboración de este tipo de productos.

Los nuevos mercados para los productos de origen artesanal poseen cada vez mayores exigencias, requieren de altos estándares de calidad y precios competitivos. Sin embargo, para conseguir estos objetivos los artesanos necesitan desarrollar su capacidad instalada y fomentar la innovación, aspectos que implican la inversión de ingentes recursos económicos (capital). Conforme a ello, la UNESCO creó un proyecto para el incentivo de la excelencia y calidad en la elaboración de artesanías, proyecto que se constituyó como tal en Asia a partir del año 2001. Dicho programa tuvo éxito por lo que fue extendido para América Latina en el 2006 y para los países del cono sur en el 2008 (Grandi, 2011). Este tipo de iniciativas terminan incentivando el crecimiento productivo e institucional de las pequeñas empresas artesanales y de aquellas que se incorporan como emprendimientos, logrando así el dinamismo del sector desde sus inicios.

El sostenimiento de la actividad artesanal no solo se concibe con la motivación, sino que deben darse las circunstancias adecuadas para adentrarse en aquellos mercados con mayores expectativas de demanda y fuertes exigencias de calidad. Entonces, el objetivo primordial para garantizar el progreso del sector consiste en el restablecimiento de las oportunidades que los artesanos deben aprovechar para mejorar el valor de sus productos y operar en ciertos mercados, como es el caso del acceso al financiamiento y el reconocimiento de los conocimientos culturales que deben ser compartidos con la sociedad (Lombera, 2008). En este sentido, tanto el capital utilizado para mejorar la capacidad productiva y la calidad del producto, así como el capital humano y el conocimiento requerido para la fabricación del bien, son recursos necesarios que el emprendedor artesanal y el ya establecido deben disponer para sostener su actividad en el tiempo.

Los productos artesanales reflejan el patrimonio cultural y social del mundo según la trayectoria histórica de las naciones. Al reconocer a estos como patrimonio, en cierto caso tangible y en otro intangible, es obvia la posibilidad que tienen las sociedades para materializar tal patrimonio y compartirlo con el resto del mundo. En esencia, las artesanías muestran todo el recorrido de construcción del patrimonio a través de un proceso de producción industrializado afín a la práctica cotidiana (Navarro, 2015). En el gráfico 1 se pueden visualizar ciertas cualidades que posicionan a las artesanías como factor cultural de la humanidad.

Gráfico 1. Características de la artesanía como elemento cultural en el mundo.



Fuente: Navarro (2015).

Elaborado por: Cristina Chávez.

Desde un análisis sociocultural, las artesanías conjugan la tradición y la estructura de una identidad nacional en base a las costumbres y experiencias que han adquirido los pueblos a lo largo del tiempo. Es así que la UNESCO resalta el conjunto de creaciones de una sociedad (artesanías) como una representación de las formas que adopta la cultura popular y de las tradiciones de una misma identidad nacional que, se construye a base de sus costumbres y de una herencia educacional ancestral (Navarro, 2015). La convergencia de los recursos culturales a un concepto de fuente propia de ingresos para los grupos de la población étnicos, posibilita el condicionamiento de un mercado

que sirva de mecanismo para concebir el desarrollo de las comunidades que son escasamente partícipes del contexto económico, político y social moderno y la no extinción de su aporte cultural durante el transcurso de los años.

No es de extrañarse que ciertos países desarrollados focalizan sus recursos para mejorar su industria artesanal, esto siempre y cuando posean una riqueza histórica, cultural o tradicional interesante y un alta demandada en el mercado turístico internacional. Un ejemplo de esto es el de Italia, siendo que el 20% de las fuentes de empleo existentes en el país son aportadas por el sector artesanal; aproximadamente unos 100.000 trabajadores laboran dentro de este sector elaborando bienes de excelente calidad (Bouchart, 2004). Así mismo, Bouchart cuantifica que las exportaciones relacionadas a la producción artesanal representan en la actualidad un 17% del PIB italiano. Esto distingue las potencialidades que brinda el patrimonio histórico romano a la industria, dada la herencia cultural que tiene Italia gracias a que en el pasado su territorio albergó el esplendor del mayor imperio que ha conocido la humanidad.

Los ingresos hacia los diversos países en vías de desarrollo provenientes de los turistas extranjeros tienden a centrarse en el gasto en adquisición de artesanías suponiendo un título exclusivamente indicativo de la situación. En ciertas situaciones es posible identificar algunas preferencias sobre los productos artesanales que se ofertan en los territorios de destino de los visitantes.

Tabla 2. Importancia de las compras de productos artesanales por parte de los turistas durante el año 2004.

Países	Gasto por turistas en Dólares	Productos
Burkina Faso	4,5	Textiles
Croacia	1,1	Textiles
Ecuador	62,9	Textiles
India	21	Joyas
México	35,29	Textiles
Nigeria	71	Textiles
República de Corea	72	Joyas
Santa Lucía	28	Joyas
Sri Lanka	11,25	Joyas
Trinidad	30,08	Joyas
Zambia	6,5	Joyas

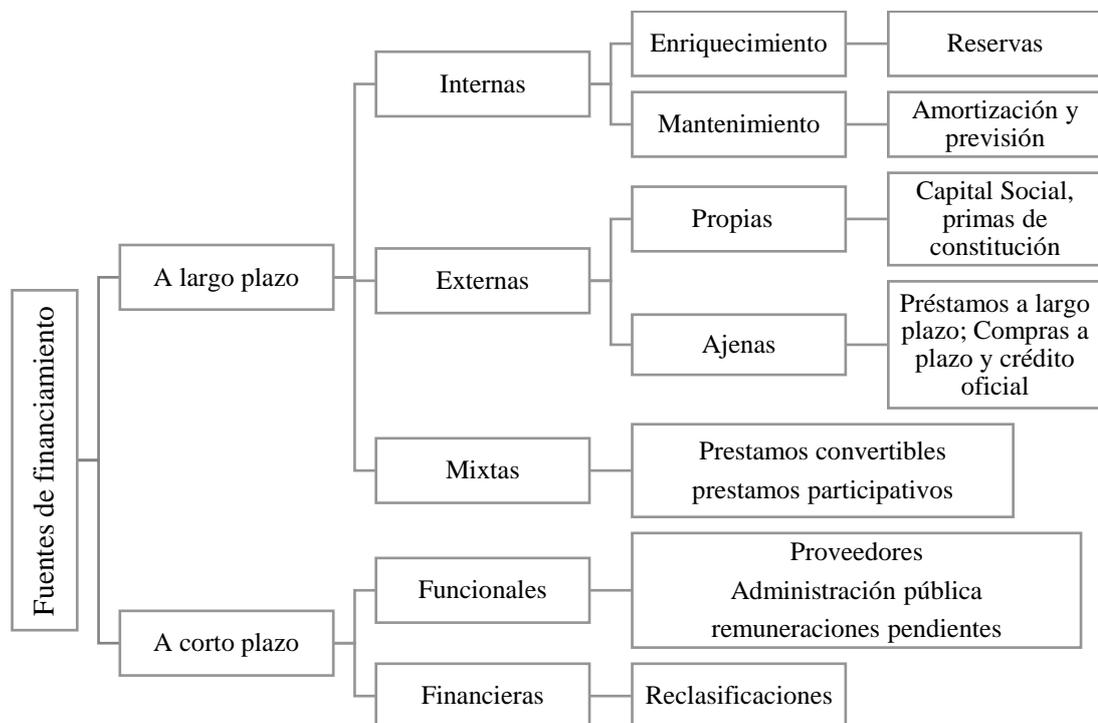
Fuente: Bouchart (2004).

Elaborado por: Cristina Chávez.

El sector artesanal ofrece potencialidades de crecimiento al mediano y largo plazo; sin embargo, al constituirse como pequeñas empresas desde sus inicios, los artesanos experimentan dificultades para expandirse debido a los altos costos del financiamiento. Los emprendimientos artesanales por lo general requieren capital para invertirlo al corto plazo, por lo que tal exigencia resulta ser costosa para las pequeñas incursiones en comparación con los negocios de mayor tamaño, cuya envergadura facilita la adopción del costo de financiamiento y posibilitan la adquisición de mejores precios en los contratos de préstamos (Sancho, Vega, & Álvarez, 2013). Estas dificultades afectan la sostenibilidad de los artesanos e impiden su crecimiento productivo, el desarrollo de sus actividades y la exploración de nuevos mercados. En tal efecto, el acceso al financiamiento supone el principal problema para la expansión económica de los emprendimientos artesanales e incluso de los ya establecidos.

Las fuentes de financiación presentan características definibles para las empresas artesanales o de tamaño poco significativo dadas sus particularidades financieras, económicas y gerenciales. En el gráfico 2 se describen las fuentes de obtención de capital más comunes, vistas desde la perspectiva del caso español.

Gráfico 2. Forma tradicional de financiamiento de artesanos en España.



Fuente: Sancho, Vega, & Álvarez (2013).
Elaborado por: Cristina Chávez.

1.1.2.2 Contextualización meso

América Latina es una región de grandes disparidades en materia de distribución de la riqueza y con abundantes grupos sociales en condiciones de pobreza y vulnerabilidad. En la mayor parte de estos grupos poblacionales se presenta el denominador común de la práctica artesanal, característica que podría considerarse como un canal para el desarrollo y crecimiento si se lo incentiva acertadamente. La UNESCO promueve una visión de estricta relación entre el crecimiento de la actividad artesanal, la disminución de las condiciones de pobreza, la reactivación de resorts turísticos de las comunidades y la protección del ambiente (Benítez, 2008). Con la convergencia de estos cuatro factores es posible estructurar un plan de reactivación productiva para los sectores desventajados aprovechando su patrimonio cultural de interés productivo y, en ciertos casos, también turístico. Esto dotaría de oportunidades para mejorar las condiciones de vida de las comunidades centradas en la explotación de la identidad folclórica y así establecer un marco para desarrollar la industria artesanal de los países en la región.

Fuera de posicionar el plan que debe ser concebido con objetividad, se da la premura de que la visión antes expuesta debe ser llevada a la práctica. En tal sentido, los organismos internacionales, aunque ligeramente, han intentado coordinar proyectos de incentivo a la industria artesanal como por ejemplo la Oficina Regional de Cultura para América Latina y el Caribe (ORCALC), parte de la UNESCO en el continente. Estas instituciones desarrollaron el programa “Las artesanías como determinantes para el desarrollo cultural, social y económico” dentro de un marco de un proyecto general (programa IV y IV.3) denominado “Proteger la diversidad de la cultura incentivando el desarrollo creativo” conjuntamente con la participación activa de las demás dependencias de la UNESCO en países como Costa Rica, República Dominicana, Guatemala, Santo Domingo, Haití y Cuba (Benítez, 2008). Si bien es cierto que se han desarrollado iniciativas para incentivar la producción artesanal, dichos intentos no dejan de ser acciones aisladas con metas limitadas que no necesariamente contemplan un ámbito representativo de aplicación.

Dada la relevancia que posee el patrimonio cultural y el sector artesanal acontecieron eventos auspiciados por organismos internacionales en reconocimiento de la

importancia que tienen las artesanías en la identidad de las naciones y en la economía de América Latina. En los años 1982 y 1983, en favor a la Carta Interamericana de las Artesanías y las Artes Populares, se establecieron a dicho año como fecha Interamericana de las Artesanías, en la cual se desarrollaron varias actividades de entre las cuales destacaron: la Primera Reunión Interamericana de Artesanos Artífices, el Concurso Interamericano de Carteles Conmemorativos, el Encuentro Internacional de Agencias y Programas de Desarrollo Artesanal y, el Concurso Interamericano de ensayos con la temática “El artesano en la realidad contemporánea” (De la Borbolla, 2008). Estos programas enfatizan la importancia de abordar la temática artesanal en la política económica de la región para posicionar a la actividad como motor de desarrollo para la población.

El desarrollo de la actividad artesanal para concebirse como una industria cultural debe determinarse como un proyecto para el desarrollo colectivo con intenciones objetivas de expansión económica que facilite la cohesión entre los individuos beneficiados. Como menciona Benítez (2008), la producción artesanal debe considerarse como un proyecto de desarrollo humano, como una actividad rentable que genera beneficios para el sustento familiar que, incentiva la cooperación y dota de identidad y, pertenencia a los individuos para con sus afines. La diversidad útil y el amplio campo de comercialización que presenta el accionar artesanal supone una de las fortalezas que tiene este campo para establecerse como factor de estímulo para el desarrollo económico de las comunidades (Benítez, 2008). El financiamiento es crucial para incentivar la producción artesanal y pueda considerarse como una actividad económica rentable, sostenible en el tiempo que logre avances considerables en la disminución de la pobreza y en el mejoramiento de la calidad de vida de la población.

El sector artesanal se puede ver desde dos perspectivas: desde la concepción de la actividad como una expresión cultural y desde la percepción de una industria de baja tecnificación e intensiva aplicación de procesos de manufactura. Por otro lado, este sector puede vincularse mayormente con la industria turística más que con otro tipo de empresas, debido a sus connotaciones culturales e históricas (Benítez, 2008). Benítez destaca también la necesidad de avances en la creación de proyectos que posicionen a las artesanías como oferta turística especial y en el establecimiento de protecciones a

las artesanías para su preservación. Sin embargo, aquellos sectores artesanales que no necesariamente reproducen un patrimonio cultural, sino más bien desarrollan productos cotidianos con extensivos procesos de manufactura, tienden a desvincularse como actividad artesanal a pesar de que de alguna forma figuran como tales; estas también requieren de incentivos y de financiamiento.

Latinoamérica se destaca como un territorio con una importante presencia de la actividad artesanal al disponer de una herencia histórica rica y una diversidad étnica y cultural propicia para desarrollar una industria artesanal intensiva promovedora de dinamismo en las localidades. México por ejemplo cuenta con alrededor de 2,8 millones de artesanos que trabajan a tiempo completo, y al menos existen 4 millones que se dedican a esta actividad a tiempo parcial, lo cual contabiliza un total de 6,8 millones de artesanos existentes solo en este país (Vargas, 2014). También la región destaca por encontrarse en vías de desarrollo y por la presencia de una marcada incidencia de la pobreza en su población, lo que hace necesario desarrollar las actividades artesanales y establecer proyectos de financiamiento, inversión e incentivos para las actividades tradicionales de las etnias y comunidades existentes dentro de los diversos territorios de la región.

En la actualidad las garantías con las cuales debe contar la sociedad no son de fácil acceso para toda la población; existen todavía grupos relegados y olvidados en materia de dotación de beneficios sociales y el estado todavía mantiene una participación pasiva en el desarrollo de la población. Lombera (2008) sostiene que, si bien persiste la esperanza de poseer por parte del sector artesanal una actividad sostenible y digna con el suficiente acceso a la seguridad social, un sistema de salud totalmente cubierto por el Estado y capaz de abordar las debilidades sistémicas, dicho anhelo sigue considerándose una utopía. Esta débil presencia del gobierno condena a ciertas actividades productivas a la desaparición, vulnerabilidad que es más vívida dentro del sector artesanal dadas las falencias que tiene la red pública de servicios para satisfacer las necesidades del sector laboral de América Latina.

Además de la despreocupación de la sociedad por salvaguardar la identidad cultural y los conocimientos ancestrales en la fabricación de bienes y servicios, otro problema

trascendental para el desarrollo del sector son las dificultades de acceso al crédito y, en consecuencia, al capital. Como lo menciona Lombera (2008), el escenario de desigualdad y pobreza deriva de las dificultades que existen para disponer de activos de producción para sobrellevar con eficiencia un proceso productivo sostenible. Así también, el financiamiento es extremadamente costoso y ocasiona un sentimiento de inseguridad en las personas quienes lo demandan, reconociéndose a este aspecto como un factor limitante para el crecimiento de la actividad productiva artesanal (Lombera, 2008). Las deficiencias para la obtención de medios de producción de alta tecnología e incluso para desarrollarlos en el territorio Latinoamericano exige la disposición de altos volúmenes de capital, además los altos costos crediticios condicionan al productor artesanal a limitar la expansión de su actividad.

La precariedad de la actividad productiva artesanal es el resultado del inadecuado tratamiento del sector por parte de los órganos rectores de carácter gubernamental, encargados de incentivarlo, controlarlo o financiarlo. En este sentido, Navarro (2015) reconoce que los gobiernos de América Latina abordan a los negocios artesanales como una empresa cualquiera, desconsiderando las peculiaridades que caracterizan a esta actividad. La mayor parte de los emprendimientos artesanales no se encuentran establecidos como empresas legalmente reconocidas y comparten la realización de otras actividades remuneradas a mérito de complemento para la subsistencia de los artesanos (Navarro, 2015). Por este motivo el sector debe reconocerse como un aspecto diferenciado estructuralmente de los sectores productivos tradicionales, primeramente, porque se desarrolla en función de la explotación de la cultura y de los saberes ancestrales y, en segundo lugar, porque se encuentra en una posición vulnerable de la economía y la sociedad.

Las dificultades que aquejan la dinámica de crecimiento y desarrollo de la industria han terminado reduciendo la participación del sector en la economía, de lo cual se arguye una pérdida sustancial del patrimonio cultural de América Latina y de una oportunidad de desarrollo para los grupos pobres de la población. En el contexto regional, la representatividad de la actividad artesanal en la producción total de los países y de la región, en si fue mínima. El continente apenas registró una participación del 0,017% del total de artesanías exportadas en el mundo (Varela, 2012). Estas

estadísticas prácticamente conciben a la industria artesanal como inexistente a pesar de la riqueza cultural que posee la región. Gran parte de esta situación se debe a la predominancia de la actividad en los sectores pobres de la sociedad, lo cual en la mayor parte de los casos requiere la injerencia directa o indirecta de la sociedad.

Las exportaciones artesanales han mostrado su propia dinámica durante los últimos 18 años, respondiendo particularmente a las condiciones del mercado internacional de productos relacionados como las materias primas y la renta mundial. En la siguiente tabla se representa el comportamiento de las exportaciones artesanales durante el período: 2000 – 2017.

Tabla 3. Exportaciones artesanales y su participación en el PIB de América Latina en valores corrientes.

Años	Exportaciones Artesanales América Latina (millones de Dólares)	Participación de las exportaciones artesanales en relación al PIB América Latina
2000	18.292.565.909,42	0,80%
2001	16.961.373.216,95	0,76%
2002	15.727.054.522,00	0,78%
2003	17.181.751.669,00	0,84%
2004	19.809.848.389,00	0,84%
2005	21.229.224.578,00	0,74%
2006	31.633.463.860,00	0,94%
2007	29.842.283.704,00	0,76%
2008	38.614.049.102,00	0,84%
2009	37.666.034.218,00	0,87%
2010	46.023.650.967,00	0,86%
2011	59.789.013.525,00	0,98%
2012	66.138.690.769,00	1,08%
2013	58.585.848.225,00	0,93%
2014	56.100.268.962,00	0,88%
2015	51.689.234.677,00	0,94%
2016	52.728.827.134,00	0,98%
2017	48.848.548.473,00	0,82%

Fuente: Department of Economic and Social Affairs of United Nations (2018)

Elaborado por: Cristina Chávez.

La industria artesanal ha evolucionado favorablemente en las últimas dos décadas; sin embargo, su participación y nivel de desarrollo aún sigue siendo deficiente en relación con las demás actividades productivas. Los principales sectores de actividad artesanal mostraron un crecimiento considerable de su volumen de producción a partir del año 2000 hasta el año 2012 y posteriormente se evidenció una disminución hasta el año

2017, aunque para este año su volumen fue superior al registrado a inicios de la década de los 2000. Durante el año 2012 las exportaciones artesanales evidenciaron un significativo incremento (1,08%), reportando que en dicho año este sector presentó su mayor rendimiento durante el período analizado. La evolución de las exportaciones argumenta cierta pro ciclicidad y un relativo ajuste al comportamiento de los commodities suponiendo que, a pesar del elevado valor cultural, las artesanías todavía son consideradas como productos con escaso valor agregado y mantienen una demanda volátil.

La desvalorización de las artesanías responde a una desvalorización cultural y económica de la percepción del patrimonio histórico ancestral, tanto en saberes como en costumbres, debido a la transformación social y tecnológica experimentada en los últimos años. Según Valiente (2018), las facultades constructivas de las artesanías se asocian a los requerimientos de trascender a la simple utilidad de los bienes, dotando de una representatividad humanística y subjetiva profunda a los objetos materiales afines al ser humano en su cotidianidad, lo que inherentemente dotaría de valor económico a esta clase de productos. Esta estrategia tendría que ser adoptada por los gobiernos de turno a través de campañas sociales y programas de acceso a financiamiento, de manera que se logre un mayor dinamismo en el sector, un aumento de la demanda y se consiga un desarrollo pleno de la industria, conjuntamente con un mejoramiento de las condiciones de vida de los individuos dedicados a la elaboración de artesanías.

La producción artesanal se remonta a los inicios mismos de la civilización humana que, durante el transcurso de los años, proporcionó una herencia tangible a las distintas generaciones de los avances culturales y científicos desarrollados por sus antepasados. El valor de esta actividad trasciende al simple hecho de la producción y la comercialización de mercancías. Como lo afirma Valiente (2018), la producción artesanal se establece como una de las primeras actividades ejercidas por la humanidad con propiedad transformadora, cuando la diferencia entre el ámbito espiritual y el físico era inexistente y existía un escenario sincrético cultural complejo de las bases sociales que derivaron del hombre primitivo. El conocimiento ancestral conjuntamente

con la tecnología y el lenguaje, son facultades humanas inherentes a su desarrollo y a la transmisión de conocimiento para las siguientes generaciones.

Las condiciones de desigualdad en América Latina y las relativamente recientes transformaciones en el orden político y económico acontecidas en la región en los últimos siglos han establecido a la agricultura como una actividad mayormente lucrativa, lo que ha posicionado a la producción artesanal a un segundo plano. Dichos cambios han limitado la producción artesanal y la han condicionado simplemente como una alternativa de apoyo a la actividad agrícola. Esto ha provocado a su vez un detrimento de la calidad del trabajo y del producto, lo que posteriormente podría verse reflejado en una reducción de la demanda de artesanías (Coen, 2013). La proporcional disminución del consumo de este tipo de bienes también refleja un abandono de la actividad en el largo plazo, concluyendo así la expansión de la industria en el mercado interno y externo.

El aumento de la incidencia de la pobreza en América Latina ha presionado a ciertos sectores de la población para incursionar en la producción artesanal sin necesariamente suponer una formación cultural intrínseca al bien elaborado. Durante el proceso de ajuste estructural nació una incipiente dedicación por fabricar manualidades como una alternativa para generar ingresos tanto para los sectores urbanos como para las zonas rurales no partícipes del mercado. Esta dinámica afectó al concepto de lo percibido como artesanía, deslindándola de su valor inherente que es la herencia cultural y desvalorizándose como imagen de la cultura local y la identidad nacional (Coen, 2013). Si bien es cierto que la producción artesanal puede considerarse como medio para combatir la pobreza, esta acción podría afectar el valor del producto en sí y termine perjudicando su rendimiento y hasta su demanda en el mercado, aspecto que puede evitarse mediante la inversión y el financiamiento.

La evolución de los mercados crece conforme se desarrollan nuevas tecnologías y mecanismos para la concretar transacciones económicas alrededor del mundo reduciendo las barreras geográficas e incluso idiomáticas. El mercado contemporáneo más especializado y global, posiciona a los productores artesanales y a las pequeñas organizaciones frente a las dificultades que implica realizar la comercialización de

artesanías de manera eficiente, adentrándose a las nuevas tecnologías comerciales que prometen la potenciación de la rentabilidad del sector (Valiente, 2018). La actividad tiene que modernizarse para mantenerse en el tiempo y prometer beneficios rentables para los productores, de manera que dote de sostenibilidad a la calidad de vida de los artesanos y puedan mejorar sus condiciones de vida al corto y largo plazo. Para adentrarse en los requerimientos tecnológicos y logísticos actuales es necesario disponer de capital para mejorar la capacidad instalada e incluso el talento humano, lo cual requiere de financiamiento.

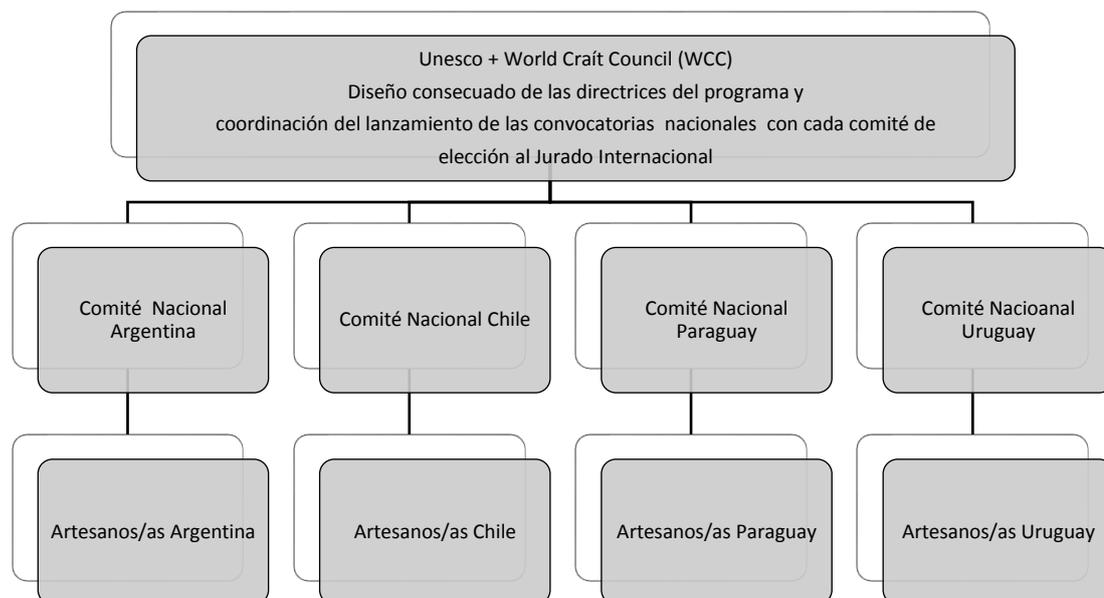
La ausencia de capacitación tecnológica y económica por parte de los artesanos genera vulnerabilidades en la estabilidad y en el nivel de desarrollo de los artesanos, ya que se ven en la necesidad de depender de intermediarios para lograr transacciones comerciales complejas, lo que perjudica el rédito que puedan lograr. La aparición de empresas (intermediarios) que controlan ingentes volúmenes de mercancías en los mercados adquiriendo y revendiendo productos ha proporcionado ciertas desventajas a los artesanos, siendo que tienden a percibir bajas remuneraciones por el trabajo a causa de la intermediación (Valiente, 2018). Estas falencias limitan el crecimiento interno artesanal dadas las deficiencias en los rendimientos de la actividad al ser los comerciantes intermedios de las mercancías los mayores beneficiarios de la mayor proporción de los beneficios. En consecuencia, los artesanos se ven en la necesidad de dedicarse a otras actividades que puedan retribuirles una mayor rentabilidad con la cual puedan sostener una calidad de vida digna.

Las potencialidades de la industria en el continente son evidentes, la riqueza cultural y la diversidad de creencias y, costumbres mantienen un folclore regional propicio para ser exportado a diferentes mercados en el mundo. Es así que este sector ya ha adquirido protagonismo en la economía regional y, como sostiene Uribe (2011), productos elaborados en tejidos, alfarería, madera y cueros de origen latinoamericano han sido comercializados internamente y especialmente en Europa con una relativa intensidad y masificación. También existe un flujo entrante de mercancías desde el extranjero, particularmente de Asia y del continente americano en general. Esto muestra que el continente goza de dinamismo en este campo que, a pesar de ser exportador de estos bienes, también procede en importaciones de artesanías

provenientes del resto del mundo. América Latina posee una amplia riqueza cultural que interactúa con la población de muchos lugares del mundo debido precisamente al fuerte interés turístico que posee la región.

Existe una tendencia por reconocer el aporte artesanal a la sociedad de distintas maneras con un conjunto de cualidades intergeneracionales que conciben una desigualdad continuada entre las culturas sudamericanas. La estructura consecutiva al anhelo de mantener el patrimonio cultural de las sociedades por medio de la salvaguarda del patrimonio histórico en saberes de la acción productiva del hombre que sigue el siguiente esquema:

Gráfico 3. Estructura operativa de la UNESCO para artesanos del Cono sur.



Fuente: Grandi (2011).

Elaborado por: Cristina Chávez.

Continuamente se desarrollan programas de fomento al progreso de la producción artesanal que buscan posicionar una cultura de incentivo para sostener la actividad artesanal en el tiempo y durante las generaciones. La UNESCO por ejemplo desarrolló un programa para el fomento de la producción artesana denominado “Reconocimiento a la Excelencia”, los comités presentaron una totalidad de 87 productos artesanales, de los cuales tan solo 18 adquirieron reconocimiento por el jurado conformado por un grupo de cinco técnicos del organismo (Grandi, 2011). Estas iniciativas, aunque no solucionan la problemática estructural de la precariedad del sector artesanal y de las

condiciones socioeconómicas que mantienen los productores, prometen posicionar en la cultura general la importancia de las artesanías y de desarrollar la industria en el futuro y al largo plazo. El condicionamiento del subdesarrollo extrapolado a todo el contexto social y productivo de América Latina; sin embargo, no promete que dichas iniciativas logren solucionar las afecciones estructurales de los grupos artesanales.

1.1.2.3 Contextualización micro

El Ecuador dotado de un patrimonio cultural diverso mantiene fuertes potencialidades para la explotación de su riqueza histórica, étnica y turística, además de que sus comunidades poseen un amplio conocimiento ancestral que puede ser explotado de forma industrializada para solventar las necesidades básicas familiares. El país desde hace tiempo ha creado rutas de exportación basada en la actividad artesanal; la cultura y folclore incorporados y, representados en el producto final artesanal ha obtenido una importante aceptación por parte de los turistas en el extranjero. En torno a ello, los mecanismos de comercialización han sido limitados; sin embargo, han conseguido un rendimiento favorable para los artesanos (Narvaez, 2004). Los recursos patrimoniales y culturales nacionales prometen un rendimiento sostenible dotado de oportunidades para el desarrollo, tanto para los artesanos como para la actividad misma.

La representatividad de la producción artesanal en el Ecuador ha ido aumentando en los últimos años, especialmente durante el 2013 y 2014, instantes de mayor auge en la economía del país. El desempeño experimentado en las exportaciones de estos productos a partir del 2015 no reflejaría un panorama certero de las verdaderas condiciones que ha presentado el sector, puesto que durante dichos años la economía ecuatoriana en general presentó un ciclo recesivo importante; se estaría interpretando un shock externo como un comportamiento decreciente de los rendimientos de la industria. En el 2014 la producción de artesanías alcanzó un valor de 400 millones de dólares, registrando un aumento absoluto de 69 millones de dólares en relación al año anterior (Vargas, 2014). El mercado artesanal independientemente al entorno productivo en general ha presentado un desempeño aceptable del cual se espera una pronta recuperación y una expansión dinámica en años posteriores.

El intercambio artesanal entre las diversas culturas preincaicas e incaicas en el Ecuador describen la herencia cultural de las primeras civilizaciones autóctonas de la región, lo cual perdura hasta la actualidad. La producción artesanal se remonta a los pueblos primitivos de América del Sur quienes consiguieron el dominio de una diversidad de técnicas de elaboración de utensilios de trabajo, decoraciones ceremoniales y productos con diversas utilidades (Narvaez, 2004). Narvaez destaca las habilidades de los pueblos indígenas en lo que respecta a la cerámica, textiles y la orfebrería que fueron originadas en los ayllus sobre los fundamentos del labor colectivo e individual. La herencia patrimonial histórica y cultural ecuatoriana es valiosa y dispone de una factibilidad innata para ser apreciada en el mercado extranjero, además de que los conocimientos ancestrales para la elaboración de ciertos productos pueden adquirir un enfoque industrializado, para lo que se requiere de financiamiento.

La necesidad de expansión de la producción artesanal ha originado la puesta en marcha de diversos programas para evitar la pérdida intergeneracional de los conocimientos ancestrales; sin embargo, todavía no existe una alternativa clara para dar solución a la necesidad de capital que poseen los artesanos para poder sobrellevar sus negocios. Hace ya aproximadamente cuarenta años que se llevó a cabo una campaña de concientización y de enseñanza en la elaboración de artesanías y sobre el desarrollo de la situación productiva y social de los emprendimientos artesanales (De la Borbolla, 2008). Estas iniciativas, a pesar de tratar de preservar la cultura tradicional de los métodos de elaboración de productos con herencia cultural, no abordan la problemática fundamental que limita el crecimiento de la actividad, el financiamiento. El acceso a la financiación aún persiste como un tema ausente en el tratamiento de la preservación del sector, situación que requiere un tratamiento especial por parte de las principales organizaciones de gobierno.

La disponibilidad de capital para los artesanos proporcionaría recursos a estos para sobrellevar estrategias de mejoramiento de la competitividad, de la calidad y del acceso y mercados extranjeros, regionales y nacionales. El sector productivo artesanal es una actividad estrictamente relacionada a la cultura, a la organización social, a sus formas de producción y tradiciones, motivo por el cual es necesario tratar sus dificultades considerando las características inherentes a la producción en este campo

que, al estar dotadas de patrimonio histórico y tradicional, prometen éxito productivo intergeneracional (Narvaez, 2004). Nuevamente es necesario exhortar a las comunidades, al gobierno, a las instituciones privadas y sus organizaciones como las cámaras de producción e industrias a fortalecer las formas de negocio de carácter artesanal para brindar apoyo a los emprendimientos, que estos puedan subsistir en el tiempo y sean capaces de incorporar valor a su producto final.

Es requerido analizar el flujo comercial artesanal por cada grupo de artículos de producción con el objeto de entender las potencialidades de exportación que tiene el país y qué sectores necesitan algún tipo de estímulo, inversión o programa de financiamiento. Las artesanías más representativas del Ecuador en el mercado internacional para el año 2016 son las siguientes.

Tabla 4. Exportación e importación de artesanías más representativas del Ecuador en el mercado internacional para año 2016.

Artesanías	Exportaciones	Importaciones	Superávit y/ o déficit comercial
Cerámica	24.287.115,00	53.428.766,00	-29.141.651,00
Tejidos de Punto	1.914.767,00	55.429.013,00	-53.514.246,00
Manufactura de paja	538.757,00	170.694,00	368.063,00
Piedras preciosas	0,00	80.983,00	-80.983,00
Objetos de madera	338.086.632,00	39.464.952,00	298.621.680,00
Total de artesanías	364.827.271,00	148.574.408,00	216.252.863,00

Fuente: Department of Economic and Social Affairs of United Nations (2018)

Elaborado por: Cristina Chávez.

Las exportaciones de artesanías hechas en madera lograron un buen rendimiento, son los productos manufacturados de mayor trascendencia en el ámbito del comercio internacional. El saldo de la balanza comercial de mayor relevancia durante el año 2016 fue indiscutiblemente los materiales elaborados en madera, representando una importante representatividad en el superávit externo de mercancías de fabricación artesanal. Por otro lado, los tejidos de punto fueron el conjunto de bienes con mayor déficit comercial registrando un saldo negativo de 53.514.246 dólares y en su totalidad, según las Naciones Unidas, el Ecuador mantuvo un valor positivo en el comercio internacional artesanal de aproximadamente 216 millones de dólares. Dada la importancia de la producción artesanal en madera, es reconocible las potencialidades

expansivas de esta industria, lo cual amerita aplicar un programa intensivo de financiamiento e inversión para su desarrollo al corto y largo plazo.

Debido a su alto valor económico, el sector artesanal dedicado a la producción de joyas alcanzó un importante rendimiento durante el año 2010 que fue mejorado por las artesanías en madera para el año 2016. Lejos de haber evidenciado una disminución productiva, una parte importante de este sector concibe una trascendente representatividad en las exportaciones ecuatorianas de artesanías. Según Varela (2012) en el año 2010 este sector productivo albergó a 2.412 organizaciones en todo el país, de las cuales 1.812 se dedican al sector artesanal y 600 específicamente a la elaboración de joyas. La actividad en si reportó un volumen de ingresos de 870,7 millones de dólares, el 97,9% de la producción provino de las artesanías, lo que representó unos 7,2 millones de dólares al fisco, siendo que un 98,7% de esta cuantía fue aportada por la actividad artesanal. En cuanto a empleo se refiere, la rama artesanal aportó con 14.381 fuentes de trabajo, mientras que el sector de fabricación de joyas lo hizo con un total de 15.691 puestos.

Un ejemplo de la situación de financiamiento en el sector artesanal lo describe claramente la industria de fabricación de joyas que ha obtenido créditos tanto de fuentes públicas como de privadas.

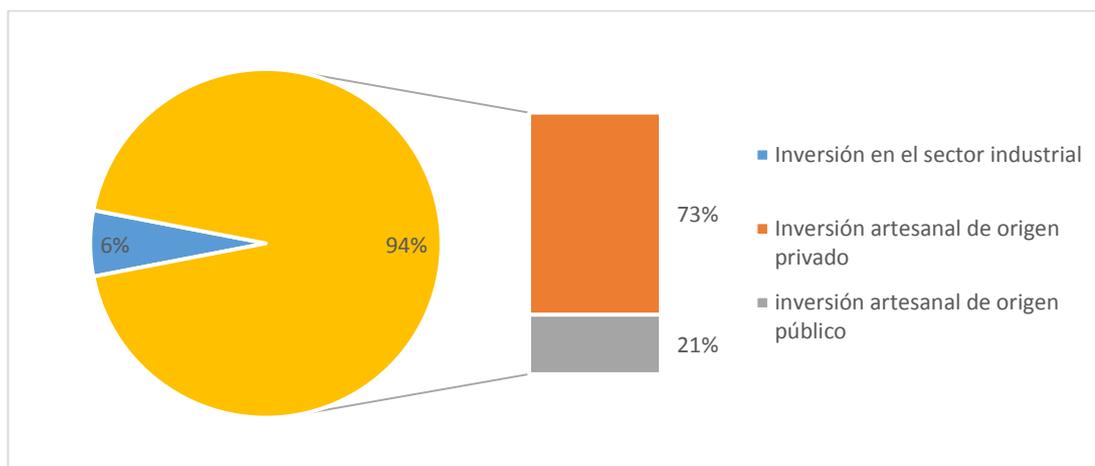
Tabla 5. Inversión en el sector manufacturero de joyas en el Ecuador, año 2016.

Destino del financiamiento al sector de fabricación de joyas en el Ecuador:		Origen de la inversión:		
		Origen:	Inversión en dólares	Porcentaje en relación a la inversión total
Sector artesanal	38,50 millones de dólares	Sector público:	8,74 millones de dólares	22,70%
		Sector privado:	29,76 millones de dólares	77,30%
Sector industrial:	2,50 millones de dólares			
Total:	41 millones de dólares		38,50 millones de dólares	100%

Fuente: Corporación Financiera Nacional (2018)

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 4. Inversión en el sector de joyas en el Ecuador, año 2016.



Fuente: Corporación Financiera Nacional (2018)

Elaborado por: Cristina Chávez

La inversión pública aún no goza de representatividad en el incentivo de los emprendimientos, considerando que organizaciones como la Corporación Financiera Nacional (CFN) y Ban Ecuador han sido creadas por el Estado para fomentar la actividad productiva popular, todavía no sostienen la participación adecuada en el dinamismo económico de los artesanos. La producción artesanal del Ecuador maneja cierta participación en su economía, los mecanismos de acción relacionados con las formas artesanales de actividad se ven reflejados por la demanda de bienes de este tipo en el mercado extranjero. A continuación, se presenta el comportamiento de las exportaciones artesanales para analizar la representatividad del sector.

La proliferación de empresas con alto valor agregado y con procesos industrializados amenazan la continuidad de la actividad artesanal, lo cual supone una amenaza para concebir el éxito de los artesanos en el mercado. A pesar de aquello, de acuerdo a Calle & Kallweit (2005), existe evidencia estadística que una gran proporción de emprendimientos han conseguido sobrellevar la presión de la competencia industrial sofisticada. Estadísticas recientes evidencian que en el Ecuador existen por lo menos 300.000 talleres artesanales dedicados a plenitud o a tiempo parcial a la elaboración o confección de este tipo de bienes. En tal sentido, también se requiere mejorar la situación de los artesanos dotándolos de capital para mejorar su capacidad instalada y puedan adquirir competitividad frente a las empresas de mayor envergadura. El objetivo exige la disponibilidad de acceso para los artesanos a fuentes estables de financiamiento y a un costo factible para para los artesanos.

Los impedimentos legales representan otras limitaciones que afectan el fácil acceso al crédito en todas sus formas. Es así que el financiamiento propio puede considerarse como una mejor alternativa para posibilitar el acceso a capital a bajo costo y con la premura necesaria. En el Ecuador existen diversas organizaciones, tanto públicas y privadas, encargadas de otorgar créditos a la población y a los artesanos como principal destino, de entre las cuales se destaca: la CFN, Ban Ecuador y el Banco del Pacífico. La mayoría de artesanos señalan a los diferentes aspectos legales, trámites y exigencias necesarias para obtener crédito como fuertes dificultades para conseguir financiación y en el caso de que se consiga, no es posible conseguir el capital suficiente para mejorar las condiciones productivas de los negocios (Calle & Kallweit, 2005). Otro aspecto a tratar son los procesos burocráticos y fuertes requerimientos patrimoniales que exigen las instituciones financieras para facilitar créditos a los artesanos, situación que debe flexibilizarse para prometer respaldo a estos sectores.

Tabla 6. Producción y comercio exterior de artesanías ecuatorianas.

Años	Producción interna de artesanías diversas (miles de dólares)	Producción interna de artesanías diversas (porcentaje del PIB)	Exportaciones artesanías diversas en valores FOB (miles de dólares)	Exportaciones artesanías diversas (porcentaje del PIB)	Importaciones artesanías diversas en valores FOB (miles de dólares)	Importaciones artesanías diversas (porcentaje del PIB)
2000	19.744,28	0,1078%	6.577,16	0,0359%	1.037,68	0,0057%
2001	27.996,64	0,1144%	7.159,15	0,0293%	1.398,34	0,0057%
2002	35.973,91	0,1260%	9.487,12	0,0332%	2.360,09	0,0083%
2003	37.748,66	0,1164%	9.370,72	0,0289%	2.600,53	0,0080%
2004	20.299,77	0,0555%	8.555,93	0,0234%	2.600,53	0,0071%
2005	23.605,08	0,0569%	8.905,13	0,0215%	3.081,41	0,0074%
2006	21.540,37	0,0460%	9.021,53	0,0193%	2.840,97	0,0061%
2007	24.411,59	0,0479%	10.360,11	0,0203%	3.081,41	0,0060%
2008	20.379,95	0,0330%	10.651,11	0,0172%	3.081,41	0,0050%
2009	29.525,58	0,0472%	9.021,53	0,0144%	4.043,16	0,0065%
2010	31.163,09	0,0448%	8.323,14	0,0120%	4.283,60	0,0062%
2011	40.445,13	0,0510%	10.069,12	0,0127%	5.245,35	0,0066%
2012	28.341,13	0,0322%	7.741,14	0,0088%	5.004,92	0,0057%
2013	35.074,16	0,0369%	8.323,14	0,0087%	4.043,16	0,0043%
2014	33.605,20	0,0330%	8.905,13	0,0088%	3.562,29	0,0035%
2015	53.756,34	0,0541%	12.873,86	0,0130%	5.793,24	0,0058%
2016	37.238,98	0,0373%	10.798,08	0,0108%	4.859,14	0,0049%
2017	42.611,09	0,0409%	8.043,00	0,0077%	4.969,35	0,0048%
2018	79.546,13	0,0687%	10.307,50	0,0089%	4.638,38	0,0040%
Promedio:	33.842,48	0,0605%	9.183,87	0,0176%	3.606,58	0,0059%
Tasa de crecimiento promedio:	8,05%	-2,47%	2,53%	-7,46%	8,67%	-1,91%

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones (2018)

Elaborado por: Cristina Chávez

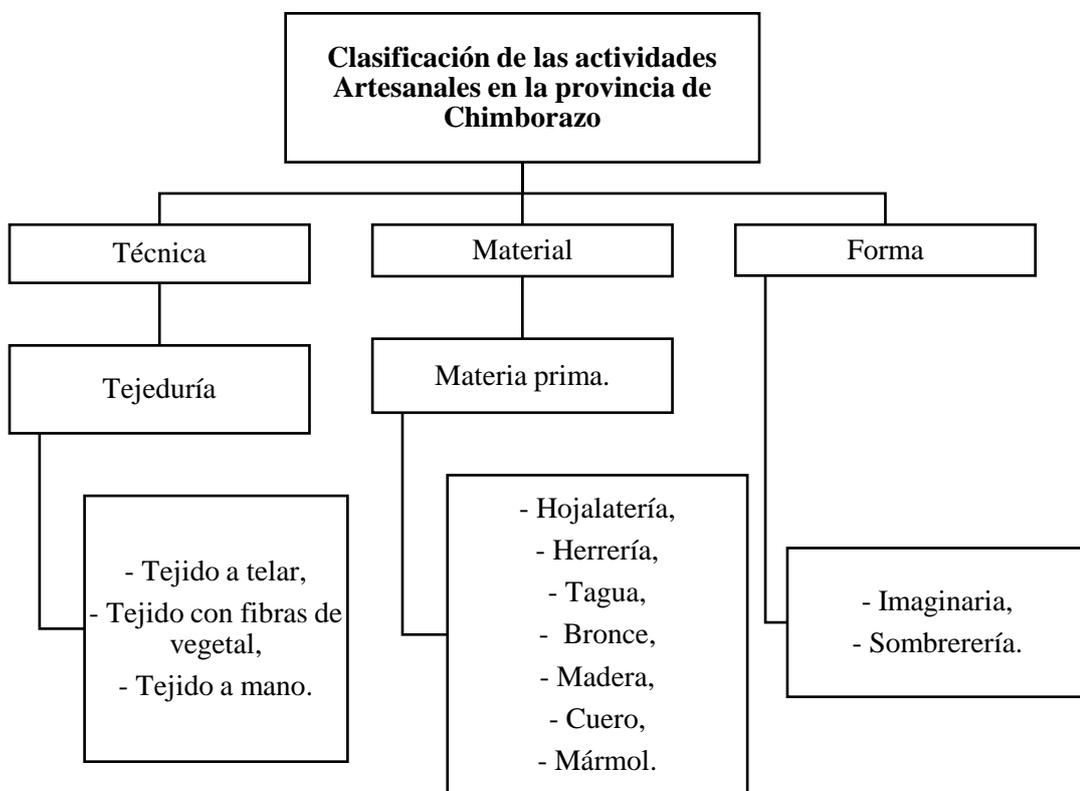
Las exportaciones de artesanías crecieron desde el año 2000 hasta el año 2017; el cambio no fue representativo; sin embargo, el sector experimentó un crecimiento formidable en el 2014 que, por la recesión y crisis del mercado internacional de materias primas, evidenció un fuerte decrecimiento en años posteriores. En el año 2014 las exportaciones crecieron en un 1,04%, la variación más importante registrada durante el período analizado. En años posteriores las exportaciones mostraron un decrecimiento continuado hasta finales del 2017, evidenciando una fuerte respuesta al ciclo recesivo de la economía ecuatoriana a raíz de la caída del mercado internacional de commodities. La representación de la recesión supuso un escenario adverso relacionado estrictamente con el ciclo económico interno y externo, dando cabida a un estímulo negativo a la industria artesanal.

Un sector productivo característico de la zona centro del Ecuador y, en especial en la provincia de Chimborazo, es la fabricación de queso de manera artesanal, industria que ha presentado fuertes iniciativas en organización y en acuerdos con instituciones extranjeras y nacionales para su desarrollo. En la mayor parte de los casos la actividad es realizada por productores individuales de leche, mismos que figuran como agentes de acopio de terceros para producir importantes volúmenes del producto (Tierra, 2012). Tierra reconoce la existencia de una cantidad significativa de asociaciones dedicadas a la actividad, siendo propiedad de grupos de individuos miembros de las comunidades rurales de la provincia. También existen organizaciones que han logrado asociarse con ONGS y demás instituciones con afán de inversión en el sector, lo cual ha logrado un mayor dinamismo productivo y un crecimiento considerable los emprendimientos artesanales. Este tipo de intenciones exitosas en la organización productiva han posicionado a Chimborazo como la provincia más incipiente en la fabricación de productos lácteos, especialmente el queso de fabricación artesanal.

Como se mencionó anteriormente, la provincia de Chimborazo goza de un importante patrimonio de conocimientos artesanales, mismos que se pueden clasificar en técnicas, materiales y formas. La manufactura de productos lácteos, cuero y madera reflejan las fortalezas en la economía microempresarial de la zona, mismos que disponen de una serie de características que han concebido el éxito y la sostenibilidad de estos emprendimientos al largo plazo. Campos & Sánchez (2016) efectúan una clasificación

generalizada de las labores artesanales desarrollados en la provincia, identificando propiedades técnicas y materiales que definen a cada uno de los sectores antes expuestos. Esto logrará brindar una mejor perspectiva del contexto económico en el cual se desarrolla la industria y de los mecanismos y herramientas que han incentivado su crecimiento. En el Gráfico 4 se detallan tales actividades conforme a los criterios previamente identificados.

Gráfico 5. Clasificación de las actividades Artesanales en la provincia de Chimborazo.



Fuente: Campos & Sánchez (2016).

Elaborado por: Cristina Chávez.

En una región determinada es posible que ciertas localidades destaquen en el aspecto turístico y artesanal más que otras y, la provincia de Chimborazo no es la excepción. Toledo (2011) reconoce al cantón Guano (ciudad de la provincia de Chimborazo) como la capital artesanal ecuatoriana por excelencia, ya que atrae anualmente a una prolífica cantidad de turistas en búsqueda de productos derivados del cuero y, en especial, sus alfombras que son ampliamente conocidas en todo el país por su

patrimonio cultural autóctono de la región. Desde una perspectiva dotada de una visión progresista, la localidad figuraría como un centro geográfico de grandes potencialidades industriales en el ámbito textil. Al poder explotar su patrimonio cultural para el mejoramiento de las condiciones de vida del cantón, la potencial industria podría alcanzar mercados internacionales y generar ingentes ingresos para el país y la localidad.

Una de las figuras con mayor relevancia dentro del sector es el clúster que, por naturaleza, representan agrupaciones de empresas que colaboran entre sí entorno a su cercanía geográfica. En vista de la ventaja que supone la presencia de estas agrupaciones empresariales, Jácome (2012) rescata la necesidad de incentivar la formación de estos grupos, puesto que pretenden desarrollar la interacción de los artesanos entre sí con el propósito de crear una mayor capacidad de oferta. Las comunidades indígenas y, en especial los sectores rurales, significarían uno de los principales objetivos para la concepción de programas de estímulo a este tipo de clúster, como es el caso del Ecuador. Jácome reconoce que en el país existe una gran diversidad de clústeres especialmente en las actividades textiles, fabricación de artículos de tagua, paja toquilla, artículos de madera y demás. En la tabla 6 se presentan los principales lugares que concentran este tipo de grupos empresariales por sector de actividad.

Tabla 7. Principales clústeres artesanales en el Ecuador.

Artesanías	Provincias	Número de Talleres
Cerámica	Manabí	539
	Azuay	329
	Guayas	232
	Loja	136
	Cotopaxi	30
	Carchi	20
Paja Toquilla	Cañar	3341
	Manabí	1072
	Esmeraldas	
	Guayas	2219
Joyería	El oro	
	Azuay	741
Textiles y Tejidos	Guayas	250
	Imbabura	3538,3
	Tungurahua	397
Tagua y afines	Guayas	
	Manabí	348
Tallados de madera	Esmeraldas	
	Imbabura	468

Fuente: Jácome (2012)

Elaborado por: Cristina Chávez.

La cultura y la interacción de los artesanos en el mercado es particular en relación a las formas de comercio tradicionales; se desarrollan en un contexto popular que responde propiamente al folclore mismo de las comunidades rurales autóctonas de las etnias que residen en ellas. Por ejemplo, en la provincia de Chimborazo confluyen una variedad de actividades artesanales y oficios como la talabartería, artes en tagua y plásticos, la peluquería, talladores de piedra y mármol, carpinteros, herreros, tejedores y sombrereros. El entorno de comercio reconoce un ambiente tradicional en el cual se reúnen los productores de toda índole para realizar transacciones económicas de compra y venta con sus artesanías y, así adquirir representación en el mercado para conseguir mayores ventas (Campos & Sánchez, 2016). Como la mayoría de actividades tradicionales y ancestrales, estas corren el riesgo de perderse debido a la evolución tecnológica de los medios de producción que posibilitan el incurrimiento de procesos tecnificados.

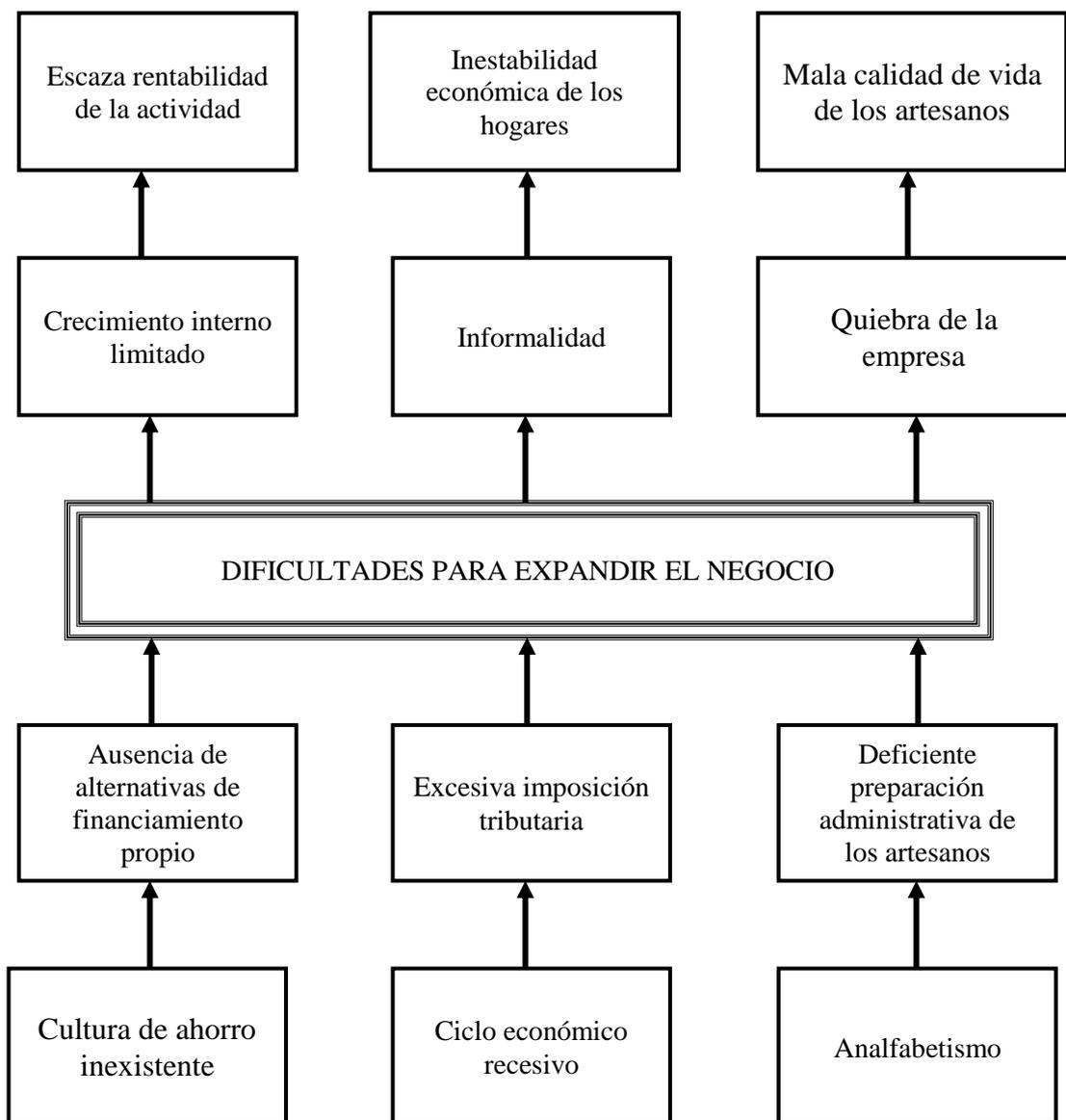
El apoyo a la industria artesanal es crucial para su desarrollo; en el Ecuador se han efectuado diversos programas de inclusión activa para los artesanos con el objetivo de dotarlos de financiamiento y reconocimiento a nivel nacional. Según Zapata (2016), a partir del año 2007, el gobierno ecuatoriano creó el plan Fondos Concursables en afinidad con los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir, cuyo monto prometió cada año favorecer con un millón de dólares a los artesanos que logren destacar su trabajo. El proyecto: “Retratos de artesanos tejedores de la provincia de Chimborazo, incentivados fotográficamente por la goma bicromatada sobre los textiles elaborados con lana de borrego” fue acreedor de los fondos antes descritos en el 2015, además de conseguir asesoría para su ejecución (Zapata, 2016). Estos programas de incentivo afianzan la producción artesanal en todas sus formas y dotan de financiamiento sin costo a los productores para mejorar la calidad de sus productos y desarrollar el negocio al largo plazo.

Los gremios artesanales y la actividad en sí mantienen una participación activa en los diversos eventos de carácter cultural en el Ecuador; las destrezas de los artesanos, su ímpetu para darse a conocer y de mejorar sus técnicas de producción son aspectos que los incentivan a apoyar los eventos culturales. En Riobamba, durante la celebración de la independencia de la ciudad, los gremios reunidos como Confederación y la Junta de

Obreros Católicos, aportan con la elaboración de carros alegóricos y exposiciones artesanales en las que destacan productos de carpintería, sastrería, fabricación de fideos, panadería, mecánica y zapatería (Campos & Sánchez, 2016). Esta iniciativa promete mantener la actividad artesanal a través de la generación de espacios de participación en la sociedad, de manera que la demanda de sus productos se mantenga en el tiempo y su producción sea rentable.

1.1.3 Formulación y análisis crítico

1.1.3.1 Análisis crítico



Fuente: Trabajo de investigación
Elaborado por: Cristina Chávez

La ausencia de alternativas de crecimiento propio que genera dificultades para expandir un negocio artesanal inicialmente es provocada por la inexistente cultura del ahorro de la sociedad ecuatoriana que, a la larga, termina imposibilitando el desarrollo empresarial y reduciendo la rentabilidad de esta actividad. Las implicaciones de esta relación entre problemáticas muestran la correspondencia entre distintos escenarios adversos que han afectado la estabilidad de los emprendimientos artesanales y su potencial éxito en el mercado. La disponibilidad de capital para ser invertido en la expansión de la producción difícilmente puede ser reunido a través del ahorro, lo cual requiere la asociación de los productores para consolidar un volumen de capital operable para el crecimiento empresarial en la producción de artesanías.

El ciclo económico que experimente un país afecta a cada individuo de una u otra manera, siendo así, es de esperar que este proceso presione a los gobiernos para que establezcan ajustes a la población en el orden tributario. El ingreso disponible que se pueda obtener impide la expansión de la actividad, lo que, a su vez incentiva a los artesanos a mantenerse en la informalidad, impidiendo el establecimiento de un negocio fijo que pueda proveer de estabilidad a los hogares dedicados a la producción de artesanías. El déficit público también juega un papel importante en lo que determinará el crecimiento de la actividad artesanal, puesto que la política fiscal puede significar un incentivo, así como una limitación para el desarrollo productivo de un país o de una localidad.

La falta de acceso a la educación por parte de los sectores pobres y vulnerables de la población representan un panorama generalizado de analfabetismo que tarde o temprano terminará afectando el desempeño en las destrezas productivas adquiridas por los artesanos. La falta de conocimientos provoca una deficiente preparación administrativa de los productores, lo que los hace incapaces de expandir su negocio o emprendimiento, e incluso corren el riesgo de dirigir a su incursión a la quiebra. Estas deficiencias podrían ser contrarrestadas con políticas públicas bien focalizadas promovedoras del desarrollo emprendedor que parten de los conocimientos ancestrales y de la herencia cultural. El analfabetismo es un problema para el crecimiento de la actividad productiva en los países en vías de desarrollo, dado que el capital humano no puede mejorar sus capacidades e instaurar procesos de producción eficientes.

1.1.3.2 Prognosis

El perpetuar un emprendimiento es sumamente difícil debido a las fuertes dificultades que experimentan las empresas al iniciarse; el fracaso puede concebirse como un riesgo inminente y la falta de capacidad para sostener una actividad económica podría limitar el desarrollo de las incursiones productivas. Los artesanos generalmente inician con negocios de menor envergadura cuyas implicaciones gozan de mayores exigencias, tanto en inversión como en financiamiento. Un fracaso de emprendimiento generador de encadenamientos productivos correría el riesgo de afectar la estabilidad de negocios relacionados, lo que sumiría a un grupo de empresas en una potencial quiebra masificada. La creación de nuevos negocios que parten de la actividad artesanal puede generar inestabilidad y connotaciones adversas en lo que respecta a la producción y las dificultades expansivas podrían perpetuar la informalidad en los emprendimientos artesanales que concebirían la perpetuidad de la pobreza.

La pobreza puede apreciarse como un círculo constante que debe ser tratado mediante políticas de incentivo a las actividades productivas desarrolladas por los individuos y por políticas gubernamentales de redistribución. Por tal motivo, si no se soluciona las dificultades que poseen los artesanos para expandir su negocio se mantendría un constante escenario de pobreza, manteniendo un círculo de precariedad entorno al contexto social de los artesanos que, durante mucho tiempo han formado parte de sectores vulnerables de la población. La mala calidad de vida derivada de esta situación supondría un foco social y económico que podría presionar a las nuevas generaciones a incursionar en actividades delictivas o simplemente a migrar a otro tipo de actividades productivas, relativamente más rentables que la producción artesanal en sí.

Las dificultades para posicionar en el mercado los productos de origen artesanal, para expandir el negocio y la baja rentabilidad de la actividad, condicionan a los conocimientos ancestrales al olvido y los poseedores de dichas destrezas dejan de transmitirlos a las futuras generaciones. El patrimonio cultural plasmado en los saberes autóctonos de las etnias ecuatorianas y de los diversos grupos sociales puede caer en el olvido si no se procuran estrategias que viabilicen la actividad al desarrollo y a la sostenibilidad económica a través de financiamiento prioritario. Las limitaciones de

acceso al crédito a los sectores menos privilegiados en América Latina se conciben como un problema estructural de discriminación que termina limitando el desarrollo de las comunidades pobres y especialmente al sector artesanal, esto al largo plazo podría suponer problemas sociales de mayor perjuicio al bienestar colectivo en el futuro, tanto en el contexto económico como político del Ecuador.

1.1.3.3 Formulación del problema

¿Cómo la ausencia de alternativas de financiamiento propio genera dificultades para expandir el negocio y limita las fuentes de crecimiento interno de los artesanos de la provincia de Chimborazo?

Variable independiente (Causa).

Alternativas de financiamiento propio

Variable dependiente (Efecto).

Crecimiento interno

1.1.3.4 Interrogantes

- ¿Por qué es importante conocer las necesidades de financiamiento de los artesanos de la provincia de Chimborazo?
- ¿Cuáles son las condiciones actuales de financiamiento de los artesanos de la provincia de Chimborazo?
- ¿Qué estrategias son las necesarias para la creación de una institución de microfinanzas propia para los artesanos de la provincia de Chimborazo?

1.1.3.5 Delimitación del problema

Campo: Finanzas,

Área: Gestión financiera,

Aspecto: Financiamiento y crecimiento interno,

Delimitación espacial: Artesanos de la provincia de Chimborazo,

Delimitación espacial: Sede de artesanos de la provincia de Chimborazo,

Delimitación temporal: junio – diciembre 2018,

Unidades de observación: Artesanos de la provincia de Chimborazo.

1.2 JUSTIFICACIÓN

En América Latina, se ha afianzado la producción de artesanías como fuente principal de generación de ingresos para el mantenimiento del hogar en los estratos pobres de la sociedad, misma que ha adquirido relevancia en los mercados y en toda práctica comercial en general. En países como México, Nicaragua, Chile, Uruguay, Ecuador y Colombia, la producción artesanal y su comercio han mostrado liderazgo en los mercados internacionales, lo que contribuye al desarrollo de las condiciones económicas y culturales de las etnias del continente (Rojano, Contreras, & Mendoza, 2016). La puesta en marcha de propuestas que incentiven la creación de emprendimientos enfocados a la explotación de los saberes ancestrales y especialmente relacionadas a su financiamiento, son aspectos necesarios para evitar que ciertos sectores de la población se mantengan por debajo del umbral de la pobreza.

El sector productivo artesanal y su estudio todavía posee vigencia en el interés social y económico en la región y, en el Ecuador, especialmente debido a la riqueza étnica y cultural que el país posee. Esta situación promete un escenario promisorio para la actividad artesanal; sin embargo, aún existen dificultades para sostener el sector en el tiempo. La valoración social del patrimonio cultural (artesanías) adquiere mayor importancia cada vez que este se relaciona a la cotidianidad de los individuos, a los cambios sociales y al mantenimiento de los conocimientos tradicionales, lo cual implica un incentivo para concebir el desarrollo humano en las comunidades (Benítez,

2008). En este sentido, el olvido de las etnias autóctonas del Ecuador se concebiría como una condena cultural y social, lo cual sumiría al patrimonio histórico de los saberes ancestrales a las actividades poco tecnificadas a la inobservancia y posterior extinción, por esto es necesaria la inversión masificada.

El conseguir el suficiente capital para incursionar en una actividad productiva, particularmente en lo relacionado al sector artesanal, presenta muchas dificultades e inclusive existe cierta discriminación para acceder a financiamiento para los sectores pobres de la sociedad, lo que limita su desarrollo. Por ejemplo, en América Latina, solamente el 7% de los pescadores artesanales tienen acceso al crédito, proporción que no llega ni al 10% como para considerarse como un problema relativamente menor (Campos, Marttin, & Cotto, 2010). Campos et al. sostienen que limitaciones como las altas tasas de interés, los plazos inadecuados y el exceso de garantías imposibilitan a los artesanos pesqueros a conseguir capital para expandir su actividad. El financiamiento para el desarrollo local es fundamental; sin embargo, si la financiación externa presenta excesivas limitaciones para su acceso, el reunir capital propio de acuerdo a la cohesión masificada de artesanos podría ser una alternativa factible para incentivar al sector.

Durante los procesos recesivos de la economía, los grupos más pobres de la sociedad son los más perjudicados y, en tales circunstancias, la actividad artesanal se posiciona como una alternativa para sostener económicamente el hogar. El artesano se desenvuelve dentro de un contexto rural que muchas veces es relegado y perpetúa su producción con escasas expectativas de rentabilidad, ya que en la mayoría de los casos se la realiza simplemente como una actividad de apoyo (Hernández, Pineda, & Andrade, 2011). La producción y comercio de productos artesanales deben adquirir protagonismo en el sector productivo nacional, para lo cual la reasignación de recursos por parte de la sociedad hacia los sectores vulnerables con patrimonio cultural por medio de programas de financiamiento o de la creación de cooperativas propias es imperativa. El apoyo a la industria cultural sostenida por las etnias con expectativas de crecimiento exige facilitar recursos y cohesionar habilidades, y capital para plasmar la riqueza ancestral en un producto tangible y de calidad.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo general

Analizar la relación existente entre las alternativas de financiamiento propio de los artesanos y sus fuentes internas de crecimiento.

1.3.2 Objetivos específicos

- Identificar las alternativas de financiamiento propio de los Artesanos de la provincia de Chimborazo.

- Determinar la situación de las necesidades de crédito para los Artesanos de la Provincia de Chimborazo.

CAPÍTULO II

2 MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

En la economía actual y en los procesos de desarrollo en América Latina la actividad emprendedora, especialmente la de origen artesanal, supone un aporte significativo para el desarrollo social y cultural de la población en general. La industria posee una importante potencialidad para el desarrollo en el corto y largo plazo entorno a la riqueza cultural y turística que posee la región, razón por la cual el estudio de la situación productiva artesanal goza de pertinencia para construir conocimiento en virtud de incentivar el crecimiento productivo local. Las artesanías y los saberes heredados durante generaciones son una expresión de la continuidad histórica, puesto que en estos convergen conocimientos aportados por una diversidad de culturas que han sido asimilados para la elaboración de técnicas, gestión de materias primas y diseños con las adecuaciones propias de cada generación (De la Borbolla, 2008). La industria artesanal da amplia cabida para ser explotada, desde la elaboración de productos con valor cultural hasta la fabricación de bienes tradicionales exentos de riqueza cultural pero preservantes de conocimientos precedentes.

El entorno económico microempresarial, una problemática para el artesano.

Las incursiones productivas en el ámbito artesanal generalmente inician como pequeños emprendimientos o Pymes con necesidad de financiamiento y políticas de apoyo que puedan sostenerlas en sus primeras etapas de existencia. Particularmente, el acceso al crédito o a capitales es un tema recurrente en el debate académico y político que, en consecuencia, constantemente pone en discusión los requerimientos del sector artesanal para sostenerse en el tiempo. La instauración de políticas de ayuda financiera exige cierta atención y conocimiento por parte del grupo social beneficiario, esto con el propósito de aplicar con eficiencia un proyecto de estímulo productivo a través del financiamiento (Briozzoa, Vigier, Castillo, Pesce, & Speroni, 2016). El capital puede obtenerse de diversas formas, una manera idónea es a través del ahorro;

sin embargo, para poder reunir la cantidad adecuada se necesita el transcurso de varios años, por lo cual sería conveniente cohesionar los recursos de los artesanos.

Como cualquier otro emprendimiento, el acceso al capital no es el único inconveniente que presentan los artesanos para sostener su actividad. El contexto económico de influencia es muy diverso y, a pesar de que el financiamiento es el tema preponderante, aspectos como el empleo y la regulación pueden afectar directa o indirectamente al desempeño empresarial. Los emprendedores actualmente resaltan la necesidad de dar una solución inmediata a la problemática presente como el financiamiento, la innovación y la creación de fuentes de empleo (Briozzo et al., 2016). La legislación vigente en materia de tributación en el Ecuador logra beneficiar la posición artesanal de cierta forma. Sin embargo, las dificultades para acceder al capital aún es un tema ausente en los objetivos de acción del gobierno, por lo que disponer de recursos para mejorar el condicionamiento de la actividad productiva aún corre por cuenta de los propios artesanos.

La globalización y el avance tecnológico son temas también exentos en la práctica artesanal; los avances en materia de comunicaciones y tecnificación en los procesos productivos no son de fácil disponibilidad para los artesanos, lo que nuevamente conduce el análisis a la problemática del financiamiento y el crecimiento interno. Lombera (2008) reconoce que el artesanado mantiene una casi inexistente presencia en el mundo globalizado, tanto en tecnología como en el aspecto económico, esto está alejando a la industria artesanal del progreso técnico, del desarrollo productivo, del crecimiento interno y de los mercados internacionales. Las circunstancias actuales de las problemáticas contemporáneas exacerban la inestabilidad económica de las comunidades que, conjuntamente con la escasa preparación que poseen los artesanos, condicionan el nivel de respuesta que tengan frente a las eventualidades adversas de orden económico y social que acontezcan.

Los escenarios de crisis sociales y económicas ejercen también afectaciones sobre el entorno artesanal y microempresarial en general al ser sectores productivos vulnerables y, en la mayoría de los casos, emprendimientos que acaban de instaurarse. En el entorno socio-económico mundial actual, se categoriza a los procesos recesivos

y de crisis como eventos de carácter coyuntural los cuales generan circunstancias conflictivas y de inestabilidad social, mismas que terminan afectando el desempeño productivo de los emprendimientos artesanales (Lombera, 2008). La crisis consecuente a los ciclos económicos y las constantes transformaciones de la sociedad conciben limitaciones para el crecimiento de las empresas artesanales, situación que volatiliza el desempeño de las microempresas sustentadas en la actividad de fabricación de bienes artesanales con patrimonio cultural. Una forma para incentivar el sector supondría la creación de programas de financiación, así como el incentivo al consumo de bienes patrimoniales y que son fabricados con manos de artesanos.

Las vulneraciones y las potenciales afectaciones al desempeño empresarial de carácter artesanal también se centran en eventualidades más concretas como: la posición en los mercados, la disponibilidad de materia prima, la continuidad de la enseñanza y el financiamiento, mismo que se discutió anteriormente. Los artesanos continuamente se enfrentan a dificultades para desempeñar su actividad a través de canales de comercio justo, el peligro de desaparecer a causa de la falta de perpetuidad en la enseñanza de los métodos productivos, la extinción de materias primas y las distorsiones que puedan generarse a partir de la evolución del mercado y del turismo (De la Borbolla, 2008). Este tipo de limitaciones establecen vulneraciones a la sostenibilidad de la producción artesanal en todas sus formas, lo cual exige atención prioritaria por parte del gobierno y de los mismos artesanos cohesionando sus capacidades y capital para poder constituir unidades de producción representativas en los mercados y en la industria.

El sistema financiero constantemente vulnera a los artesanos discriminando su acceso a capitales dada su posición de vulnerabilidad y escasa disponibilidad de recursos para respaldar una eventual financiación. A esto se suma la falta de disponibilidad de acceso a la seguridad social por parte del gobierno y su inoperancia para solucionar la problemática actual que experimentan los sectores pobres de la población en América Latina (López A. V., 2008). El autor también reconoce la necesidad de los productores para, en ausencia de acceso al crédito, disponer de recursos propios para invertirlos en su actividad productiva y responder eficientemente a los requerimientos actuales de carácter social y económico. Una alternativa eficaz consistiría en respaldar las

iniciativas de cohesión de recursos y de trabajo que tienen los artesanos, creando instituciones para el financiamiento y para la producción unificada como cooperativas de ahorro y crédito o de producción.

No todo tipo ejercicio artesanal puede ser positivo dadas ciertas características de la actividad económica, siendo que en algunos ámbitos productivos existen exigencias del mercado y en especial requerimientos sociales y ambientales que en efecto no pueden ser sobrellevados por los artesanos. Un caso ejemplar es el de la minería artesanal que, debido a las exigencias ambientales en el tratamiento de los procesos de explotación, no son de pertinencia para llevarse a cabo por parte de individuos u organizaciones informales sin preparación para tal efecto. De Echave (2016) destaca la situación del Perú que, dado el incipiente desarrollo del mercado de la explotación aurífera, ha provocado la proliferación de la pequeña minería (minería artesanal e ilegal). En este caso, la actividad artesanal supone un problema para la sociedad más que un aliciente para solventar procesos productivos favorables para la sociedad, lo cual necesariamente exige la participación de las grandes corporaciones para hacerse responsables de la explotación.

Las capacidades productivas son un aspecto limitante para el desarrollo de la industria artesanal que en la mayor parte de los casos no depende del desempeño interno financiero y gerencial sino de características externas como la inequidad de posiciones entre productores y distribuidores. Claire (2015) rescata el caso de las comunidades productoras de queso limeñas, las cuales han logrado llevar su producto a los supermercados, aunque con ciertas desventajas que han impedido una negociación fructífera para ambas partes. Algunas exigencias por parte de los supermercados y de grandes distribuidores no son de fácil o siquiera posible cumplimiento por parte de los artesanos, según sostiene Claire; los grandes distribuidores demandan ingentes volúmenes de producción, con provisiones constantes del bien y con altos estándares de calidad, aspectos que no están al alcance de los productores artesanales de queso. Nuevamente nace la necesidad de establecer canales de financiamiento a través del establecimiento de organizaciones o cooperativas que faciliten el financiamiento de los artesanos sin discriminación o que constituyan unidades productivas como las cooperativas de producción.

Las oportunidades e incentivos al sector

El Estado supone una forma de incentivo al sector artesanal, las potencialidades de los conocimientos productivos de los sectores vulnerables de la población prometen un desempeño eficiente que puede obtener grandes rendimientos e importantes aportes a la economía de los países de múltiples formas, especialmente en los países en vías de desarrollo. El ámbito cultural está estrictamente relacionado a la independencia laboral; se reconoce su potencialidad como escenario propicio para el emprendimiento y, en el caso colombiano, las instituciones públicas han tomado la posta en las políticas de incentivo para el desarrollo del sector (Montenegro, 2013). Montenegro resalta la correspondencia existente entre historia y autonomía productiva que goza de cierta conveniencia para contrastar nuevos panoramas productivos en los cuales predominan las iniciativas individuales para la creación de empresas más que las incursiones industriales de mayor trascendencia. El emprendimiento y la producción artesanal en general prometen importantes beneficios para la economía y para su evolución en el futuro.

Los emprendimientos artesanales van a presentarse inicialmente como PYMES, lo cual los posiciona como fuentes de empleo para los conocedores de saberes ancestrales y de métodos de fabricación de productos manufacturados. Es necesario establecer políticas de ayuda a las PYMES dado que las actividades artesanales comúnmente se identifican como pequeñas empresas. Las políticas relacionadas a la disminución de la pobreza por medio de la generación de empleo bajo el canal de incentivo a las PYMES se constituirían como una serie de proyectos de acceso y dotación de facilidades para adquirir financiamiento para los artesanos, lo que al largo plazo supondría una disminución de las condiciones de desempleo en la sociedad (Saavedra & Saavedra, 2014). El aportar al crecimiento de las PYMES también se consideraría como una intención de apoyar a la actividad artesanal; es decir, incentivar a las pequeñas y medianas empresas implica también estimular el desarrollo de los artesanos.

Las intenciones de reconocer al artesano como un empresario, lo dota de capacidad para formalizar su actividad que instaurará un espacio que pueda ser supervisado por el gobierno y sea diagnosticado en materia de desempeño y crecimiento a través de

estadísticas económicas fiables. Actualmente se posiciona al artesano como un agente productivo (microempresario) emprendedor, ubicándolo en un círculo productivo formal que tiene como principal característica proveer de indicadores de control y gestión política para establecer acciones para contrarrestar deficiencias en el mercado local (Montenegro, 2013). Un sector productivo reconocido brinda de facilidades a los productores para tener acceso a fuentes de financiamiento y a otras ventajas adicionales como formar parte de un sector planificado regido y con derecho a formar parte de los incentivos que pueda proveer el gobierno según su ámbito de acción y responsabilidad social para con la ciudadanía y la economía.

La economía artesanal posee todavía vigencia a nivel nacional e internacional dada su categoría de mipymes y la trascendente perspectiva de crecimiento y representatividad en el ámbito productivo de los sectores no privilegiados de la población. La posición de la industria juega un papel importante en las perspectivas de crecimiento de la economía en el futuro, además de que establece un escenario provisorio de desarrollo en tecnificación y en volúmenes de producción. En el caso de México, por ejemplo, Hernández, Pineda, & Andrade (2011) evidenciaron una gran presencia de la actividad artesanal en la economía del país al representar el 99,8% de las empresas del territorio, constituyendo un importante aporte al empleo y al PIB. Si bien es cierto que la cantidad de estos emprendimientos es prolífica, sus volúmenes de producción y su representatividad en los mercados no logran asemejarse con lo evidenciado por las grandes industrias, lo cual supone un problema todavía vigente.

Las organizaciones dedicadas a la realización de pluriactividades artesanales se conciben como una oportunidad para crear negocios de gran rentabilidad que puedan adentrarse en mercados desarrollados con grandes expectativas de éxito. Un ejemplo claro es el caso de los grupos indígenas del Brasil “Quilombolas” quienes conformaron agrupaciones artesanales en la ciudad de Sao Paulo para proceder a fabricar artículos artesanales para ser puestos a la venta en el mercado nacional. Dentro de los productos que dichas comunidades elaboran se encuentran piezas para sillas, carteras, sandalias, estereras, objetos para uso doméstico y sombreros (Garavello, Da Silva, & Pacheco, 2008). Estas alternativas de negocio suponen un incentivo para que los pobladores de los sectores rurales permanezcan en la actividad campesina, además de que puedan

generar ingresos sostenibles para mantener una calidad de vida digna y próspera; con ello, se asegura la estabilidad económica y social de las zonas rurales en el futuro.

El sector artesanal puede configurar las bases para la instauración de una industria en todas sus formas. Las referencias históricas artesanales como es el caso español mostraron una evolución considerable de la actividad a partir del siglo XV, la cual terminó consolidándose como un grupo de industrias afianzadas en la economía española. Llibrer (2014) describe la historia de un pequeño grupo de artesanos dedicados a la fabricación de lana, paño, aceites y a la tintura en la época medieval que concibieron su expansión productiva sin la necesidad de incurrir en financiamiento mercantil intensivamente. Posteriormente estas agrupaciones de artesanos desarrollaron una red de talleres bien articulados que lograron establecer un distrito industrializado de carácter manufacturero, lo cual ayudó a mejorar las condiciones de vida de los artesanos en su totalidad. Esto muestra la importancia de dar apoyo al sector artesanal y pone en discusión la subestimación que se le da al sector.

La importancia del sector artesanal nace como una alternativa para establecer unidades productivas que logren revertir situaciones de pobreza y precariedad en las zonas de mayor vulnerabilidad para caer bajo el umbral de pobreza. En este sentido, la comercialización del patrimonio cultural se establece como una forma de negocio cuyas expectativas de crecimiento son formidables y mayormente explotables por parte de las comunidades relegadas que, comúnmente gozan de conocimientos ancestrales. Los mecanismos de comercialización y de relación entre productores y consumidores de bienes artesanales se conciben como características tradicionales autóctonas de los individuos y de los procesos mismos que crean el patrimonio cultural intrínseco al bien final (Benedetti, 2012). En consecuencia, dicho patrimonio puede ser objeto de comercialización, consiguiendo oportunidades de desarrollo para las comunidades pobres carentes de fuentes de ingresos y de participación en el contexto productivo en las economías a nivel mundial.

Las características expresivas identitarias que poseen los productos de origen artesanal suponen una fuerte potencialidad para ser reproducidas ya que gozan de predilección en los hábitos de consumo de la población y en la psiquis de consumo en general. La

complejidad de las características históricas se concibe como un bien plasmado en el producto final que se lo vende en los distintos mercados para provecho del artesano y satisfacción del consumidor que busca nutrirse de conocimiento y cultura. Actualmente, el entorno productivo de los grupos poblacionales internos es destacado por la diversidad y cohesión existente entre actividades, mismas que exigen desarrollarse para establecer garantías a su producción y adquirir relevancia en el mercado (Rotman, 2011). El provecho de las cualidades de los recursos patrimoniales inherentes al bien artesanal debe ser el principal objetivo de los productores que anhelan expandir su mercado objetivo, tanto nacional como internacionalmente, lo que posicionará a dichos productos en mercados más competitivos.

Las dificultades de la producción artesanal

Ahondando de cierta forma sobre el tema discriminatorio en diferentes aspectos que experimentan las comunidades productoras de artesanías, este fenómeno se fundamenta principalmente en la incidencia de la pobreza en estos sectores que, a priori, son calificados como escasamente productivos y muy riesgosos para invertir. Según Benítez (2008), un problema muy presente que limita la expansión de la industria artesanal y del progreso de los sectores pobres de la población, por mucho son las marcadas diferencias entre estratos socioeconómicos existentes en la cultura latinoamericana. Benítez arguye que el marginalismo y la discriminación son circunstancias que el artesano todavía requiere sobrellevar para lograr un desempeño aceptable en su industria. En este sentido, el acceso a financiamiento debería considerarse como una herramienta de incentivo, aspecto en el cual las cooperativas de ahorro y crédito han mostrado eficiencia y éxito, demostrando que la inversión en los sectores pobres relativamente es un proyecto rentable.

Las dificultades que encuentran los artesanos para disponer de capital para mejorar sus condiciones de negocio posicionan a las alternativas de financiación propia como las más propicias para concebir alternativas de éxito para los artesanos de las localidades rurales. Un caso particular que describe dicha situación es el caso de la pesca artesanal en Nicaragua, misma que fue partícipe de un proyecto de cohesión entre los pescadores para establecer organizaciones productivas entre individuos y lograr mejores

alternativas para el desarrollo de la industria. En tal virtud, Campos, Marttin, & Cotto (2010) identifican al sector artesanal pesquero y, en su totalidad al sector artesanal en general, como grupos discriminados en lo que respecta a la accesibilidad al crédito, razón por la cual se requiere implementar iniciativas de financiamiento propio para los artesanos. El posicionamiento de ciertos organismos que pretenden brindar apoyo financiero a los artesanos y la iniciativa misma de reunir recursos entre productores supondrían alternativas plausibles para el desarrollo de esta actividad.

El entorno urbano podría significar fuertes afectaciones para el desempeño de la industria artesanal al mostrar innumerables retos en el establecimiento de procesos productivos bien implementados que generen réditos sostenibles. Largacha (2011) reconoce que dentro de las diversas dificultades que la actividad productiva artesanal implica, prepondera el desconocimiento en la concepción del bien final, en la gestión de materias primas y del talento humano. Los requerimientos actuales de los mercados en cuanto a calidad, peso y presentación son otros limitantes que afectan los resultados y la perpetuidad de los emprendimientos artesanales, cuyas capacidades no son las suficientes para cumplir con tales exigencias (Largacha, 2011). La única solución para resarcir dicha problemática es la inversión en capacitaciones y en la adquisición de maquinaria actualizada diseñada específicamente para cumplir el fin de crear productos de calidad de acuerdo a la normativa de calidad exigida por los mercados tanto a nivel nacional como internacional.

Los artesanos, así como los productores agrícolas se caracterizan por disponer de escaso capital, de manera que en diversas formas los individuos dedicados a este tipo de actividades tenderán a encontrarse con dificultades para mejorar su negocio o actividad productiva. Giordano, Cittadini, Scatturice, & Pérez (2015) destacan las mínimas posesiones que tienen estos individuos, lo que deriva en la operatividad de instalaciones precarias con bajo talento humano, situación que se extrapola a su calidad de vida. En consecuencia, las necesidades para poder mejorar las condiciones de producción requieren capital, virtud inexistente en la realidad social y económica de las comunidades campesinas y de artesanos en América Latina. Entorno a aquello, es imprescindible el acceso al financiamiento con facilidades de garantías o simplemente la cohesión de recursos entre diversos individuos dedicados a la actividad, tal objetivo

podría ser concretado por medio de la creación de cooperativas de producción o financieras.

La modernidad de los hábitos individuales de la población, además del contexto de los mercados actuales que se desarrollan dentro de un contexto mayormente capitalista, exigen nuevas formas de dinamismo para los sectores pobres de la población que sustentan sus fuentes de ingresos en la producción artesanal. La sostenibilidad de la industria de carácter individual y familiar en el sistema capitalista moderno amerita nuevos desafíos, especialmente para los artesanos de menor relevancia en el sector debido a las formas desleales que experimentan estos por parte de la competencia (Cuevas, 2011). Los nuevos desafíos de la globalización, así como los nuevos requerimientos en materia de procesos amigables con el ambiente muchas veces son inaccesibles para los sectores pobres de la población, lo cual exige el incurrimento intensificado en financiamiento para invertir capitales en procesos mayormente tecnificados, sustentables y amigables con el ecosistema.

Desde épocas coloniales la actividad artesanal ha forjado las bases de la industria actual, siendo la producción manual derivada de conocimientos heredados un eje de desarrollo para las localidades que en el futuro terminó consolidándose como actividades fuertemente afianzadas en las economías de América. Meza (2014) destaca el ejemplo colombiano de la producción artesanal de aguardiente, ya que de este sector nació la concentración monopólica dentro de este mercado. Durante años la producción de licores se ha constituido como una base representativa de control monopólico y como el mayor motor productivo de Colombia, lo cual fue resultado, en un principio, de la industria artesanal de aguardiente. El ejemplo colombiano reconoce la potencialidad que tienen los emprendimientos artesanales en el futuro para afianzarse en el mercado y constituir emporios industriales o de servicios que logren aportar al desarrollo productivo de la sociedad en general.

Pese a las expectativas de crecimiento y a la experiencia histórica de éxito que ha presentado la industria artesanal, todavía esta es considerada como un sector no desarrollado en el aspecto productivo, carente de capacidades para el crecimiento y con bajas expectativas de sostenibilidad en el tiempo. Acorde a esto, Rojano,

Contreras, & Mendoza (2016) reconocen que, a pesar de los avances obtenidos en materia organizativa y de producción, el sector artesanal aún es reconocido como una actividad residual. Dentro de este grupo de organizaciones, según Rojano et al., se encuentran empresas con: desprestigio, incapacidad de cohesión entre organizaciones, limitaciones para conseguir financiamiento y falencias en la gerencia empresarial. Si bien es cierto que esta actividad no es prolífica en crecimiento, en eficiencia productiva y en la gerencia organizacional, sus debilidades no pueden extrapolarse al universo de los emprendimientos artesanales; el estancamiento y el fracaso contemplan factores diversos que pueden confluir incluso para las empresas ya establecidas.

Los gremios constituidos como agrupaciones artesanales terminan convirtiéndose en organizaciones productivas bien constituidas con ánimos de crecimiento en el mercado y de superación personal. Dichas agrupaciones supondrían, a través de estructuras organizativas constituidas como cooperativas (sean de carácter financiero o de producción), formas iniciales de empresas capaces de hacer frente a los altos requerimientos de los distribuidores de primera línea, así como del mercado en sí. Las agrupaciones o clústeres artesanales se conforman como sectores gremiales establecidos comúnmente en barrios en sus inicios y que por exigencias del mercado y del contexto, comparten espacios para desempeñarse eficientemente en el ámbito productivo (García & Unzu, 2013). Es necesario aprovechar la cercanía geográfica y cualquier forma de relación entre individuos que pueda posibilitar la cohesión de recursos y capacidades para la creación de unidades productivas capaces de cumplir con las exigencias del entorno económico y del mercado.

2.2 FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA

Al ser la actividad artesanal el principal tema de estudio en el presente trabajo, es necesario identificar con claridad su definición y ciertos aspectos conceptuales que el término posee para identificar, desde una perspectiva teórica, las implicaciones relacionadas al sector empresarial resultantes de sus interacciones con el contexto. Una definición exigente del término artesanías es el de Hernández, Pineda, & Andrade (2011), quienes conciben a este tipo de artículos como: “provenientes de actividades con fines de lucro o no, cuya característica principal es la de haberse originado en

procesos carentes de especialización, división y tecnificación del trabajo y que la tradición e idiosincrasia son aspectos plasmados en el producto final” (pág. 63). Esta definición, precisa en algunas características, es completamente limitante en otras, al describir la imposibilidad de concebirse procesos tecnificados en los métodos de fabricación artesanal y que, por otro lado, la producción individual es propia de la elaboración de este tipo de productos.

Siendo flexibles, es de reconocerse que el ejercicio de la actividad artesanal supone un proceso amplio en la psiquis de los individuos y en el ámbito productivo; es un sumario de aprendizaje que parte del desconocimiento parcial de un método de fabricación específico y que se perpetúa hasta la adquisición de una plena destreza en los métodos empleados para la fabricación de un bien. Es así que, el método artesanal podría ser entendido como “la etapa de transformación de productores no cualificados en fabricantes cualificados” (Pestano, Rodríguez, & Del Ponti, 2011, pág. 89). En este sentido Pestano et al. sostienen que dicha concepción ha adquirido representatividad como una definición plausible de la actividad artesanal y que, lejos de desaparecer, se ha expandido y evolucionado dentro del debate del término. La concepción de la actividad artesanal como una etapa de aprendizaje amplía la adjetivación de las actividades productivas no solo a aquellos grupos en los que existen precarios métodos de producción, sino que el término puede ser aplicable para aquellas industrias que se encuentran en formación metodológica y organizacional.

2.2.1 Finanzas

Otro componente importante que aborda el presente análisis es el financiamiento, de manera que es requerido explorar concepciones teóricas generales que tratan dicha temática. Las finanzas como área tratante del comportamiento de las formas existentes para la obtención de capitales a ser invertidos, aborda diversas áreas conceptuales: la acción de conseguir los recursos necesarios para efectuar una inversión per se y el hecho mismo de ejercer dicha inversión. Lawrence & Gitman (citado por Morales & Morales, 2014) identifican a las finanzas como la rama económica que tratan los procesos, los instrumentos, mecanismos e instituciones que son partícipes en la intermediación financiera y en la transferencia de capitales entre agentes económicos.

Según esta definición, la rama de las finanzas abordan la siguiente temática relacionada al ámbito financiero:

- Análisis de los tipos de interés,
- Financiamiento,
- Análisis y diagnóstico de herramientas financieras,
- Inversión,
- Desempeño de los mercados financieros,
- Diseño y estudio de la estructura adecuada de financiación,
- Proyectos de inversión,
- Análisis del desempeño empresarial,
- Carteras de inversión en acciones,
- Procesos contables,
- Logística empresarial.

Debido a que financieramente las empresas tienen como objetivo elevar su valorización, la herramienta base para concebir tal idealización es el ejercicio de la administración financiera en todas sus formas, cuya área operacional de tratamiento es exclusivamente el área de planificación financiera. Un claro requerimiento para la gestión empresarial es la correcta y oportuna explotación de datos económicos, para lo cual el registro contable de resultados goza de gran relevancia. La información de carácter financiero supone la base para la planificación, misma que se encuentra plasmada en los estados financieros: balance general (estado de situación financiera), estado de cambios patrimoniales y de resultados (Morales & Morales, 2014). Mediante la dotación de información cuantitativa, la gestión dispone de recursos para efectuar diagnósticos al desempeño económico y para identificar posibles falencias en la operatividad de los diversos departamentos en la organización como son las áreas de contabilidad, finanzas, ventas e incluso dentro del área de producción.

Las finanzas se sirven de la administración financiera para cumplir con los requerimientos para sostener la estabilidad en los rendimientos de una empresa e incluso de los individuos para con el mantenimiento de su hogar. Como resultado de las acciones adoptadas por el ejercicio de esta disciplina, se espera el equilibrio general

en los distintos aspectos financieros que son de afectación directa al rendimiento de una actividad económica específica. Conforme a ello, la administración financiera como área subordinada a las finanzas se reconoce como la totalidad de funciones aplicables por el órgano o individuo administrador financiero que buscan la optimización y planificación de los requerimientos del flujo de efectivo (Rodríguez F. , 2017). La optimización de recursos y la reorganización administrativa son factores cruciales para establecer mecanismos de incentivo al desarrollo organizacional y al crecimiento productivo que puede adquirir una empresa dado su efectividad para sobrellevar falencias y eventualidades adversas suscitadas en el entorno económico.

La gestión en lo que respecta el análisis de información contable se enfoca cada vez más en dar un tratamiento generalizado a los métodos de obtención informativa, lo cual posibilita dar un diagnóstico fiable de la actual situación de la empresa, indiferentemente de su posicionamiento en el mercado o de su tamaño. Los estados de situación financiera como: estado de resultados, balance de situación, estado de flujos de efectivo, estados de cambios patrimoniales netos y anexos o memorias, posibilitan la aplicación de un análisis perspectivo holístico a los procesos contables y de gestión financiera (Ramos, Rosario, & Valenciano, 2016). Los diagnósticos efectuados mediante los estados de situación financiera son empleados en conformidad a dos clases de abordaje analítico que son:

- a) Fungen como insumos para desarrollar aproximaciones en el futuro, considerándose a los balances financieros proforma como los de mayor utilidad y de conocimiento por parte de los analistas en el campo, lo cual dota de una perspectiva a posteriori del desempeño empresarial.
- b) También son considerables como herramientas para desarrollar diagnósticos referentes a lo acontecido en la organización y extrapolar a futuro escenarios adversos basados en la experiencia previa. Las áreas de las finanzas y de la contabilidad abordan escenarios distintos en relación de la información de información contable que se dispone; el área contable se enfoca al análisis a priori, mientras que las finanzas lo hacen a posteriori.

2.2.2 Gestión financiera

La capacidad operativa de una empresa, así como su volumen de ventas determinan su tamaño y alcance dentro del mercado, lo que a su vez es inherente a la cantidad de transacciones que se realizan dentro de la organización. Los volúmenes de negocio, así como el dinamismo financiero que presente una empresa generan efectos positivos o negativos en su desempeño. Tales estímulos podrían incentivar la expansión empresarial y productiva de los agentes económicos, transferir instrumentos estructurales internos de un lugar a otro o pueden favorecer incluso a la contracción del tamaño de una empresa (Ramos, Rosario, & Valenciano, 2016). Los constantes flujos de recursos y transacciones prometen incentivar conductas de orden eventual o de mayor perpetuidad en el tiempo; cada una de estas decisiones presentan trascendencias diversas en distintas áreas, mismas que según Ramos et al. pueden clasificarse como de efectos transitorios o de efectos permanentes.

Movimientos transitorios: se conciben como movimientos transitorios a aquellas decisiones tratadas dentro de la gestión operativa caracterizadas como acciones regulares dentro del negocio que poseen un impacto no trascendental ni perpetuo en la administración financiera al largo plazo.

Movimientos permanentes: se refieren a transacciones con repercusiones permanentes que han aplicado de alguna forma métodos de gestión estratégica, materializando operativamente la planificación estratégica para los distintos niveles de dirección existentes en las compañías. Esto logra el establecimiento de fortalezas para el sostenimiento, crecimiento y, estabilidad financiera y económica de las organizaciones al largo plazo.

La gestión financiera es responsabilidad del ente encargado de la dirección en el campo, mismo que debe responder eficazmente a las eventualidades adversas que puedan originarse por dinámicas exógenas al control de la empresa, lo cual exige ingentes cantidades de capital. A esto se suma el contexto cada vez más cambiante en lo referente a la internacionalización tanto de transacciones económicas y financieras como del mercado en sí. El gerente es el ejecutante de la gestión financiera cuya mayor

responsabilidad y obstáculo para desarrollar su actividad con éxito es la correcta dirección en materia de cohesión de factores competitivos, de desarrollo tecnológico y de inflación que, requieren una fuerte inversión para su gestión (Córdoba, 2012). El amparo asertivo de los requerimientos de carácter eventual y permanente determinan el desempeño de la gestión financiera que se vale de instrumentos gerenciales para sobrellevar las adversidades de tipo administrativo, contable y financiero.

Las adversidades que pueden acontecer dados ciertos acontecimientos requirentes de atención que no han sido abordados podrían ocasionar pérdidas sustanciales en el flujo de beneficios que desarrolla una empresa. Córdoba (2012) relaciona efectos contraproducentes de connotación macroeconómica como resultado directo de la mala gestión financiera en términos institucionales como de orden nacional; el crecimiento productivo se ralentiza y si la economía en general se encuentra en un proceso recesivo, dichas dificultades podrían acrecentar la debacle económica de la empresa. La ausencia de supervisión en el gestionar de los resultados económicos que promete una organización conlleva a desatinos que si no son corregidos prudentemente lograrían afectar considerablemente a la estabilidad de la empresa al corto y largo plazo.

Para dar funcionalidad al área encargada de la gestión financiera, el orden administrativo debe subdividir responsabilidades para atender aspectos específicos que requieran supervisión continua, para así evitar desequilibrios e incongruencias en el tratamiento logístico de procesos contables y de producción. Los ámbitos operacionales de índole financiero se subdividen en distintas secciones que son dirigidas por varios responsables dependiendo del tamaño de las instalaciones de la empresa y de sus características operativas (Haro & Díaz, 2017). Haro et al. reconoce que una de las áreas de orden financiero de mayor relevancia es la encargada de la gestión del circulante que se enfoca en las decisiones de financiamiento, planificación, la gestión e inversión relacionada a la operatividad al corto plazo de una empresa. La división de responsabilidades es crucial para atender eficazmente las necesidades de la operatividad institucional de la compañía. Con ello, se dan mecanismos gerenciales idóneos para constituir procesos eficientes en las transacciones de recursos económicos en favor de dar cabida a un accionar productivo eficaz.

2.2.3 Alternativas de financiamiento

Se define al concepto de alternativa de financiamiento como la totalidad de capitales de carácter financiero y monetario de distinto origen destinado para desarrollar una actividad productiva cualquiera o proyecto económico específico, generalmente se conciben como recursos tomados como préstamos (Cooper & Ijiri, 2005). El acto de incurrir en cualquier tipo de forma de financiamiento supone también la ocurrencia de una variedad de implicaciones cuyas repercusiones podrían mejorar las circunstancias actuales de la empresa, así como afectarlas importantemente. Acorde a la intensidad con la que una organización se financie, según Cooper et al., son identificables tres tipos de claras implicaciones en el contexto de la empresa y en su desempeño:

- a) La obtención de recursos mediante el crédito evita diluir el valor del patrimonio; es decir, se impide que las propiedades de los socios accionistas se vean desvalorizadas por la inversión de sus recursos.
- b) Los acreedores de deuda que han dotado del capital contabilizado a la institución, al considerarse un margen económico de seguridad y si los accionistas han sido partícipes de una proporción irrelevante de la totalidad del financiamiento otorgado a la empresa, el riesgo de la inversión es asumida en gran parte por los acreedores del capital.
- c) Si en la empresa se da el caso de que se obtienen mayores rendimientos a partir de las inversiones realizadas con los recursos provenientes del crédito y estos son superiores a la tasa de interés que se cancela por dicho efecto, el desempeño financiero es expandido o apalancado.

La financiación otorga a un demandante de recursos un flujo de efectivo por el cual debe cancelar un costo adicional por disponer de este en el tiempo. Existen múltiples maneras de financiarse en el sistema financiero, además de que existen diversas formas que posibilitan la obtención de capitales dotadas de ciertas facilidades para el pago de intereses sin perjuicio del tiempo o la distancia. El International Accounting Standards

Committee Foundation (IASB) (2009) reconoce como flujos de efectivo a las siguientes actividades de financiamiento:

- a) Remuneraciones originadas de la emisión de instrumentos de capital como acciones puestas en el mercado y bonos.
- b) Cancelaciones a los propietarios a causa de la adquisición y rescate de los títulos accionarios de la empresa.
- c) Asignaciones de recursos a los empresarios por parte de la emisión de obligaciones o la realización de préstamos diversos como créditos a corto y largo plazo, bonos, hipotecas o pagarés.
- d) Reembolsos por importes en contratos crediticios.
- e) Pagos realizados a razón de arrendamientos dirigidos a disminuir los saldos de endeudamientos pendientes originados en contratos de arrendamientos financieros.

En ocasiones los individuos y cualquier tipo de agente económico en si se enfrenta a la disyuntiva de gestionar sus requerimientos y compaginarlos con las ventajas que posee para así explotarlas eficazmente y aprovecharlas para conseguir financiación. Las compañías disponen también de alternativas de financiamiento no tradicionales y que en muchos de los casos no son de amplio conocimiento por parte de los entes solicitantes de recursos económicos. El primer instrumento de financiación no convencional es el leasing que abarca transacciones financieras basadas en la renovación de la capacidad instalada a mérito de obsolescencia. El segundo instrumento es el factoraje que establece ciertas ventajas para la gestión crediticia en operaciones de comercialización y prestación de servicios (IASB). Mediante estas formas de financiación se aprovechan las ventajas y el máximo de recursos que una entidad posee, así como de su posición frente a transacciones de índole financiero y comercial.

2.2.3.1 Pasivos

Los pasivos suponen una fuente importante de recursos en aquellos casos en los que la liquidez o los ahorros obtenidos por una empresa o una persona en general no están a disposición en el momento en que se requiere realizar una inversión o gasto. “Los pasivos se conciben como el origen de financiación que posee una empresa o cualquier proyecto en el cual se pretende invertir capital” (Fierro, Fierro, & Fierro, 2016, pág. 88). Según Fierro et al. los pasivos incurren en un costo de oportunidad comúnmente reconocido como tasa de interés que se incurre por la disponibilidad de capital en el tiempo, mismo que es recuperable a partir del cumplimiento del objeto social de la empresa, del cual el excedente es distribuible a los inversionistas como dividendos. Las obligaciones financieras con terceros son reconocibles como un componente de la actividad contable y financiera que genera flujos de efectivo a la empresa en momentos en los cuales se requieren capitales para la inversión.

La concepción del pasivo también implica un entendimiento contable cuyo tratamiento dentro del área exige el entendimiento de sus componentes para la gestión de este tipo de recursos y para concebir el bienestar de la empresa. Los pasivos se encuentran estrictamente relacionados a la sección derecha del estado de situación financiera, puesto que en efecto en dicha sección se contabilizan las obligaciones que mantiene una empresa con aquellos agentes que han servido de acreedores de capitales e insumos para con la institución, indiferentemente que hayan provenido de fuentes externas como de los propios dueños (Horngren, Harrison, & Smith, 2003). En general, la percepción del pasivo como alternativas de financiamiento dentro del contexto del área contable aborda varios componentes que exigen un tratamiento similar, esto al reconocerse a determinado flujo de efectivo como parte del pasivo dada su naturaleza e implicaciones financieras y contables.

El período de vencimiento de las obligaciones financieras es de gran preocupación por parte de los directivos, ya que el cumplimiento de préstamos realizados a terceros requiere su cumplimiento inmediato, lo cual exige la supervisión del tiempo en el que se deben cumplir ciertas obligaciones. Los individuos encargados de la dirección de la empresa tienen un fuerte interés por el vencimiento de los pagos a los acreedores; las

obligaciones más urgentes requieren prioridad y son precisamente las que mayor presión ejercen sobre la liquidez; en los estados financieros se listan los pasivos según las fechas de vencimiento de cada obligación. Las formas metodológicas para el registro del pasivo son las tradicionalmente implementadas en la contabilidad y, en lo que respecta a los requerimientos de temporalidad, los pasivos se los clasifican en aquellos de vencimiento a corto plazo y a largo plazo, teniendo como límite un año para diferenciarlo al uno del otro.

2.2.3.1.1 Pasivos a corto plazo

Las necesidades de los empresarios para cumplir con sus obligaciones inmediatas se constituyen por aquellos requerimientos y transacciones pendientes a ser canceladas comúnmente de carácter constante cuyo vencimiento no es mayor a un año. Dichas clases de pasivos no muestran perpetuidad en el tiempo y se caracterizan por no figurarse estrictamente dentro del contexto del efectivo, sino que también se conciben como obligaciones pendientes a razón de cualquier tipo de transacción como la adquisición de materia prima o las prestaciones de algún servicio. “El pasivo a corto plazo es el componente del pasivo que se conforma por todas aquellas obligaciones de pronto vencimiento, siendo estas inferiores a un año” (Hornngren, Harrison, & Smith, 2003, pág. 98). Hornngren et al. identifican a las cuentas y documentos por pagar, los salarios pendientes, intereses sobre documentos por pagar e ingresos no devengados como pasivos de corto plazo. Todos estos rubros contables suponen obligaciones de necesidad continua propias para el eficiente ejercicio de la empresa.

El análisis del pasivo exige también la estimación de la capacidad de pago que tiene una empresa para cancelar todas las obligaciones adquiridas cuyo vencimiento no es mayor a un año. En conformidad a aquello nace el concepto de ciclo financiero a corto plazo, el cual implica el lapso temporal necesario para que la compra de insumos y servicios, su transformación en productos finales, su comercialización y la obtención de beneficios económicos se efectúen (Moreno, 2014). Moreno también contempla la relevancia que posee la relación existente entre el activo circulante con su contraparte en el pasivo; estimar la situación de liquidez corriente o capital de trabajo permite conocer el excedente en activos y derechos que dispone la empresa al terminar el

ejercicio contable, cuantía identificable a partir de la relación anteriormente expuesta. La capacidad de pago que tiene la empresa al corto plazo identificada como un ratio entre rubros contables visualiza eficazmente en términos monetarios las prioridades en el tiempo, especialmente en materia de obligaciones y su vencimiento.

2.2.3.1.2 Pasivos a largo plazo

Abordando las obligaciones cumplibles a períodos prolongados, se reconoce a aquellos flujos de mayor representatividad que tienen como objetivo ser amortizables generalmente durante un proceso que trasciende al ejercicio contable y que responde a necesidades de inversión o consumo por parte de una empresa. El pasivo a largo plazo se define como: “todas las obligaciones con terceros cuyo vencimiento es mayor a un año y que tienen un importante volumen económico exigible comúnmente destinado a la inversión, mismo que se encuentra sujeto al pago de un interés” (Fierro Á. , 2009). Tales inversiones deben encontrarse sujetas a la exigencia de que deben cumplir con viabilidad financiera, de mercadeo y técnica-metodológica para brindar confianza a los inversores y directivos, lo cual se logra mediante préstamos o empréstitos. Los préstamos realizados son reconocibles como objetos de pasivo a largo plazo debido a su vencimiento que, dependiendo del valor financiado, pueden ser amortizables en períodos extensos o de menor perpetuidad.

El hecho de que los pasivos en general presenten intrínsecamente un período de vencimiento para ser cumplido exige tratamientos contables y financieros particulares para dichas cuentas. En este sentido las características propias de los instrumentos financieros empleados para adquirir financiamiento de cierta manera dificultan su tratamiento contable y financiero, aspecto que dota de versatilidad al cumplimiento de las obligaciones amortizables al largo plazo. Por ejemplo, algunas clases de documentos por pagar son amortizables a plazos, el primero es cancelable a un año, el segundo en el período que sigue y así sucesivamente. En dicho caso, el primer plazo se consideraría como pasivo de corto plazo, mientras que las obligaciones posteriores serían atribuibles a los de largo plazo (Horngren, Harrison, & Smith, 2003). Las implicaciones de los vencimientos del exigible a largo plazo suponen, en materia financiera, el desarrollo de métodos relacionados a la normativa contable vigente.

Los requerimientos de cancelación de pagos inconclusos ameritan el registro detallado de las implicaciones y documentación afín a los contratos de financiación, así como la descripción del proceso natural de los empréstitos o créditos solicitados por la empresa. El pasivo a largo plazo exige su publicación con el adjunto de ciertos detalles que darán respaldo de la cancelación de pagos pendientes, así como del registro de la periodicidad y del valor de los intereses acordados a realizarse a la institución o persona prestataria (Horngren, Harrison, & Smith, 2003). Este tipo de detalles tienen que ser claramente plasmados en los informes financieros y contables otorgados por los responsables de su gestión, realización y aclaración. La realización de una contabilidad impecable, así como la sujeción al ámbito normativo vigente respaldado con la mayor claridad posible de los libros contables y de los informes financieros, conciben un desempeño eficiente de los procesos dentro de la empresa.

2.2.3.2 Sistema financiero

En el contexto financiero empresarial y artesanal, el entendimiento del sistema financiero es crucial para el establecimiento de nociones que puedan ser útiles para el correcto desenvolvimiento de la empresa en su entorno. Bajo esta primicia el sistema financiero debe ser entendido como un mercado más, el cual se rige bajo reglamentaciones y condicionamientos que deben cumplirse en términos generales para lo que, en el contexto interno de la empresa, es de vital importancia desarrollar estrategias para posibilitar el acceso a este mercado. Morales & Morales (2014) definen al sistema financiero como: “la cohesión inmaterial de leyes, reglamentos, instituciones y organismos que captan, dirigen, administran y orientan la inversión, el ahorro y el financiamiento eficientemente o no bajo un marco legal y un contexto social, político y económico determinado” (pág. 54). La concepción del sistema financiero como un sector económico característico y necesario para el desarrollo productivo nacional es una facultad condicionante para el correcto ejercicio de la gestión financiera empresarial.

El sistema financiero como un ente canalizador de recursos en una sociedad también es una forma prudente de conceptualizar la función principal de esta área económica, dada su operatividad en el campo estricto de la intermediación de recursos.

Conjuntamente con esta facultad, el sector financiero debe estar dotado de garantías para respaldar la totalidad de transacciones que efectúan los entes económicos dentro de un territorio determinado, sin esta exigencia el mercado financiero no puede ser reconocido como un canalizador eficiente de recursos en una sociedad. Cuervo (citado por Córdoba, 2012) define al sistema financiero como: “la conjunción de instituciones el mercado y los medios, cuyo objetivo principal es canalizar los recursos provenientes de aquellos individuos con superávit (prestamistas) para dirigirlos a aquellos individuos que registran déficit” (pág. 89). La confluencia de recursos, ofertantes y demandantes de servicios de financiamiento, así como de superavientes y deficitarios de recursos conforman las bases del sistema financiero en casi la totalidad de las economías existentes en el mundo.

Básicamente el análisis de la composición del sistema financiero se remite al estudio de los grupos de instituciones que operan bajo dicho mercado, dado que la exploración de cada solicitante de crédito sería una tarea cuantiosa que requeriría ingentes recursos y tiempo. Dos grupos dentro de la conceptualización más general se encuentran las instituciones de origen público como privado; en el caso del Ecuador el sistema financiero se estructura de la forma descrita en el Gráfico número 6.

Gráfico 6. Sistema Financiero Ecuatoriano.



Fuente: Haro Y. (2017).

Elaborado por: Cristina Chávez.

En el país el sistema financiero cumple con el papel primordial de facilitar los mecanismos financieros para dinamizar las transacciones económicas entre agentes y fomentar el crecimiento productivo en todo el territorio por medio de la intermediación de recursos económicos (Haro Y. , 2017). Con la consecución de tales propósitos la sociedad, así como cada uno de los beneficiarios al momento de acceder a financiamiento adquieren participación en el crecimiento sostenible de la economía ecuatoriana.

2.2.3.3 Utilidades

Las empresas y cualquier individuo que se considere como actor participativo de la economía requieren poseer una noción del rendimiento que está presentando su actividad, esto para encaminar el conjunto de estrategias necesarias a dar solución a las diversas falencias que pueda presentar el ejercicio productivo en todas sus etapas. El principal objetivo y razón de ser de una organización es la de generar rédito económico de una manera sostenible para que su actividad logre perpetuarse en el tiempo, razón por la cual la estimación de los márgenes de utilidad adquiera una trascendental importancia (Aching, 2006). Existen diversas expresiones que pueden describir la rentabilidad a razón del cálculo de ratios financieros empleando a la utilidad como factor preponderante del análisis para determinar los niveles de rentabilidad. A continuación, se representa matemáticamente al Margen de utilidad basado en el costo (MUC) y al ratio de utilidad basado en el precio de venta (MUPV) de la siguiente manera:

$$MUBC \frac{\text{Margen de Utilidad en UM}}{\text{Costo}}$$

$$MUBPV \frac{\text{Margen de Utilidad en UM}}{\text{Precio de venta}}$$

La utilidad dentro del contexto empresarial representa las ganancias obtenidas del ejercicio productivo, mientras que, desde la perspectiva del consumidor, la utilidad muestra una connotación diferente, ya que representa el nivel de satisfacción que adquiere un individuo a razón de la adquisición de un bien o servicio; noción

ampliamente utilizada en la teoría microeconómica. Para el estudio de la utilidad desde esta perspectiva se hace hincapié en determinadas características que poseen los bienes y servicios que favorecen su consumo. Su profundización analítica y teórica no corresponde a las intenciones ni alcance del presente estudio, por lo cual solamente se da una exploración breve de esta definición con el ánimo de diferenciarla del concepto que se pretende profundizar de utilidad.

La utilidad dentro de la teoría microeconómica supone un ámbito de estudio que busca dar explicación al comportamiento del consumidor en el momento en que decide optar por adquirir un determinado bien o servicio y no otro. En la economía se denomina utilidad al grado de satisfacción que posee un consumidor al momento en que compra mercancías (Álvarez & Morales, 2014). Álvarez et al. destacan que la utilidad no es un aspecto cuantificable como es el caso de los precios o las cantidades demandadas; sin embargo, las utilidades específicas de un bien pueden ser ordenadas jerárquicamente. Por otro lado, la teoría de utilidad cardinal aborda una noción cuantificable tanto de la utilidad total como de la utilidad marginal, esto con el propósito de establecer un análisis cuantitativo del comportamiento del consumidor frente a un conjunto determinado de posibles alternativas de compra. La satisfacción que posee un individuo en esencia se considera como utilidad, misma que difiere de las utilidades que son sinónimo de los beneficios que genera la empresa.

Retomando el concepto de utilidades dentro del contexto empresarial, estas posibilitan reconocer el flujo de efectivo obtenido a partir del ejercicio de una actividad productiva o de servicios y así determinar el grado de recuperación de una inversión realizada. Es de considerarse que una determinada inversión tiende a ser mayormente atractiva si esta genera flujos de efectivo superiores a otras alternativas similares, razón por la que la rentabilidad por acción (derecho de propiedad de un individuo en función al aporte de inversión realizado) es un concepto generalmente tomado en consideración para evaluar un proyecto de inversión (Álvarez & Morales, 2014). En este sentido, el financiamiento se ve estrictamente relacionado con la noción del rendimiento, debido a que los costos de disponer del capital (tasa de interés) deben ser inferiores al potencial rendimiento que pueda generar una inversión en el futuro.

2.2.4 Actividad económica

La actividad económica es la base de la subsistencia de la sociedad y de los individuos en general y, constituye la esencia misma del ser humano como agente económico y no aislado en el contexto social y productivo. Las personas incurren en una actividad productiva para obtener ingresos y cubrir sus necesidades de subsistencia, así como para acumular riqueza, logrando estabilidad en períodos presentes y futuros. Se llama actividad económica a “cualquier tipo de actividad de trabajo que produce o transacciona bienes o servicios entre la población con el propósito de satisfacer las necesidades de las personas” (James, Liam, & Steger, 2015, pág. 68). Cualquier actividad con ánimo de lucro tiene como propósito lograr la sostenibilidad de la calidad de vida de los individuos y asegurar el bienestar de la sociedad en su totalidad; cubre una diversidad de posibilidades de transacción y elaboración de productos, lo que supone una amplia gama de oportunidades para que el ser humano pueda generar recursos para sostenerse en su entorno.

El desarrollo de una actividad económica ejerce cierta consecución de otras actividades, mismas que pueden componerse como una sola o bien pueden interaccionar con otras afines o no para transferir el producto final al consumidor. En el contexto de la actividad productiva también cabe el análisis de la conducta del consumidor y su posición frente a una diversidad de productos existentes en el mercado. Existen tres fases entorno al desarrollo de una actividad económica: producción de bienes, su distribución y finalmente el consumo (James, Liam, & Steger, 2015). De igual forma, James et al. clasifican a la actividad económica como área de la economía en distintos sectores productivos bien diferenciados: agricultura, ganadería, el comercio, manufactura y telecomunicaciones. Las diversas maneras de actividad en que incurren los seres humanos conforman una rama de la ciencia económica propia que estudia las clasificaciones productivas en las que un individuo puede dedicar su tiempo y capacidades y, de ello, obtener beneficio.

La actividad económica puede definirse como una rama que aborda la producción y posee una perspectiva de transformación de valores económicos en otros de mayor representatividad; esta noción considera a la producción como la incorporación de

valor, dependiendo de la intensidad de esfuerzo y conocimiento que los individuos incorporen al producto final. Toda forma de sistema económico ejerce transformaciones del valor (procesamiento de insumos en bienes finales) (Giménez & Giménez, 2012). Giménez et al. reconocen diversas formas de plasmar una transformación a un objeto dotado de valor económico, mismas que se clasifican en dos tipos:

- Formas elementales: se consideran a las operaciones de pago-cobro de cantidades de dinero o la compraventa de mercancías.
- Formas complejas: actividades que requieren procesos económicos constituidos y pueden expresarse como construcciones de varias operaciones productivas relacionadas (dos transacciones de compraventa consecutivas de una misma mercancía).

Estas formas se encuentran sujetas a una serie de normativas, destacándose legislaciones organizacionales y jurídicas que rigen la clasificación y el accionar de las empresas que desarrollan actividades dentro del espectro de formas económicas de producción existentes en una economía.

Otro aspecto a considerarse es el establecimiento de la contabilidad como metodología para desempeñar con éxito una actividad económica y, desde diversas perspectivas, es de considerarse una cierta independencia entre conceptos, aunque en la mayoría de los casos la contabilidad es inherente a la actividad productiva. Existen ciertas posturas de pensamiento que consideran al método contable como un área del conocimiento independiente a la actividad económica; son nociones que desconocen a los ingresos y a la riqueza ordinariamente, razón por la que dicho entendimiento no podría considerar a la contabilidad económica como parte de la actividad productiva (Vélez, 2009). La actividad económica supone una rama de la economía bien definida encargada de clasificar los sectores productivos diversos a los cuales se destina el esfuerzo humano para poder sobrellevar el estilo de vida cotidiano de la población. Es necesario también descartar cualquier subárea que pueda relacionarse con dicho campo y que no tenga concordancia con los fines expuestos para la actividad económica.

2.2.5 Producción

La transformación de ciertos bienes (insumos) en productos finales se concibe como la definición más plausible de producción considerándose que, por naturaleza, este concepto representa un cambio ejercido sobre la materia prima que termina en el desarrollo de un producto con un valor económico adicional. Muñoz (2009) define a la producción como “cualquier tipo de proceso o metodología mediante la cual un individuo o empresa transforma materias primas en productos finales, mismos que serán destinados al consumo en el futuro” (pág. 38). Un proceso de producción siempre incorpora una entrada o input (materias primas o clientes), para posteriormente crear una salida o output (bienes o servicios realizados) (Muñoz, 2009). El concepto de producción es inherente a la economía y, en esencia, supone las bases de la ciencia económica puesto que básicamente estudia la manera en que confluyen las fuerzas que resultan de la interacción entre la sociedad y la producción.

Es necesario reconocer que la producción no se limita solamente a la fabricación de bienes sino también a la generación de servicios que, al igual que cualquier producto, son objeto de utilidad para los consumidores. Los servicios como tales suponen las mismas consideraciones naturales propias de un bien para con el mercado y los individuos, básicamente tienen la misma esencia; se diferencian solamente porque los bienes gozan de tangibilidad, mientras que los servicios no lo hacen. La producción no es de limitarse a la acción de transformar materias primas y crear productos tangibles (término relacionado a la elaboración de manufacturas), sino que también aborda los procesos de creación de un servicio (bienes intangibles que son de consumo inmediato dado que desaparecen al mismo instante de ser creados) (Muñoz, 2009). La producción de servicios debe entenderse como el proceso metódico necesario para el desarrollo de una acción no tangible sino es para la percepción de satisfacción del cliente o usuario beneficiario de dicha actividad.

Un importante componente de la producción sin duda es el costo, ya que este refleja el volumen de insumos que han sido empleados en la elaboración del producto y dan cuenta del valor que incorpora este para ser dirigido al consumidor final. El concepto de costos productivos implica dos perspectivas que por naturaleza forman parte de la

contabilidad de su valor; existen algunos insumos que son empleados directamente en la elaboración del producto y otros que se relacionen a actividades afines que son incurridas recurrentemente para dar apoyo al proceso de producción. Los costos de producción se definen como “la representación de la utilización de diversos insumos o elementos del costo utilizados para terminar un producto y dejarlo disponible para el consumo de la ciudadanía o para utilizarse en el mismo proceso productivo” (Moreno, 2014). El análisis del costo dentro de la logística productiva es crucial para establecer estrategias eficaces y acertadas a la problemática vigente en el desarrollo de procesos para garantizar beneficios sostenibles en el tiempo para la empresa y accionistas.

2.2.6 Crecimiento empresarial

El crecimiento empresarial es una meta, consciente o inconscientemente, propuesta por los directivos de una empresa o de cualquier organización productiva en general. La participación de la empresa en lo que respecta a ventas en el mercado; así como su posicionamiento, bajo la dirección estratégica y gerencial adecuada, tenderá a expandirse a lo largo del tiempo, consolidando rendimientos sostenibles que permitan mantener a una actividad, cualquiera que sea, en el futuro. El crecimiento empresarial se define como aquellos cambios originados por el contexto o por iniciativa propia del emprendedor o de los directivos, acorde a lo cual, la organización se ve exigida a mejorar sus condiciones y su desempeño mediante la adquisición de capital tanto humano como físico y monetario (Aguilera & Puerto, 2012). El crecimiento empresarial dependerá también de los recursos de los cuales dispone la empresa, aspecto que pone en discusión la necesidad y pertinencia de disponer de financiamiento para el desarrollo de una empresa.

El crecimiento de una empresa o actividad económica, si no se ha constituido como tal, da a conocer las aptitudes que adquieren los agentes productivos para adaptarse a las exigencias del mercado y al entorno social en general. La supervivencia de una organización básicamente se plasma en la expansión adquirida durante el transcurso del tiempo; el éxito operativo de una incursión económica se constituye como la presencia representativa (tamaño) que obtiene un negocio (emprendimiento). El crecimiento supone un indicador del dinamismo de una empresa que cuantifica sus

capacidades para expandirse en materia financiera, tecnológica, comercial y mercadotécnica, lo cual genera un prominente escenario incierto, obligando a las organizaciones a mantener sus niveles competitivos en el mercado (Aguilera & Puerto, 2012). El crecer es garantizar la supervivencia en el mercado, lo cual se logra desarrollando estrategias de inversión, situación que es de potencial cabida al establecer fórmulas de financiamiento externo o interno como iniciativa para desarrollar el crecimiento.

Las metas son el camino que va a seguir la empresa para fomentar su crecimiento; es decir, implican la senda a seguir, misma que debe ser realista, para adquirir posicionamiento en el mercado. El asertivo planteamiento de lo que una organización pretende conseguir en el futuro establece las bases de un potencial éxito ulterior lo que permitirá a la empresa no destinar recursos a acciones innecesarias. Cuando una compañía opta por arriesgarse a crecer debe reconocer dos consideraciones: la dirección de desarrollo a seguir y los métodos necesarios para conseguirlo. Las direcciones para el desarrollo consisten en la implementación de estrategias expansivas como la diversificación, la reestructuración, internacionalización e integración vertical que busquen un pleno crecimiento de la empresa. Los métodos requeridos para conseguir el desarrollo empresarial por su parte, pueden considerarse a todas las formas de crecimiento interno y externo en que la empresa pueda incurrir (López P. , 2016). El anhelo de crecimiento, así como el financiamiento y los objetivos empresariales son aspectos de incentivo para concebir el desarrollo de cualquier actividad productiva.

La competitividad es un aspecto que resulta del crecimiento dentro del contexto empresarial, así es como confluyen una serie de aspectos que determinan el desempeño al corto y largo plazo de la organización, lo que permite cuantificar su capacidad competitiva en el mercado. Comúnmente el crecimiento se considera como un determinante que estimula el aumento de la competitividad de una compañía, mostrándose su eficiencia administrativa por medio de la variación del valor accionario dentro del mercado bursátil y de capitales (Blázquez, Dorta, & Verona, 2006). El rendimiento financiero y gerencial recopila una variedad de condiciones que definen al éxito como resultado de una gestión responsable y acertada de los directivos

de la empresa, condición que se cumple considerando las capacidades y falencias en los procesos de orden productivo como gerencial.

Así como el crecimiento responde a las acciones deliberadas de los directivos e individuos afines a la empresa, este también lo hace a eventos aleatorios que no dependen del comportamiento intencional de la empresa o del ejecutor de una actividad económica. La expansión organizacional también puede considerarse como un proceso estocástico ocasionado por el accionar de una diversidad de acontecimientos de carácter fortuito que ejercen una relativa afectación al crecimiento de las empresas en tamaño (Blázquez, Dorta, & Verona, 2006). La consideración del crecimiento empresarial como un tema sumamente complejo meritorio de análisis profundo en diversos aspectos de orden económico y financiero, explica las causas por las que el ente económico debe considerar, al menos, los factores que se encuentran a su alcance para desarrollar metas y estrategias a desarrollarse para concebir el crecimiento. El contexto económico en su mayor parte escapa al control del ente rector de estrategias y decisiones de la organización, por tal motivo la pertinencia de las acciones tomadas dentro de lo posible es crucial para el correcto desenvolvimiento de la compañía y sus finanzas.

2.2.6.1 Tamaño de las empresas

El tamaño de una empresa es un área ampliamente debatida y responde a la descripción de diversas características como el número de empleados, valor en activos o volumen de ventas. Las cualidades que puede conseguir una empresa en relación a su desempeño abarcan una variedad de circunstancias explotables para las cuales una empresa puede clasificarse de acuerdo a su tamaño. En el contexto práctico existen cuatro tipos de empresas según su tamaño: micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. Las empresas o actividades económicas en general son clasificadas según la cantidad de trabajadores que laboran para la organización, dependiendo del régimen legislativo vigente de cada país (Rodríguez J. , 2010). El conjunto de apremios que pueden encontrarse para dar una clasificación de las actividades económicas es considerable, teniendo en consideración los diversos factores que pueden

interrelacionarse para dar cuenta de la influencia del contexto económico y social en el desempeño de una empresa.

Tabla 8. Clasificación de las empresas según el tamaño con base en el factor humano.

Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos (INSEE) Francia			
Artisanal	de	1 a 10	Trabajadores
Muy pequeña	entre	10 a 50	Trabajadores
Pequeña	de	50 a 250	Trabajadores
Mediana	de	250 a 1000	Trabajadores
Grande	de	1000 a 5000	Trabajadores
Muy grande	más de	5000	Trabajadores
La Small Business Administrations (EUA)			
Pequeña	hasta	250	Empleados
Mediana	de	250 a 5000	Empleados
Grande	más de	5000	Empleados
La Comisión Económica para América Latina (CEPAL)			
Pequeña	entre	5 a 49	Empleados
Mediana	de	50 a 250	Empleados
Grande	más de	250	Empleados
Ejecutivos de Finanzas (México)			
Pequeña	menos de	25	Empleados
Mediana	entre	50 a 250	Empleados
Grande	más de	250	Empleados
J. Rodríguez Valencia (México)			
Artisanal	de	1 a 5	Personas
Microempresa	de	5 y 50	Personas
Pequeña	de	50 a 100	Personas
Mediana	de	100 a 250	Personas
Grande	de	250 a 1000	Personas
Muy grande	más de	1000	Personas
Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Pequeña y mediana, SECOF (México)			
Microindustria	de	1 a 15	Personas
Pequeña Industria	de	16 a 100	Personas
Mediana Industria	de	101 a 250	Personas

Fuente: Rodríguez J. (2010)

Elaborado por: Cristina Chávez.

La clasificación descrita anteriormente goza de factibilidad para segmentar a las compañías en función de su tamaño que, de acuerdo a diversos criterios, pueden categorizarse según la cantidad de empleados que laboran en las empresas. Según dichos ordenamientos, se priorizan los grupos más representativos, estos son las micro y grandes empresas para que posteriormente se construyan segmentaciones en término medio que mantendrían una prioridad de segundo plano. Las compañías de tamaño medio presentan una segmentación ambigua que en muchos casos no refleja la

verdadera posición de las empresas y, dichas categorías se conforman por aquellas instituciones que no pueden reconocerse como micro ni grandes empresas (Rodríguez J. , 2010). La cantidad de niveles según el tamaño varían acorde a cada criterio y existen casos en los que se reconoce explícitamente a los artesanos como una categoría inferior al de las microempresas, reconociéndose a este sector como la forma empresarial más básica en la economía.

2.2.6.2 Ciclo de vida de las empresas (antigüedad)

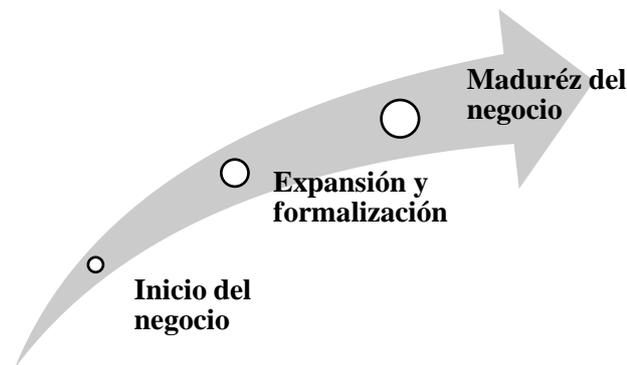
El proceso de crecimiento de una empresa describe la situación actual en que se encuentra y puede predecir su comportamiento en el futuro; uno de los indicadores más asertivos en representar tales consideraciones es el flujo de efectivo, aspecto que resulta directamente del desempeño que presente una compañía durante su existencia. Una mayor supervivencia se expresa a través de la apreciación de cierta estabilidad durante los cinco años posteriores a su clasificación, lo cual es también identificable como un período de madurez que, la mayor parte de las empresas quebradas no alcanzan y cierran en sus etapas de introducción y declinación (Domingo, Sattler, & Orlando, 2017). El crecimiento que presente una compañía se relaciona estrictamente con la dinámica del flujo de efectivo, ya que refleja las condiciones económicas, financieras y su posición en el mercado, lo que muestra el grado de madurez que logra una organización o actividad productiva en general.

La trayectoria que presenta una compañía resulta de la interacción de factores tanto internos como externos a la empresa, los directivos diseñan estrategias para confluir dichos factores y determinar el camino a seguir por parte de la organización. El ciclo de vida empresarial reconoce dos categorías de factores determinantes: factores internos, como recursos financieros, toma de decisiones y habilidad administrativa; como factores externos se reconoce al contexto macroeconómico y el ambiente competitivo (Domingo, Sattler, & Orlando, 2017). Finalmente, la etapa en la cual se encuentre una compañía es resultado de la prudencia estratégica de sus directivos y de la disciplina que ejerzan sus empleados y gerentes sobre la gestión operativa y financiera de la institución; el crecimiento de cualquier actividad económica supone

un campo complejo, razón por la cual es dificultoso asociar un comportamiento específico al ciclo de vida de una actividad.

El ciclo de vida de una empresa logra identificar por lo menos tres etapas en su crecimiento, en esencia describe una secuencia de etapas a las cuales puede llegar un negocio, incluso uno de carácter artesanal. En la Tabla 9 se muestra la secuencia del ciclo de vida de una organización.

Tabla 9. Etapas de desarrollo de una empresa.



Fuente: Martínez (2010)

Elaborado por: Cristina Chávez.

Etapas de inicio y despegue: es aquella fase del ciclo de vida en que una empresa se crea, es de difícil supervivencia con una alta probabilidad de fracaso. Aquellos negocios que logran superar esta etapa consiguen adentrarse en una segunda reconocida como de expansión y formalización.

Expansión y formalización: en esta etapa la empresa o actividad crece, alcanza un desarrollo con trascendencia externa a la localidad, sea de la ciudad, la provincia, la región, el país o hasta puede establecerse fuera de las fronteras; es decir, puede posicionarse en un contexto internacional. En esta etapa se abren sucursales, se incrementa el volumen de ventas, proceso que es acompañado por un ciclo de profesionalización de las operaciones administrativas y productivas de la empresa; se incorpora personal preparado, con estudios y experiencia laboral y se comienza a estandarizar los procedimientos administrativos, así como los relacionados a la producción.

Madurez: esta etapa es caracterizada por la presencia de un ciclo de consolidación, mismo que requiere mayores recursos y estrategias de coordinación; las empresas y actividades crecen, pero a un ritmo menor al característico en la etapa de expansión y formalización. En esta fase las empresas requieren mayor formalización de cierta manera, bajo el requerimiento de que deben expandirse al público para crecer aún más al atraer el interés de inversionistas externos a la índole familiar abriéndose a la bolsa para receptar capitales y lograr una institucionalización que trascienda en el tiempo.

La etapa de vida en la cual se sitúa una empresa es difícilmente identificable salvo por el comportamiento en ventas que muestre una organización. El flujo de efectivo es un indicador plenamente descriptivo de la evolución que tenga una incursión productiva en el tiempo, siendo que, según el desarrollo y la posición que haya adquirido la empresa en el mercado, la representatividad proporcional de los ingresos crecerá o disminuirá. Como lo sostienen González & Luis (2017), los ciclos temporales de las organizaciones o agrupaciones empresariales comúnmente son reconocidas por el desenvolvimiento de las ventas. Las fases mayormente reconocidas en el análisis teórico y contextual del crecimiento empresarial son:

- Fase introductoria o de inicio: en esta etapa la organización promueve su primera inscripción en el registro mercantil, la empresa es fundada y empieza sus operaciones en el mercado.
- Fase de crecimiento: en esta etapa la empresa inicia un proceso expansivo en el mercado, diversifica sus operaciones e incrementa su volumen de ventas.
- Fase de maduración: la empresa tiende a establecerse en el mercado, inicia un ciclo de reestructuración y renueva su capacidad instalada.
- Declinación: supone la etapa final de una compañía, en esta etapa la empresa es liquidada, se disuelve y se elimina la personería jurídica con la cual se constituyó.

La edad de una empresa se expresa como la diferencia, en magnitud de tiempo, de la fecha actual y la fecha de inicio de las actividades productivas. Esto es aplicable para una compañía, un conglomerado de empresas, una organización o un conjunto de las mismas, todo aquello cuantificado en unidades temporales.

2.2.6.3 Forma legal de una empresa

En la mayoría de legislaciones se contempla una variedad de formas jurídicas que el empresario puede adoptar para iniciar su negocio, esto dependiendo de las circunstancias en las que se encuentre o de las exigencias que el mercado le imponga. Las alternativas legales para constituir una empresa poseen un conjunto de beneficios y limitaciones, razón por la cual su elección debe resultar de un análisis oportuno por parte de los directivos promotores de la iniciativa empresarial (Salinas, Gándara, & Alonso, 2013). De acuerdo a la forma jurídica que tenga una compañía, se posibilitará al conjunto de directivos y empresarios relacionarse con proveedores, clientes o con el gobierno y así se pueda cumplir con sus obligaciones operacionales en el tiempo. El establecimiento de una personería jurídica que represente la existencia de una sociedad dedicada a una actividad económica específica facilita, entre otras cosas, operar en un mercado bajo una marca que pueda ser fácilmente reconocida por los clientes.

Las formas legales de constitución de una empresa presentan implicaciones en el aspecto tributario y de responsabilidad legal, circunstancias que pueden generar efectos negativos que el empresario busca evitar. Dependiendo de la forma legal que el emprendedor adopte para constituir su compañía, este podrá evitar ciertos escenarios adversos y otros los asumirá directamente. Generalmente los emprendedores pretenden minimizar las potenciales adversidades derivadas de ciertas responsabilidades intrínsecas al ejercicio productivo o ahorrarse recursos y el pago de impuestos tanto al corto como al largo plazo (Robbins & Coulter, 2005). Los recursos con los cuales el empresario pretende ejercer su actividad productiva confluyen con las limitaciones que la legislación imparte, por lo que el establecerse constitutivamente como una forma legal específica determinará, hasta cierto punto, el éxito y alcance en el mercado que pueda conseguir una compañía. A continuación, se resume las ventajas y desventajas de cada forma legal existente en un entorno general:

Tabla 10. Formas legales de organización empresarial.

Estructura	Requisitos de propiedad	Trato fiscal	Responsabilidad	Ventaja	Desventaja
Propiedad Exclusiva	Propietario único	Las pérdidas e ingresos se trasladan al propietario y se gravan impuestos a la tasa individual	Responsabilidad personal ilimitada	<ul style="list-style-type: none"> - Bajos costos de inicio, - Exención sobre la mayor parte de la normativa legal vigente, - El propietario controla directamente a la compañía, - Todos los beneficios son de disfrute del propietario, - Facilidad de cierre del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Limitaciones en la responsabilidad individual, - Riesgo de pérdidas en las finanzas, - Deducciones tributarias desaprovechadas, - Dificultades para obtener financiamiento debido a las responsabilidades totales.
Sociedad General	Más de dos propietarios	Los beneficios y las pérdidas se trasladan a los socios y se gravan a la tasa personal y existe flexibilidad en la repartición de utilidades	Responsabilidad personal ilimitada	<ul style="list-style-type: none"> - Fácil integración, - Reserva de talento, - Reserva de recursos, - Facilidad de acceso a financiamiento, - Beneficios sociales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidades individuales ilimitadas, - Socialización de las decisiones, - Riesgo de conflicto, - Perpetuidad en la transferencia de la propiedad.
Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)	Dos o más propietarios	Los beneficios y las pérdidas se trasladan a los socios y se gravan a la tasa personal y existe flexibilidad en la repartición de utilidades	Responsabilidad limitada al igual que los socios	Facilidades para obtener capital de los socios	<ul style="list-style-type: none"> - Elevados costos y alta complejidad de integración, - Los socios con limitación de responsabilidades no pueden participar en la dirección empresarial
Corporación C	No existe un número máximo de accionistas; no existen limitaciones para el voto en la junta de accionistas	Los ingresos por dividendos son establecidos personalmente y a nivel corporativo; las pérdidas son asumidas por los accionistas	Limitada	<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad limitada, - Propiedad transferible, - Existencia continua, - Acceso más fácil a los recursos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Altos costos de las instalaciones, - Amplios registros de mantenimiento, - Mantenimiento de registros amplios, - Acta constitutiva restringida.
Corporación S	Puede conformarse hasta con un máximo de 75 accionistas; no existen limitaciones para el derecho al voto	Los ingresos por dividendos son establecidos personalmente y a nivel corporativo; las pérdidas son asumidas por los accionistas	Limitada	<ul style="list-style-type: none"> - Facilidad para su constitución, - Beneficios de protección de las responsabilidades y exenciones tributarias, - Pueden ser objeto de deducción tributaria como propietario de acciones. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exigencias en el cumplimiento de ciertos requisitos, - Potenciales limitaciones para el financiamiento.
Empresa de Responsabilidad Limitada	Cantidad ilimitada de socios; flexibilidad en el derecho al voto y de ingresos	Los ingresos por dividendos son establecidos personalmente y a nivel corporativo; las pérdidas son asumidas por los accionistas	Limitada	<ul style="list-style-type: none"> - Mayor flexibilidad, - No existen reglamentaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> - Altos costos para cambiar la forma legal de la empresa, - Requerimientos legales y financieros para establecer acuerdos operativos.

Fuente: Robbins & Coulter (2005)

Elaborado por: Cristina Chávez

Una vez establecida la empresa, el cambio de la forma legal como inicialmente estuvo constituida es sumamente dificultoso e imposible en algunas legislaciones, de manera que el empresario debe estar muy consciente de las implicaciones que conllevan asumir determinada figura legal en el futuro. Un emprendedor requiere rigurosamente tomar en consideración las potenciales ventajas y desventajas sobre todo lo relevante en el contexto económico en el cual se desenvuelve la empresa, especialmente en lo concerniente a la responsabilidad personal e impositiva que tiene la organización (Robbins & Coulter, 2005). En este sentido, el constituir una compañía amerita un proceso deliberado y planificado previo que permita prever las potenciales desventajas que puedan resultar del ejercicio de la actividad que desarrolla la empresa. Las dificultades de establecer un negocio como una actividad legítima no eximen a sus propietarios de respetar la normativa vigente y de adecuarse a las obligaciones que los entes reguladores solicitan.

2.2.6.3.1 Compañías

La facilidad de operar en el mercado mediante una denominación especial que pueda ser rápidamente reconocida, además de las diversas oportunidades que el realizar actividades con denominaciones comerciales amerita, brindan cierta ventaja a las empresas dependiendo del campo en el que se desenvuelvan. Según Martínez (2009), las organizaciones establecidas como sociedades anónimas o de responsabilidad limitada están designadas bajo una configuración social, en contraste a lo evidenciado por aquellas empresas bajo nombre colectivo o en comandita, mismas que ejercen su actividad conforme a una razón social. Martínez señala como tipos de compañías comerciales a las siguientes:

- 1) **Compañía en nombre colectivo:** en este tipo de empresa las obligaciones sociales se mantienen conforme a una política de responsabilidad ilimitada aunque solidaria entre los accionistas.
- 2) **Compañía en comandita:** estas formas legales constitutivas garantizan la responsabilidad ilimitada en solidaridad entre accionistas; sin embargo esta es ejercida por uno o varios socios, no en su totalidad.

- 3) **Compañía anónima:** esta forma legal garantiza la propiedad del capital y la responsabilidad de los socios se limita al monto del valor de las acciones en su poder.

- 4) **Compañía de responsabilidad limitada:** Un capital específico funge como garantía de las obligaciones adquiridas por los socios, dichos socios no podrán representarse por medio de cuotas de participación, ni en el caso de que estas estén representadas por cualquier caso de títulos negociables. La empresa registrada como nombre colectivo o en comandita simple o por acciones son reconocidas bajo una razón social.

Dentro del ámbito conceptual más que el jurídico; tanto las compañías anónimas o de responsabilidad limitada, las formas legales más recurrentes en el entorno productivo, exigen ciertos requisitos para su constitución; sin embargo, en lo que respecta al establecimiento de sociedades anónimas, de responsabilidad limitada o de economía mixta mínimo se exige una cantidad similar de socios para su creación. Para constituir una sociedad anónima se exigen como mínimo dos socios y evitar así la inexistencia jurídica de la empresa, esto se repite para el caso de las compañías con responsabilidad limitada y de economía mixta (Salgado, 2015). Estas formas de establecimiento de una empresa, si bien es cierto que dan facilidad para conformar actividades fantasmas, facilitan a los emprendedores el crear organizaciones legalmente reconocidas que cumplan con sus obligaciones tributarias y sociales de manera pertinente y oportuna en el tiempo.

2.2.6.3.2 Personas naturales

La figura más común, dentro del contexto productivo nacional, es la figura legal de persona natural, propia de negocios o actividades poco representativas en volumen productivo y de ventas. Esta forma legal de constituir una empresa suele ser más común en las incursiones artesanales y emprendimientos pequeños; concibe un mecanismo de inclusión masiva de contribuyentes fiscales. Según el Servicio de Rentas Internas (2017) (SRI), órgano gubernamental encargado de la recaudación de

tributos en el Ecuador, persona natural es todo aquel contribuyente, sea nacional o extranjero, que efectúa cualquier tipo de actividad económica legal en el territorio nacional. Los locales comerciales o cualquier actividad legalmente reconocida tendrán que ser sujeto de contribución fiscal, lo cual requerirá el recurrente reporte al Servicio de Rentas Internas (SRI) de los ingresos por ventas y la correspondiente contribución tarifaria por realizar dicha actividad. En la normativa ecuatoriana el contribuyente tiene la obligación de realizar declaraciones periódicas para ejercer su posición de ente activo en el campo productivo y social.

De acuerdo a la representatividad en el mercado y el volumen en operaciones que registre la empresa, el ente regulador exigirá al contribuyente llevar la contabilidad de la actividad; razón por la cual las personas naturales, en el contexto tributario, se clasifican en aquellas obligadas a llevar contabilidad y las que no. Según el SRI (2017), son obligadas a llevar contabilidad todas las personas naturales de origen extranjero y nacional que desarrollen cualquier tipo de actividad y que posean las siguientes características:

- 1) Al inicio de las actividades o al primero de enero del ejercicio impositivo, poseer un capital propio avaluado en un monto mayor a nueve fracciones básicas desgravadas en relación al impuesto a la renta.
- 2) Haber mantenido en el período fiscal anterior inmediato al menos 15 fracciones básicas desgravadas en ingresos brutos anuales o haber incurrido en un volumen de costos y gastos mayor a 12 fracciones básicas desgravadas.

Los contribuyentes que poseen dichas características tienen la obligación de llevar la contabilidad responsablemente bajo la observancia y firma de un contador público debidamente autorizado e inscrito en el SRI. Las declaraciones deberán ser realizadas con la periodicidad que el órgano recaudador de tributos lo determine, esto permitirá contribuir continuamente al desarrollo económico de la sociedad en el futuro.

Desde un contexto estrictamente jurídico, la persona natural es la destinataria misma del ejercicio legal y normativo impuesto por el gobierno; esta identidad goza de

derechos y ejerce obligaciones con terceros y, con la sociedad, mismos que se consideran como factores de su reconocimiento legal. La persona natural es la base del derecho contemporáneo siendo que este existe para beneficiar a la población y es originado por el ser humano para normar su propio comportamiento; la personería natural funge como destinataria directa de la reglamentación jurídica y, por su existencia, posee nacionalidad y domicilio (Galiano, 2013). Los atributos inherentes al actor productivo conforman un conjunto de responsabilidades que deben ser cumplidas oportunamente por parte del contribuyente como parte fundamental del aparato productivo de un país.

La persona natural figura como la forma más simple para constituir una empresa al ser esta una unidad jurídica que ejerce una actividad productiva que puede llevarse a cabo por una compañía con personería jurídica. Esta figura es la mayormente presente en la formación de entidades de tamaño pequeño, incursiones artesanales y emprendimientos de todo tipo en gran parte por la nula exigencia de capital mínimo para su constitución. La persona natural tiene la responsabilidad personal de las obligaciones que generalmente son atribuibles a una organización y que, en este caso, son ejercidas por una sola persona (el titular de la personería). Una empresa de carácter individual, familiar o microempresa puede constituirse como una persona natural (Galiano, 2013). La actividad productiva individual se expresa jurídicamente como una persona natural, misma que representa el ejercicio económico de una persona como un negocio pequeño y muestra la operación de un agente dotado de derechos y obligaciones en la economía.

2.2.6.3.3 Cooperativas de producción

En el Ecuador se reconoce al sector económico popular y solidario como una forma de producción que básicamente reconoce a este tipo de actividades económicas como un componente diferente a las incursiones productivas tradicionales, especialmente por la forma de participación sobre el capital que es relativamente equitativo en comparación a otras formas de organización. Una cooperativa de producción tiene como objetivo la elaboración o comercialización de bienes y servicios con el capital aportado por los socios como recurso para desarrollar la actividad y cumplir el objeto de su existencia

(Castilla, 2012). Virtualmente el fin mismo de la cooperativa de producción, así como el del sector popular y solidario en general es contribuir al desarrollo comunitario, particularmente en el sector agrícola y en las zonas rurales. Estas formas organizativas de producción se enfocan en los sectores no incluidos en el contexto empresarial a plenitud por lo que su creación supone una alternativa para adentrarse organizadamente al contexto productivo.

Las cooperativas de producción como objeto social suponen una forma organizativa de personas físicas que cohesionan esfuerzo, conocimiento y recursos para dar satisfacción a las necesidades de la población dotándola de servicios o productos para su consumo. Si bien el fin social es el mismo que cualquier empresa, su particularidad consiste en la forma de propiedad del capital que sostienen: la toma de decisiones por parte de los socios es equitativa dado que la participación en el capital de la organización es irrelevante al momento de asumir una acción directiva. Las sociedades cooperativas de producción se constituyen como un medio organizativo conformado por individuos físicos dotados de intereses colectivos, de valores de cooperativismo solidario, colaboración mutua y esfuerzo (Univia, 2012). Las motivaciones de las cooperativas de producción básicamente son las mismas que el de las instituciones económicas privadas tradicionales; sin embargo, su forma organizativa consigue que su operación sea prevalente en aquellos sectores relegados por el sistema económico.

Como cualquier forma de organización, una cooperativa de producción posee ciertos principios que son de utilidad para normar la actividad cooperativista en el futuro y así no intente deslindarse del fin último de la esencia solidaria. Según Univia (2012), como principios primordiales de una asociación se tienen a las siguientes:

- a) Libre asociación y desafiliación de los socios,
- b) Limitaciones para la prevalencia de intereses en la aportación de los socios en caso de pactarse,
- c) Repartición de los beneficios equitativamente entre los socios,
- d) Integración cooperativa,
- e) Estímulo de una educación solidaria y cooperativa,
- f) Promoción de la ecología,

- g) Preservar el derecho de los socios a pertenecer a cualquier contienda política.

2.2.6.4 Empresario

El origen del empresario supone la existencia de la empresa en todas sus formas, de la etimología de dicho vocablo resulta esta concepción y, en este sentido, el empresario juega un papel central de la construcción de la noción de organización. Fiwiki (2017) define a empresa como “el conjunto de medios de producción coherentes con un orden específico cuyo objeto es desarrollar, cada uno, una función determinada según la supervisión del empresario” (pág. 38). Fiwiki identifica los siguientes tipos de empresarios:

Empresario clásico: es la persona física que funge la posición de directivo principal y es el dueño mayoritario del capital invertido en la creación de una empresa, generalmente dispone de conocimiento técnico referente al desarrollo y funcionamiento de la actividad productiva incursionada.

Empresario capitalista: es la figura dentro de la organización que aporta con el capital para el establecimiento de la empresa y asume todos los riesgos poniendo como garantía su patrimonio personal. La renta de la actividad es su principal beneficio; deriva de la adopción del riesgo inherente a iniciar la empresa y de crecer en el mercado. Su principal responsabilidad es ejercer como administrador de la organización, de lo cual deriva también la concepción de empresario - administrador.

Empresario innovador: el empresario, según esta consideración, adopta la posición de innovador, mismo que se caracteriza por expresar la esencia misma del empresario que es crear bienes y servicios de calidad e innovadores para el disfrute máximo del consumidor. De esta percepción nacen las figuras de directivo profesional e inversionista.

Empresario profesional: es aquel empresario que se ha preparado profesionalmente en la administración de empresas y es directivo en la organización; es decir que, forma parte de la tecnoestructura de la corporación; es quien toma las decisiones. Este puede servir a los accionistas o inversores que son los verdaderos propietarios de la empresa

y tienen normalmente una participación limitada en las decisiones que se adoptan puesto que el concededor pleno de la situación administrativa es el empresario profesional. En la actualidad el empresario moderno es el directivo, no necesariamente tiene que ser una persona, sino que puede lograrse como un órgano colegiado; su poder es limitado a pesar de ello.

Empresario actual: es un organismo interno de la empresa individual o colectivo que se encarga de tomar las decisiones de manera oportuna para dar cumplimiento a los objetivos planteados por el grupo de interés dominante.

El empresario deberá poseer conocimientos específicos en lo que respecta a la gestión administrativa, económica y financiera de una empresa ya que es el encargado de interrelacionar los recursos para dar valor a la compañía. De acuerdo a Córdoba (2012), para gestionar correctamente los recursos disponibles, el empresario debe poseer información veraz de la realidad de la compañía, y tener una capacidad de entendimiento y planeación destacada para tomar las decisiones correctas y encaminar el accionar de la organización con éxito. Córdoba sostiene que el empresario debe, entre otras cosas, disponer de información pertinente relacionada a los siguientes aspectos:

- a) Estimación del precio de venta,
- b) Flujo de efectivo,
- c) Estimación del valor en costos,
- d) Cálculo del punto de equilibrio y
- e) Elaboración de presupuestos.

Las decisiones están relacionadas con la representatividad y conformación de los activos, así como por la estructura financiera y las políticas accionarias de la organización empresarial.

La bibliografía empresarial aporta con un importante conjunto de variables que se interrelacionan con las aptitudes que debe mantener un empresario como actor participativo en el desempeño que tenga la organización en el futuro. La historia ha posicionado al empresario como gestor del desarrollo en las sociedades del primer

mundo; sin embargo, esta no ha sido lo suficientemente justa como para destacar el aporte del liderazgo empresarial al crecimiento productivo de las economías. Las publicaciones más recientes proporcionan sustento teórico de las estrictas diferencias que posee un empresario con el capitalista y un empleado director, siendo que estas concepciones son completamente diferentes (Kirzner, 2007). El empresario en muchas ocasiones posee diversas atribuciones como responsable de la empresa; sin embargo, estas mismas facultades lo identifican o no como un empresario propiamente dicho debido a que este debe poseer las cualidades de liderazgo, disciplina y constancia para la gestión empresarial y de su existencia en general.

2.3 HIPÓTESIS

H0: Las alternativas de financiamiento no se relacionan con el crecimiento interno de los artesanos de la provincia de Chimborazo.

H1: Las alternativas de financiamiento se relacionan con el crecimiento interno de los artesanos de la provincia de Chimborazo.

CAPÍTULO III

3 METODOLOGÍA

3.1 MODALIDAD, ENFOQUE Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN

3.1.1 Modalidad

3.1.1.1 Modalidad observacional o no experimental

El presente estudio ejecuta una modalidad de investigación observacional o no experimental al responder a objetivos de carácter descriptivo e inferencial para poder recolectar información a través de encuestas y observarla mediante procedimientos estadísticos. Monje (2011) define a una investigación observacional o no experimental como “aquella que es aplicada de manera estructurada y racional bajo el enfoque a una serie de objetivos anteriormente establecidos y mediante el apoyo de metodologías y herramientas apropiadas que conciban el tratamiento de la información observada” (pág. 95). En función a dicho postulado se caracteriza a la investigación como observacional, además de que el presente proyecto se limita al análisis de series estadísticas prescindiendo de cualquier tipo de manipulación sobre las variables objeto de estudio, otra razón por la cual se identifica al actual estudio como de carácter no experimental.

3.1.1.1.1 Modalidad observacional transversal

En el presente estudio se lo efectuó por medio de la aplicación de una encuesta realizada sobre un grupo de artesanos dedicados a diversas actividades productivas. Hernández, Baptista, & Fernández (2014) califican a los estudios de orden y modalidad transversal como “aquellos en los cuales se recopila información referente a un solo instante en el tiempo. Este concepto se lo relacionaría a la acción de tomar una foto para posteriormente observarla y analizarla” (pág. 154). Para la obtención de información referente al fenómeno investigado se aplicó una encuesta a una muestra conformada por una cantidad accesible de individuos que refleje la realidad de la población de artesanos en cuanto a acceso a financiamiento. Esta encuesta se la realizó

una sola vez en el tiempo; es decir, el objetivo del presente análisis no es observar la evolución de las variables sino la situación en la que se encuentran, lo que identifica al presente análisis como de modalidad observacional transversal.

3.1.2 Enfoque

En el presente análisis se cuantifica, en términos proporcionales y a través de la determinación de parámetros estadísticos, la situación actual de los artesanos en la provincia de Chimborazo en lo que respecta a alternativas de financiamiento y crecimiento interno. Conforme a esto y al criterio de Bernal (2010) de que una investigación de enfoque cuantitativo se sustenta en la medición de las cualidades del problema de investigación en función a un marco teórico que respalde una potencial relación entre las variables de estudio, se identifica al presente proyecto como de enfoque cuantitativo de estudio. En tal virtud es destacable que como instrumentos metodológicos para la investigación se hace uso de técnicas estadísticas de carácter descriptivo e inferencial para comprobar las hipótesis de relación e incidencia entre las variables que determinan el fenómeno de estudio. Los métodos de análisis sustentados en la estadística posicionan a toda forma de sustento metodológico como predominantemente cuantitativo, aunque existan componentes de aporte cualitativo en la investigación.

A pesar de que el desarrollo de la investigación se centra en el análisis cuantitativo a través de métodos estadísticos, el aspecto cualitativo no se encuentra exento del desarrollo del presente análisis, siendo que este se sustentó en una recopilación bibliográfica teórica para identificar los componentes de cada variable de estudio. Rojas (2009) establece que una investigación de enfoque cualitativo se considera como aquella en que los datos no son reducidos a expresiones cuantificables y que esta característica, a pesar de ser contraria a la medición de las diferentes variables que componen el análisis, puede coexistir con un enfoque cuantitativo de estudio. La recopilación de documentación de material escrito de autores académicos y de informes gubernamentales de carácter nacional y extranjero respaldan el tratamiento metodológico y teórico del fenómeno estudiado y del reconocimiento previo de las relaciones existentes entre las variables de investigación.

3.1.3 Nivel de investigación

3.1.3.1 Nivel exploratorio

El presente estudio en una primera instancia, establece los lineamientos fundamentales para el desarrollo completo de la investigación; es decir que, se identifican las hipótesis y la metodología procedimental necesaria a llevarse a cabo en el estudio propuesto. Niño (2011) y Hernández & González (2006) consideran a una investigación de nivel exploratorio como aquella que aborda un análisis aproximado o tentativo de un fenómeno en particular y que sirve como base, mediante la formulación del problema, el establecimiento de hipótesis y la descripción metodológica, para la profundización posterior del tema de estudio. En efecto, como consideran Niño, Hernández & González, en el presente proyecto de investigación primeramente se proponen ciertos lineamientos investigativos, los que se describieron anteriormente, con el propósito de desarrollar un análisis profundo entorno a las bases ya establecidas del tema y de esta forma contribuir incluso con la propuesta o elaboración de investigaciones ulteriores.

3.1.3.2 Nivel descriptivo

Como un nivel superior a la etapa exploratoria, el presente estudio centra sus objetivos metodológicos al esfuerzo de cuantificar el desenvolvimiento de las variables objeto de investigación: alternativas de financiamiento y crecimiento interno de los artesanos en la provincia de Chimborazo. Sadornil (2013) define a una investigación de nivel descriptivo “como aquella que trasciende al nivel exploratorio utilizando aproximaciones cuantitativas del comportamiento de una o más variables dependientes en función de otras independientes dada una población específica o una muestra característica de esta última” (pág. 200). Como describe la definición, en el presente estudio se alcanza a cuantificar a las alternativas de financiamiento y el crecimiento interno de los artesanos sustentándose en diversos aspectos que adquiere cada variable (dimensiones), para posteriormente identificar indicadores medibles que describan la situación actual del problema de investigación. Con ello se logra estructurar un campo de estudio que debe ser abordado en conformidad a lo tratado en el marco teórico considerado como respaldo teórico para el estudio.

3.1.3.3 Nivel correlacional

Como parte importante de la investigación se estableció un análisis estadístico para determinar el nivel de relación existente entre las alternativas de financiamiento y el crecimiento interno de los artesanos por medio de una tabla de contingencia y la estimación del estadístico de Chi-cuadrado. Monje (2011) considera que este tipo de investigaciones pretenden establecer si las variaciones de diversos factores independientes mantienen una relación con las variaciones de otros factores de carácter dependiente. Para efectuar este diagnóstico comúnmente se emplean métodos estadísticos paramétricos como el análisis de coeficientes de correlación lo que, desde una perspectiva cuantitativa, se obtienen resultados estadísticos con concomitancia entre diversas variables sujetas a estudio. El análisis correlacional existente entre las diversas dimensiones de las variables desarrollado en el presente documento es característica propiamente de un nivel correlacional, motivo por el cual se considera a este estudio como de dicho alcance.

3.1.3.4 Nivel explicativo

El presente proyecto de investigación propone el planteamiento de una serie de hipótesis para su posterior comprobación a través del método estadístico de Chi-cuadrado con el análisis de una tabla de contingencia. Además, como ámbito propio de las metas a desarrollarse se propone dar explicación a las relaciones identificadas entre las variables y sus correspondientes dimensiones. Esto permitirá identificar relaciones causales y partir desde un nivel correlacional a proponer explicaciones para la ocurrencia de dichas correspondencias entre variables y dimensiones. Bernal (2010) define a una investigación de alcance explicativo como aquella que “tiene como base la comprobación de hipótesis y trata de que los hallazgos sean contrastados bajo principios teóricos y científicos para determinar las razones por las cuales ocurren las cosas, los fenómenos o hechos” (pág. 115). En efecto, en el presente estudio investigativo se considera el planteamiento de hipótesis para posteriormente desarrollar contrastes estadísticos que permitan corroborar ciertos aspectos teóricos bajo los cuales se sustenta el análisis económico y así, dar explicaciones plausibles a la ocurrencia de determinados hechos específicos.

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1 Población

Para operacionalizar la cantidad de individuos a los cuales se les puede realizar un análisis profundo de su situación en cuanto a alternativas de financiamiento y crecimiento interno se refiere, fue necesario identificar a la población como la totalidad de personas naturales que realizan actividades económicas manufactureras en Chimborazo. De acuerdo a la definición de población aportada por Fracisa (citado por Bernal, 2010) quien sostiene que “población es el conjunto de individuos o elementos que se analiza, denominado también como conjunto de las unidades sujetas a muestreo” (pág. 160), se reconoce como conjunto total de unidades de muestreo a la totalidad de productores identificados como personas naturales en el registro de contribuyentes por el Sistema de Rentas Internas (SRI) del Ecuador. Esto con el propósito de identificar, a través de un método de muestreo específico, la cantidad de artesanos a analizar.

3.2.2 Muestra

Para identificar la cantidad de personas a encuestarse que cumplan con la característica de ser artesanos se aplicará un muestreo proporcional para poblaciones finitas bajo la primicia de que en la provincia de Chimborazo existe una totalidad de 11.897 contribuyentes al SRI registrados como personas naturales (Servicio de Rentas Internas, 2018). A partir de esta población se aplicará la fórmula del muestreo antes mencionado según el criterio de Bernal (2010) estableciendo una proporción estándar de P y Q de 0,5 respectivamente de la siguiente manera:

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q}{E^2(N - 1) + (Z^2 \times P \times Q)}$$

Donde:

n = tamaño de la muestra,

Z² = nivel de confianza,

P = Proporción de ocurrencia del evento favorable (ser artesano),
Q = Proporción de ocurrencia del evento adverso (no ser artesano),
N = Población,
E = Error de estimación.

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q}{E^2(N - 1) + (Z^2 \times P \times Q)}$$

Reemplazando los valores correspondientes a los requerimientos de la fórmula antes expuesta, el cálculo se presenta de la siguiente manera:

$$n = \frac{1,96^2 \times 0,5 \times 0,5}{0,05^2(11.897 - 1) + (1,96^2 \times 0,5 \times 0,5)}$$
$$n = 372$$

El desarrollo de la investigación requiere la aplicación de 372 encuestas a individuos que tengan como característica desarrollar actividades económicas como artesanos en la provincia de Chimborazo.

3.3 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

3.3.1 Variable dependiente

Tabla 11. Tabla de operacionalización de crecimiento interno.

Categoría	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnicas de recolección	
Concepto.- El crecimiento empresarial (artesanal) se define como aquellos cambios originados por el contexto o por iniciativa propia del emprendedor o de los directivos, acorde a lo cual, la organización se ve exigida a mejorar sus condiciones y su desempeño mediante la adquisición de capital tanto humano como físico y monetario.	Crecimiento	Tamaño	¿Cuántos empleados actualmente trabajan en su negocio?	Encuesta	
		Crecimiento	¿Está de acuerdo en que su negocio ha crecido internamente en los últimos dos años?	Encuesta	
		Antigüedad	¿Cuántos años lleva abierto su negocio?	Encuesta	
	Forma legal	Forma legal del negocio	¿Cómo se encuentra constituida su empresa o negocio?	Encuesta	
	Actividad económica	Sector de actividad económica	¿A qué sector de actividad económica asocia su empresa?	Encuesta	
	Empresario	Focalización de los objetivos al crecimiento	¿Qué objetivo pretende cumplir con el desarrollo de su actividad productiva?	Encuesta	
		Instrucción		¿Cuál es el nivel de instrucción del propietario?	Encuesta
				¿Cuál de las siguientes características son atribuibles a la actividad artesanal?	Encuesta

Fuente: Proyecto de investigación y Briozzoa et al. (2016)

Elaborado por: Christina Chávez

3.3.2 Variable independiente

Tabla 12. Tabla de operacionalización de alternativas de financiamiento.

Categoría	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnicas de recolección	
Concepto.- Se define a alternativa de financiamiento como la totalidad de capitales de carácter financiero y monetario de distinto origen destinado para desarrollar una actividad productiva cualquiera o proyecto económico específico, generalmente se conciben como recursos tomados como préstamos.	Utilización de pasivos	Incurrimiento en pasivos	¿En los últimos dos años usted ha solicitado algún crédito?	Encuesta	
		Plazo de financiamiento	¿En los últimos dos años usted ha solicitado algún crédito con:?	Encuesta	
	Sistema financiero	Acceso al sistema financiero	¿Su negocio ha encontrado dificultades para acceder al crédito en el sistema financiero en general?	Encuesta	
		Dificultades de acceso al sistema financiero	¿Cuáles han sido las dificultades que usted ha encontrado para acceder a los servicios dentro del sistema financiero?	Encuesta	
		Conocimiento	¿Considera usted que dispone de pleno conocimiento de las formas y productos crediticios y cómo acceder a ellos en el sistema financiero?	Encuesta	
		Alternativas de financiamiento	¿En qué alternativa de financiamiento usted usualmente incurre para solicitar un crédito?	Encuesta	
		Demanda crediticia	¿Qué monto económico usted ha solicitado en créditos durante los dos últimos años de actividad para su empresa?	Encuesta	
		Utilidades	Reinversión de utilidades	¿En los últimos dos años usted ha reinvertido los ingresos obtenidos de su actividad económica en la empresa?	Encuesta
			Volumen de reinversión de utilidades	¿Qué monto económico usted ha reinvertido en su empresa durante los últimos años?	Encuesta
			Predisposición para la cohesión de utilidades y recursos	¿Está usted de acuerdo en crear una Cooperativa de Ahorro y Crédito o Caja de Ahorro propia del gremio de artesanos?	Encuesta

Fuente: Proyecto de investigación y Briozzoa et al. (2016)

Elaborado por: Christina Chávez

3.4 DESCRIPCIÓN DEL TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Al basarse la presente investigación en información de carácter secundario, la tabulación de los resultados obtenidos de la encuesta realizada (Anexo 1) supone el primer paso del proceso de tratamiento de la información. Este paso consistió en registrar las respuestas de cada pregunta en una hoja de cálculo de Excel para posteriormente hacer un recuento de los resultados afirmativos para cada categoría que poseen las interrogantes realizadas a los artesanos. Con ello, se estructuraron tablas de distribución de frecuencias y de gráficos de pastel para posteriormente realizar un análisis de los resultados y compararlos con los hallazgos de investigaciones previas, esto se efectuó solamente en aquellos casos que fueron pertinentes. Para el caso de la única variable continua descrita, la edad, se procedió a presentar una tabla de distribución de frecuencias con intervalos de clase mediante lo cual se identificaron las frecuencias de individuos con determinada edad.

Para comprobar la hipótesis de investigación, se importaron los resultados de la tabulación realizada en la hoja de cálculo en Excel al software estadístico Stata. Posteriormente se atribuyeron los nombres a cada valor numérico descriptor de la alternativa de respuesta escogida por el encuestado para identificar correctamente las respuestas registradas en los resultados del programa. Se procedió a estimar una tabla de contingencia con los valores observados y estimados para realizar el contraste de diferencias entre dichos resultados y conocer si existe discrepancia estadística entre los datos reales y las estimaciones, lo que identificará relación estadística entre las variables de estudio. Como indicador particular de la variable independiente (alternativas de financiamiento) se reconoció al índice reconocido con el mismo nombre (véase tabla 13); es decir, los resultados de la pregunta 8, mientras que para identificar a la variable dependiente (crecimiento interno) se emplearon los resultados de la pregunta número 2.

La estimación del estadístico de Chi-cuadrado se obtiene, como se mencionó anteriormente a partir del cálculo de las diferencias entre valores observados y estimados; según Bernal (2010) su expresión matemática es la siguiente:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(O - E_i)^2}{E_i}$$

Donde:

O = valor observado de la *i*ésima categoría,

E_i = valor esperado en la *i*ésima categoría,

k = número de categorías.

El software estadístico realiza automáticamente esta operación, además de que estima el valor de probabilidad correspondiente al estadístico según una distribución Chi-cuadrado y que, de esta manera, se pueda inferir sobre las hipótesis establecidas de forma directa acorde un nivel de significación estadística del 5%.

CAPÍTULO IV

4 RESULTADOS

4.1 PRINCIPALES RESULTADOS

En el presente apartado se procede a presentar los diversos resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta (Anexo 1) a los artesanos, mediante lo cual se efectúan análisis e interpretaciones a las estadísticas resultantes del estudio. La investigación descriptiva consiguiente permite identificar los requerimientos de financiamiento que presentan los artesanos, así como las alternativas preponderantes a las que estos acceden para solventar su crecimiento interno en el tiempo. El criterio para dar un alcance descriptivo al presente estudio se muestra expresamente en este numeral y con ello se da constancia de la dinámica del comportamiento de los individuos y de las diferentes actitudes que ellos toman para enfrentarse al contexto económico y social como artesanos y emprendedores.

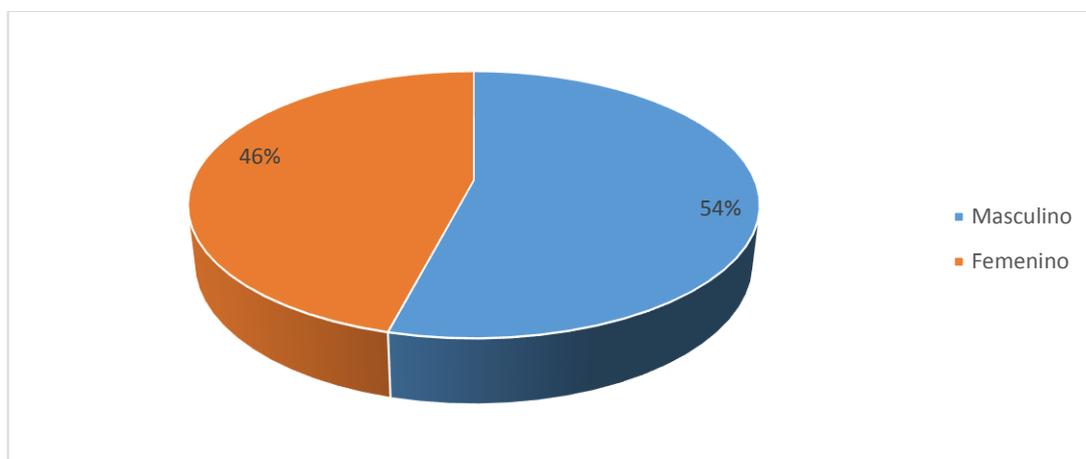
Tabla 13. Sexo.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	201	54,03%
Femenino	171	45,97%
Total:	372	100,00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 7. Sexo.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

La actividad artesanal presenta cierta predominancia en personas de sexo masculino, mostrando que, de cierta forma, las actividades manufactureras que son llevadas a cabo individualmente o por uso exclusivo directo de la acción humana mantienen algún grado de dificultad física. Estas condiciones exigen la intervención de personal masculino, especialmente en actividades de motricidad gruesa, mientras que las actividades de comercialización de los productos de origen artesanal o los procesos que exigen una motricidad fina son desarrolladas por mujeres (Lombera, 2008). El estudio de la muestra de artesanos refleja la existencia de una mayoría de individuos de sexo masculino que realizan actividades artesanales, siendo que un grupo de 201 personas; es decir el 54,03% de la muestra son hombres, mientras que 171 individuos, el 45,97% son de sexo femenino. Estos resultados argumentan la predominancia de los hombres en la actividad artesanal, arguyendo que en gran medida este sector se compone por procesos manufactureros con ciertas exigencias físicas intrínsecas que ameritan la motricidad masculina.

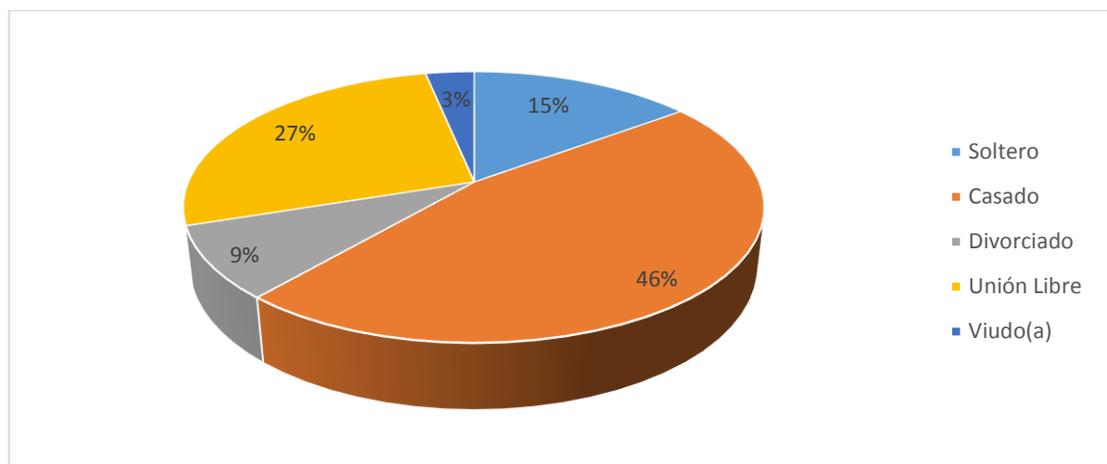
Tabla 14. Estado Civil.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	55	14.78%
Casado	173	46.51%
Divorciado	32	8.60%
Unión Libre	100	26.88%
Viudo(a)	12	3.23%
Total:	372	100.00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 8. Estado Civil.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Las prevalencias de estado civil de los encuestados no pueden asociarse directamente con una o varias características específicas en cuanto a alternativas de financiamiento se refiere, dado que la dinámica de esta característica responde a aspectos netamente sociodemográficos más que a un factor de atribuciones financieras. Sin embargo, la predominancia de artesanos de estado civil casado y en unión libre reflejan indirectamente ciertas características de la población de artesanos en Chimborazo. Por ejemplo, una importante proporción de individuos casados (46,5%), conformados por un grupo de 173 personas, da a conocer una importante presencia de artesanos con edad madura que han conseguido formar un hogar establecido, una situación similar mostraría la representativa proporción de personas en unión libre con las peculiaridades del caso. A pesar de la existencia de ciertas correspondencias indirectas entre el estado civil y la actividad artesanal, como es el caso de la distribución de edades de la muestra, los resultados no responderían a las características exclusivas de las variables sino más bien a las cualidades sociales propias de la población.

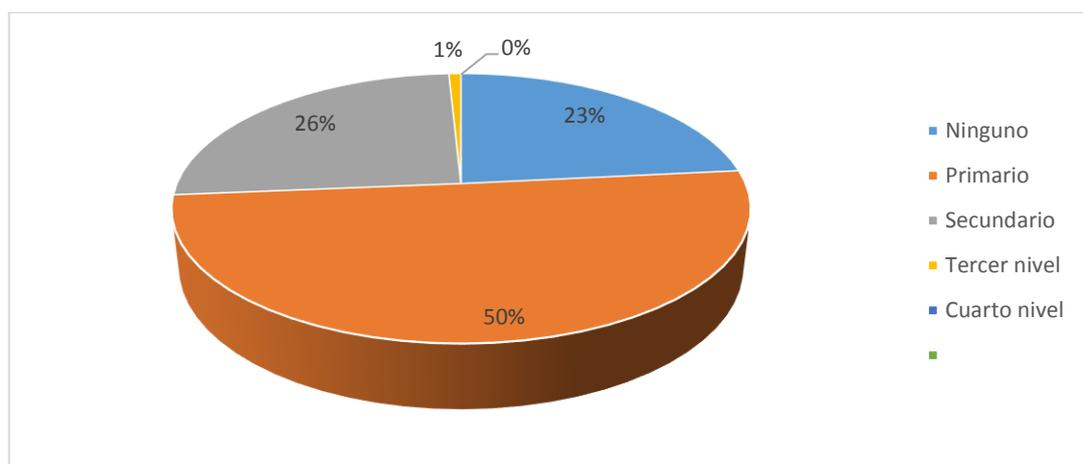
Tabla 15. Nivel de educación.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	87	23.39%
Primario	187	50.27%
Secundario	95	25.54%
Tercer nivel	3	0.81%
Cuarto nivel	0	0.00%
Total:	372	100.00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 9. Nivel de Educación.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Ciertas falencias en la preparación educativa de la población son aspectos relacionables a la realización de actividades de carácter artesanal. Generalmente los individuos que poseen conocimientos en la manufactura de artículos de este origen no han tenido la posibilidad de haber cursado niveles de preparación aceptables, motivo por el cual han optado por explotar sus saberes empíricos (Giordano et al., 2015). Según la encuesta efectuada, la mitad de la muestra; el 50,27%, un grupo de 187 individuos, afirmó solamente haber cursado hasta el nivel primario de educación. De igual manera, el 23,39% (87 artesanos) reconocieron no haber cursado ningún nivel educativo. La escasa preparación del personal y el bajo nivel educativo de los artesanos (propietarios de los negocios), suponen importantes limitaciones al crecimiento empresarial de dichas incursiones productivas fuera del contexto del acceso al financiamiento. Sin embargo, la educación podría considerarse como un factor determinante para la adopción de una alternativa específica de financiación.

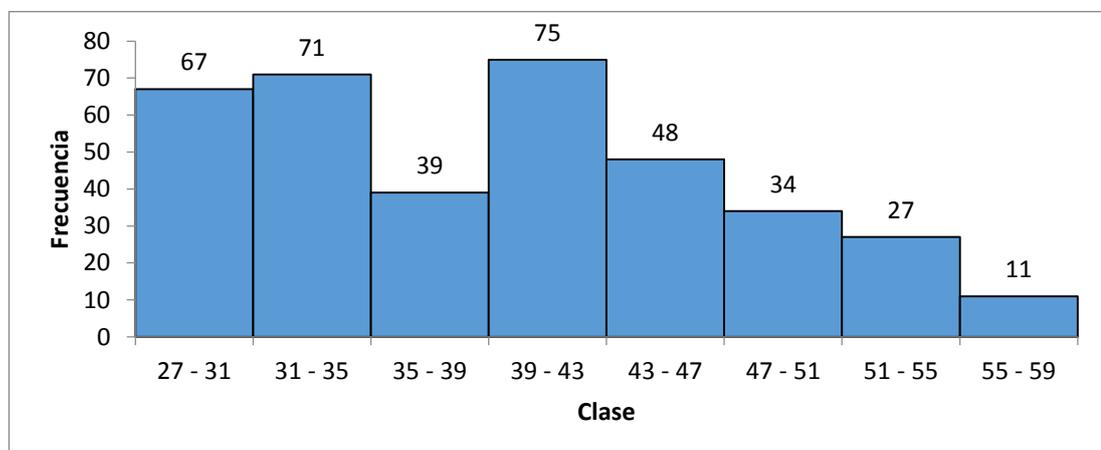
Tabla 16. Edad.

Li - Ls	Frecuencia	Porcentaje
27 - 31	67	18.01%
31 - 35	71	19.09%
35 - 39	39	10.48%
39 - 43	75	20.16%
43 - 47	48	12.90%
47 - 51	34	9.14%
51 - 55	27	7.26%
55 - 59	11	2.96%
Total:	372	100.00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 10. Edad.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Los grupos etarios que comúnmente tienden a dedicarse a la actividad artesanal son los de edades avanzadas dadas las correspondencias entre generaciones con la evolución cultural y económica de la población. Esto denota el hecho de que ciertas actividades productivas de carácter artesanal tienden a desaparecer, puesto que las nuevas generaciones alcanzan una mejor posición económica y logran educarse plenamente. En el caso de los artesanos de Chimborazo, se reconoce una concentración de individuos de entre las edades de 31 a 35 años y de 39 a 43 años representando un 19,09% y un 20,16% respectivamente, lo cual refleja una predominancia de la actividad en personas maduras que no son de avanzada edad. Esta situación muestra que la industria artesanal en si se encuentra vigente, sin indicios de decadencia, siendo que una importante proporción de individuos adultos todavía jóvenes se dedican a la producción artesanal.

Pregunta 1. ¿Cuántos empleados actualmente trabajan en su negocio?

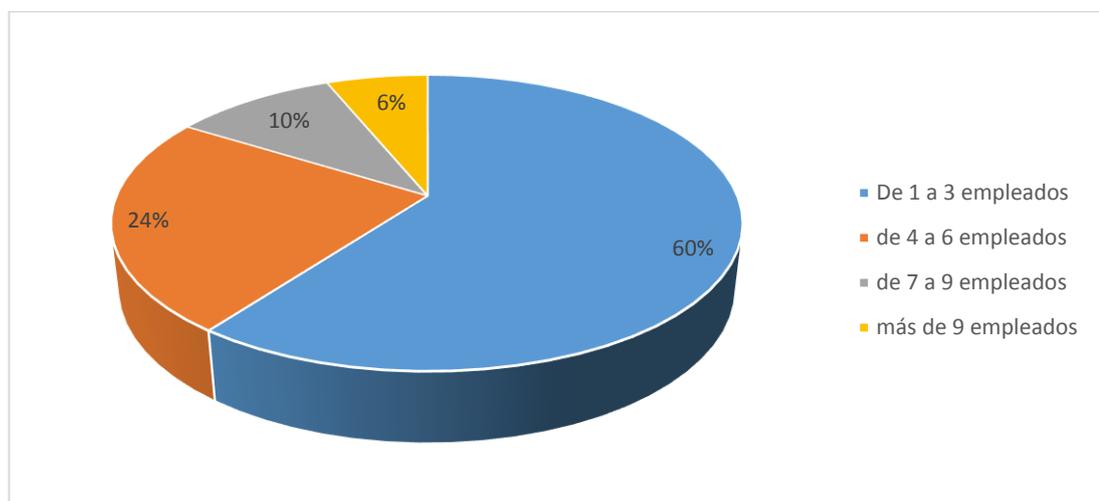
Tabla 17. Tamaño.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 3 empleados	224	60.22%
de 4 a 6 empleados	88	23.66%
de 7 a 9 empleados	37	9.95%
más de 9 empleados	23	6.18%
Total:	372	100.00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 11. Tamaño.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Las incursiones productivas de carácter artesanal se caracterizan por iniciarse como emprendimientos, negocios o talleres pequeños, ya que por naturaleza los propietarios no disponen del capital suficiente como para establecer empresas con dotación de procesos mecanizados y la tecnología requerida. Según el estudio realizado, por lo general los productores artesanales no emplean más de 3 personas en su negocio; una mayoría de 224 personas, es decir, el 60,22% de la muestra sostiene emplear este volumen de personal. La cantidad de establecimientos con un número de empleados va disminuyendo conforme se incrementa la cantidad de trabajadores, los negocios con más de nueve empleados representan apenas un 6,18% de la muestra. En definitiva, la prevalencia de incursiones de tamaño pequeño (pocos empleados) conjuntamente con la predominancia de propietarios de edad adulta joven reflejarían un panorama generalizado de iniciación de este tipo de empresas.

Pregunta 2. ¿Está de acuerdo en que su negocio ha crecido internamente en los últimos dos años?

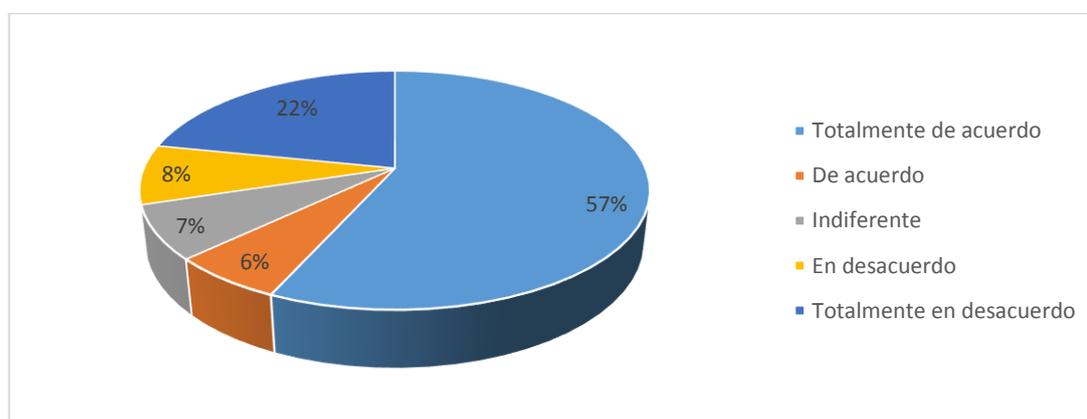
Tabla 18. Crecimiento interno.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	211	56.72%
De acuerdo	23	6.18%
Indiferente	27	7.26%
En desacuerdo	30	8.06%
Totalmente en desacuerdo	81	21.77%
Total:	372	100.00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 12. Crecimiento interno.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

La mayoría de incursiones artesanales han estabilizado su negocio, posiblemente la manera en que se haya gestionado el financiamiento podría haber significado un factor crucial de éxito de los artesanos. La mayoría de los encuestados afirmaron estar totalmente de acuerdo con haber crecido internamente en los últimos años, esto es el 56,72% de la muestra, un total de 211 personas. Se reconoce también una importante, aunque no mayoritaria, proporción de artesanos que no ha crecido internamente, representando el 21,77% de la muestra. La tendencia de la mayor parte de la población dado el comportamiento de la muestra es de que los artesanos han logrado un crecimiento interno en general; la concentración de la distribución de artesanos en individuos de edad adulta joven y la proliferada presencia de negocios de tamaño pequeño reconocen la potencialidad de crecimiento de dichas actividades, para lo que una correcta decisión de financiamiento es crucial para su desarrollo futuro.

Pregunta 3. ¿Cuántos años lleva abierto su negocio?

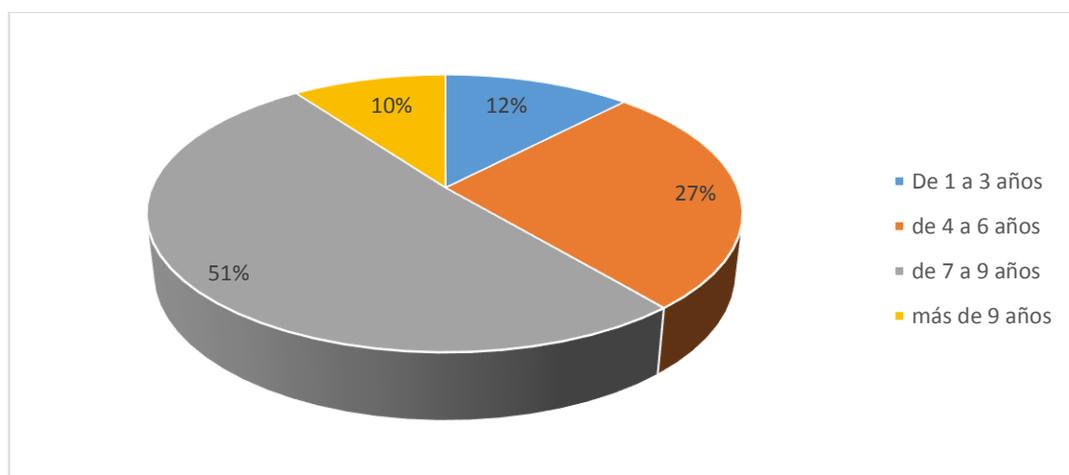
Tabla 19. Antigüedad.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 3 años	45	12.10%
de 4 a 6 años	100	26.88%
de 7 a 9 años	190	51.08%
más de 9 años	37	9.95%
Total:	372	100.00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 13. Antigüedad.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

La antigüedad de las actividades artesanales da un diagnóstico a primera instancia del éxito relativo que pueda presentar este tipo de negocios en el tiempo, dado que han conseguido permanecer en el mercado durante un lapso temporal significativo. La situación del contexto económico, así como las diversas características que conforman el desempeño interno en cuanto a la gestión financiera se refiere determinan su antigüedad, lo que indica que han sobrellevado las adversidades que se les han presentado. La mayor parte de la muestra, un 51,08%; es decir 190 artesanos, ha permanecido en la actividad de 7 a 9 años, un lapso considerable tomando en cuenta la naturaleza de la actividad. La escasa representatividad de individuos con más de 9 años de dedicación en la rama (9,95%) concuerda con la afirmación realizada estableciendo la existencia de un importante grupo de artesanos de edad joven que han incursionado en la actividad relativamente en un tiempo reciente.

Pregunta 4. ¿Cómo se encuentra constituida su empresa o negocio?

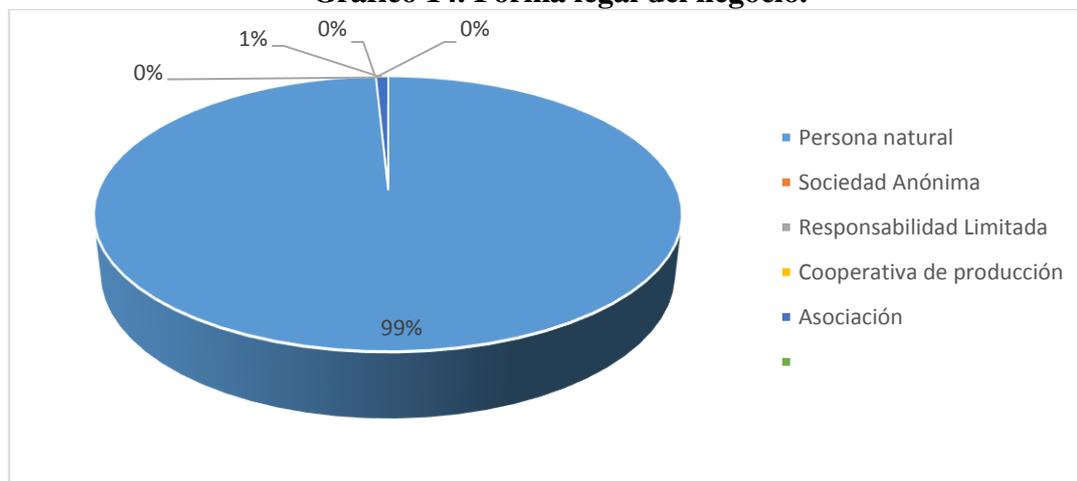
Tabla 20. Forma legal del negocio.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Persona natural	369	99.19%
Sociedad Anónima	0	0.00%
Responsabilidad Limitada	0	0.00%
Cooperativa de producción	0	0.00%
Asociación	3	0.81%
Total:	372	100.00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 14. Forma legal del negocio.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Los artesanos comúnmente establecen su actividad bajo la personería natural, dado que son actividades de tamaño pequeño que inician básicamente como un negocio individual. La cohesión entre este tipo de productores suele ser escasa, aspectos culturales como económicos limitan la creación de sociedades para concebir un fin productivo determinado, lo que limita el desarrollo de la actividad artesanal en el tiempo. Como es observable en la Tabla anterior, casi la totalidad de la muestra; es decir, un 99,19% de los encuestados, un total de 369 artesanos se encuentran constituidos como personas naturales y apenas un 0,81% (3 artesanos) desarrollan actividades como asociación. La constitución de una empresa como Sociedad Anónima o de Responsabilidad Limitada no son las formas más adecuadas para iniciar un negocio de carácter artesanal, aunque puede darse el caso. Es por ello que no se evidencia a ningún artesano que desarrolle actividades bajo estas formas de constitución.

Pregunta 5. ¿A qué sector de actividad económica asocia su empresa?

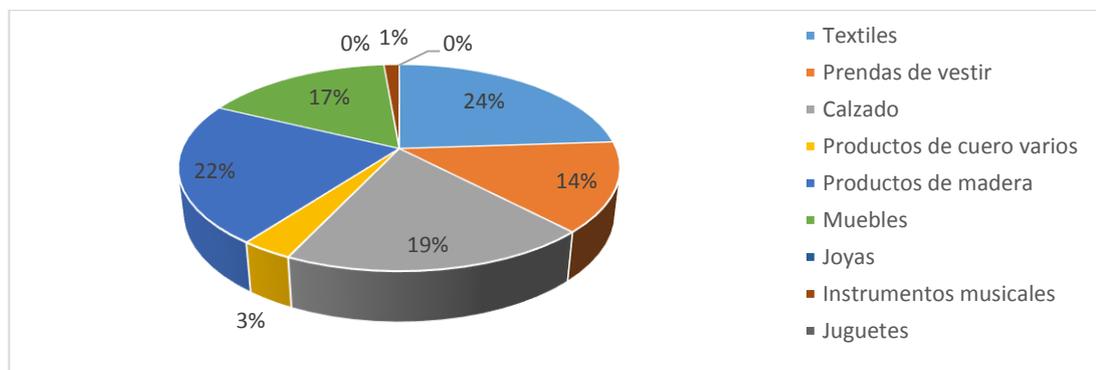
Tabla 21. Sector de actividad económica.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Textiles	89	23.92%
Prendas de vestir	52	13.98%
Calzado	71	19.09%
Productos de cuero varios	12	3.23%
Productos de madera	82	22.04%
Muebles	61	16.40%
Joyas	0	0.00%
Instrumentos musicales	5	1.34%
Juguetes	0	0.00%
Total:	372	100.00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 15. Sector de actividad económica.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

En el centro del país generalmente la manufactura en los sectores pobres y en las comunidades rurales céntricas suelen dedicarse a la fabricación de calzado, de muebles y de diversos productos derivados del tratamiento de la madera. Este tipo de actividades proliferan debido a la disponibilidad de insumos para la realización de dichos productos; se asumiría que dichas localidades disponen de ciertas ventajas comparativas. La elaboración de productos artesanales de madera supone la actividad productiva mayormente presente en la población de artesanos de Chimborazo, siendo que 82 encuestados, el 22,04% de la muestra, asocia su negocio a la fabricación de bienes de madera. Una segunda proporción representativa se dedica a la manufactura de calzado (19,09%), mientras que una evidente minoría produce instrumentos musicales (1,34%). La industria manufacturera de la zona centro destaca por fabricar este tipo de productos, identificándose así la proliferación de las actividades tradicionales de la región en el accionar productivo artesanal de la provincia.

Pregunta 6. ¿Qué objetivo pretende cumplir con el desarrollo de su actividad productiva?

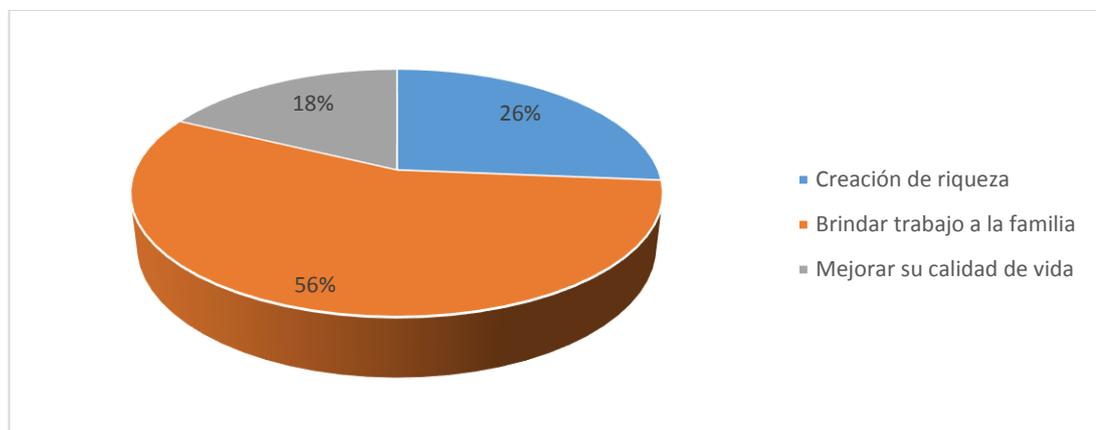
Tabla 22. Focalización de los objetivos al crecimiento.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Creación de riqueza	98	26.34%
Brindar trabajo a la familia	208	55.91%
Mejorar su calidad de vida	66	17.74%
Total:	372	100.00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 16. Focalización de los objetivos al crecimiento.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Las motivaciones de cualquier propietario que inicie un negocio se relacionan con el comportamiento futuro tanto económico como financiero que presente una incursión económica. El mantener motivaciones ambiciosas podría incentivar el crecimiento interno de los negocios artesanales en el largo plazo, puesto que los objetivos propuestos por el o los propietarios se condicionan al éxito de una empresa independientemente de la naturaleza que tenga (Benítez, 2008). La mayor parte de artesanos encuestados, el 55,91% de la muestra, afirmaron haber iniciado su actividad para brindar trabajo a su familia, un 26,34% lo hicieron para mejorar su patrimonio y un 17,74% para mejorar su calidad de vida. Estas condiciones podrían definir la elección por una alternativa de financiamiento determinada, un artesano cuya motivación para iniciar su actividad haya sido brindar trabajo a su familia, por ejemplo, será adverso a demandar financiamiento a largo plazo o montos cuantiosos de deuda.

Pregunta 7. ¿Cuál de las siguientes características son atribuibles a la actividad artesanal?

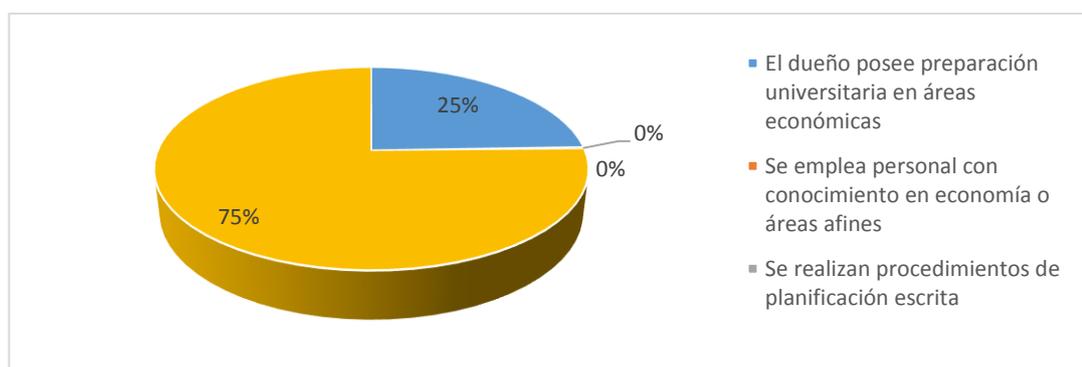
Tabla 23. Instrucción.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
El dueño posee preparación universitaria en áreas económicas	91	24.46%
Se emplea personal con conocimiento en economía o áreas afines	1	0.27%
Se realizan procedimientos de planificación escrita	0	0.00%
El dueño no posee preparación de universitaria	280	75.27%
Total:	372	100.00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 17. Instrucción.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Es de esperarse que la mayor parte de los encuestados no posean un nivel de preparación universitaria, dado que el artesano está definiendo su vocación al dedicarse a la manufactura de artículos. Otra característica propia de la deficiente preparación educativa de los artesanos es la carencia de acceso al servicio educativo a razón de las dificultades que experimentan los sectores vulnerables de la población para costear dicha posibilidad. La mayoría de los artesanos, el 75,27% de la muestra, un total de 280 encuestados, no poseen preparación universitaria. Por otro lado, una segunda mayoría, el 24,46% de individuos afirmaron poseer preparación de tercer nivel. A pesar de que la importante proporción de artesanos que no posee un título de tercer nivel es un motivo de preocupación, la segunda mayor parte que dispone de este nivel educativo supone una potencialidad para el desarrollo de un importante grupo de productores artesanales en el futuro.

Pregunta 8. ¿En los últimos dos años usted ha solicitado algún crédito?

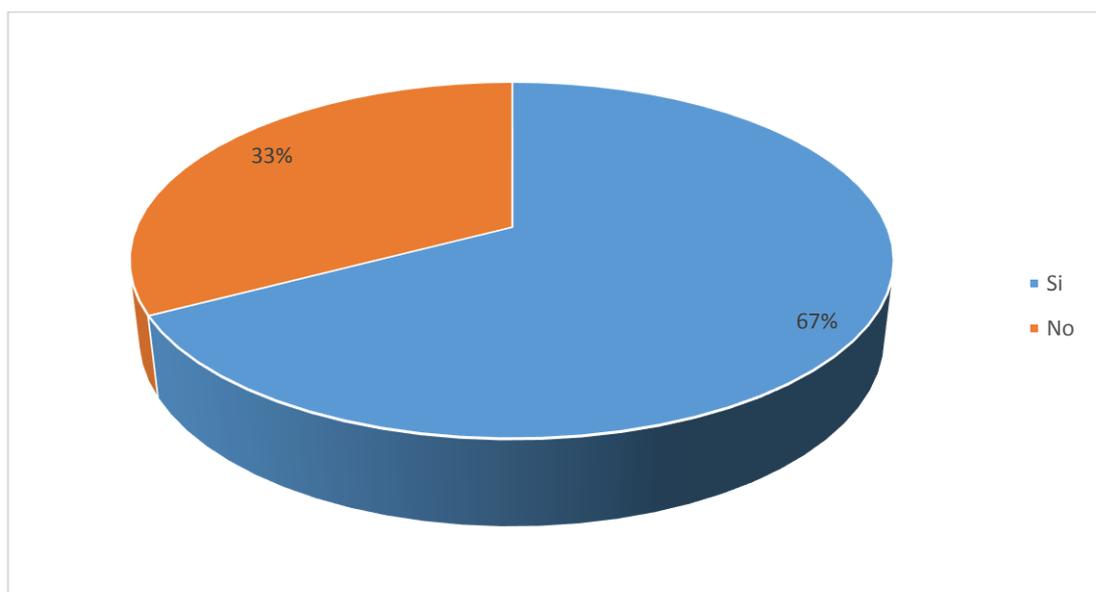
Tabla 24. Incurrimiento en pasivos.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	250	67.20%
No	122	32.80%
Total:	372	100.00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 18. Incurrimiento en pasivos.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

La demanda crediticia es alta dentro del sector; al estar en una etapa de crecimiento, los negocios artesanales requieren una dotación de capital continua para sobrellevar sus exigencias de crecimiento en el tiempo. Considerando aquello, la posición económica que disponen los artesanos los ubica en una situación desventajosa para acceder al crédito como lo describen Campos et al. (2010), razón por la que la demanda crediticia artesanal debe ser cubierta, si no es por una entidad externa, deberá cubrirse por la acción conjunta de los artesanos. En el caso de los productores artesanales chimboracenses, el 67,20% de la muestra afirmó haber solicitado algún crédito durante los últimos dos años, situación que da constancia de la fuerte demanda de financiamiento que tiene el sector. Como se puede observar en la Tabla 25, la utilización de pasivos es considerable, lo que amerita la acción de los requirentes de financiamiento para sobrellevar su relativa posición discriminada en el acceso al crédito y capitalizarse por medio de la cohesión entre artesanos.

Pregunta 9. En los últimos dos años usted ha solicitado créditos con:

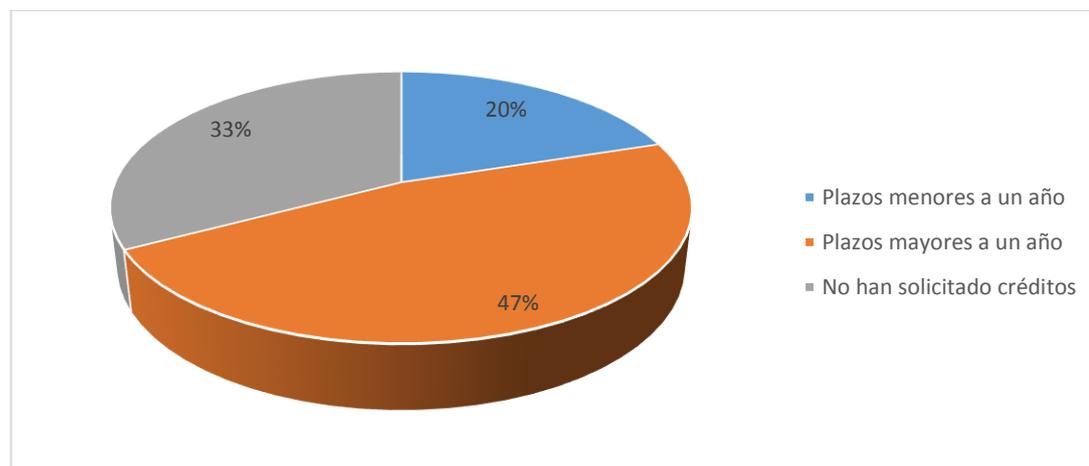
Tabla 25. Plazo de financiamiento.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Plazos menores a un año	75	20,05%
Plazos mayores a un año	175	47,15%
No han solicitado créditos	122	32,80%
Total:	372	100.00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 19. Plazo de financiamiento.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

El incurrimento en financiamiento amortizable a períodos mayores a un año prevalece en el gestionar de los artesanos posiblemente por las incipientes necesidades de crecimiento que tienen este tipo de incursiones productivas. Los préstamos realizados a largo plazo generalmente disponen de montos con altos valores a amortizar y posibilitan la inversión en adecuaciones de envergadura en el negocio para poder iniciar un proceso de crecimiento empresarial. La mayor parte de artesanos que conforman la muestra, el 47,15% aseguró haber solicitado préstamos con plazos mayores a un año, mientras que el 20,05% lo ha hecho a plazos menores a un año. La demanda crediticia de la industria no solo es representativa en la cantidad de solicitantes sino en el valor de los montos, posicionando al sector como un mercado potencial de colocaciones.

Pregunta 10. ¿Qué monto económico usted ha solicitado en créditos durante los dos últimos años de actividad para su empresa?

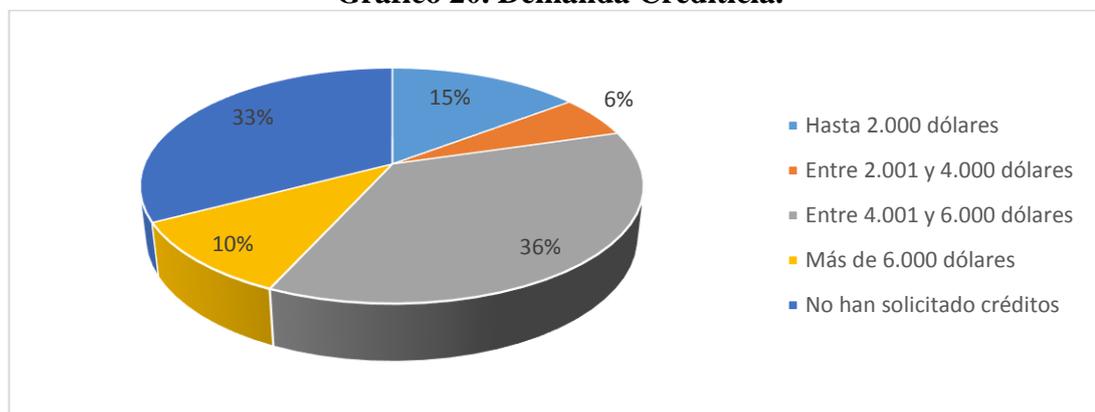
Tabla 26. Demanda crediticia.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Hasta 2.000 dólares	54	14,63%
Entre 2.001 y 4.000 dólares	22	5,78%
Entre 4.001 y 6.000 dólares	135	36,31%
Más de 6.000 dólares	39	10,48%
No han solicitado créditos	122	32,80%
Total:	372	100,00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 20. Demanda Crediticia.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Los requerimientos de capital de una incursión recientemente establecida o de carácter artesanal por un tiempo no requerirán de montos representativos de capital, razón por la cual los valores crediticios comúnmente solicitados por los artesanos reflejarán, en su mayoría, niveles poco representativos. La mayor parte de encuestados, el 36,31%, afirmaron haber solicitado montos de entre 4.000 a 6.000 dólares por lo que se infiere que dichos valores son relativamente los requeridos y utilizados en materia de inversión dentro del contexto productivo artesanal en la mayor parte de los casos. En un entorno general, los valores solicitados por la mayoría de artesanos se concebirían como montos relativamente reducidos con la potencialidad de ser invertidos en el crecimiento de los negocios. Esto concuerda con el caso documentado por Librer (2014), en el cual se observó que un grupo de artesanos fabricantes de lana y productos afines en España lograron una expansión productiva significativa sin la necesidad de incurrir en fuertes volúmenes de financiamiento.

Pregunta 11. ¿Su negocio ha encontrado dificultades para acceder al crédito en el sistema financiero en general?

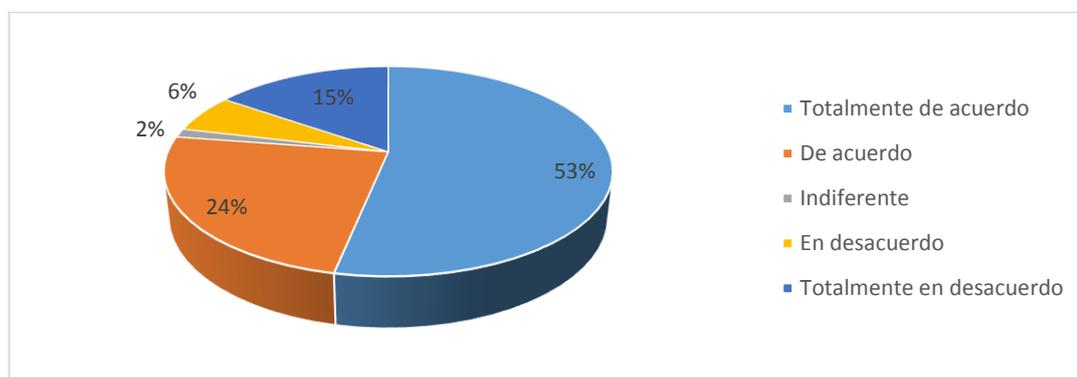
Tabla 27. Acceso al sistema financiero.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	198	53.23%
De acuerdo	90	24.19%
Indiferente	5	1.34%
En desacuerdo	22	5.91%
Totalmente en desacuerdo	57	15.32%
Total:	372	100.00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 21. Acceso al sistema financiero.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Para el caso de los artesanos en la provincia de Chimborazo, el acceso al crédito todavía presenta serias dificultades. En este sentido, la limitación que mayormente prepondera en la literatura es la sostenida por Benítez (2008), misma que supone una marcada discriminación hacia al artesano que es adjetivado como poco solvente y altamente riesgoso, circunstancia que sería atribuible al caso de estudio. Según la encuesta realizada, el 53,23% de los artesanos, la mayor parte de la muestra, afirmó estar totalmente de acuerdo con haber encontrado dificultades para acceder al crédito en el sistema financiero en general. Estos resultados muestran lo previamente considerado por Rojano et al. (2016), de que el sector artesanal aún es reconocido como una actividad residual con un bajo nivel de confianza en el sistema financiero por lo cual se exigen altos tipos de interés y considerables garantías, aspecto que se extrapola a la situación actual de los artesanos de la provincia de Chimborazo.

Pregunta 12. ¿Cuáles han sido las dificultades que usted ha encontrado para acceder a los servicios dentro del sistema financiero?

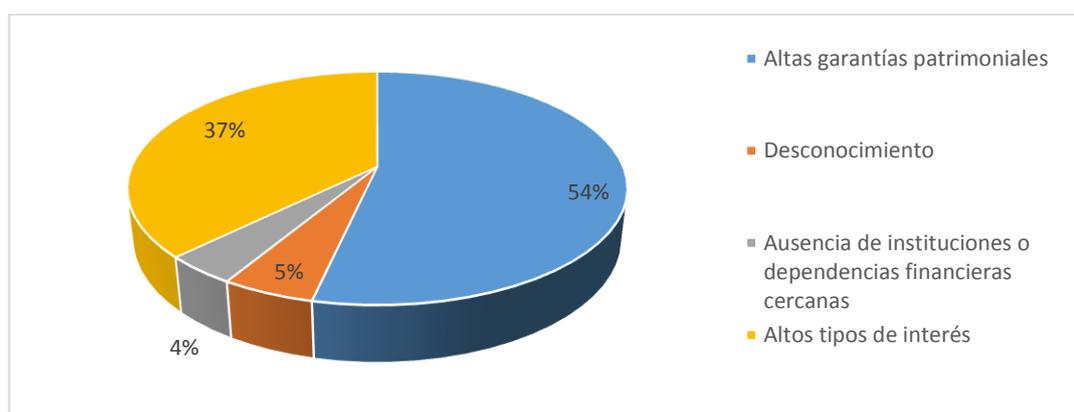
Tabla 28. Dificultades de acceso al sistema financiero.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Altas garantías patrimoniales	199	53.49%
Desconocimiento	19	5.11%
Ausencia de instituciones o dependencias financieras cercanas	15	4.03%
Altos tipos de interés	139	37.37%
Total:	372	100.00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 22. Dificultades de acceso al sistema financiero.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

El respaldo patrimonial es una de las condiciones más recurrentes para solicitar cualquier tipo de financiamiento con instituciones crediticias, en ciertos casos, estas exigencias se constituyen como un limitante para acceder a algún tipo de crédito y se transforma en un motivo de discriminación. El alto costo del dinero supone otra limitación para acceder al financiamiento, más aún si este se lo realiza en una divisa apreciada como es el dólar; el costo de disponer de capital se vuelve extremadamente caro en relación a la oferta en otros países. Mediante la encuesta realizada se puede apreciar que la mayor parte de artesanos, el 53,49% de la muestra, afirmaron que las altas garantías patrimoniales han significado fuertes dificultades para el acceso al crédito. Seguido a este grupo, se reconoció a un 37,37% que consideró como una fuerte dificultad para conseguir financiamiento los altos tipos de interés. Si bien es cierto que la exigencia de garantías reduce el riesgo del prestamista, el costo de oportunidad supone el aumento de dificultades para acceder al crédito por parte de los sectores desfavorecidos.

Pregunta 13. ¿Está usted de acuerdo en crear una Cooperativa de Ahorro y Crédito propia del gremio de artesanos?

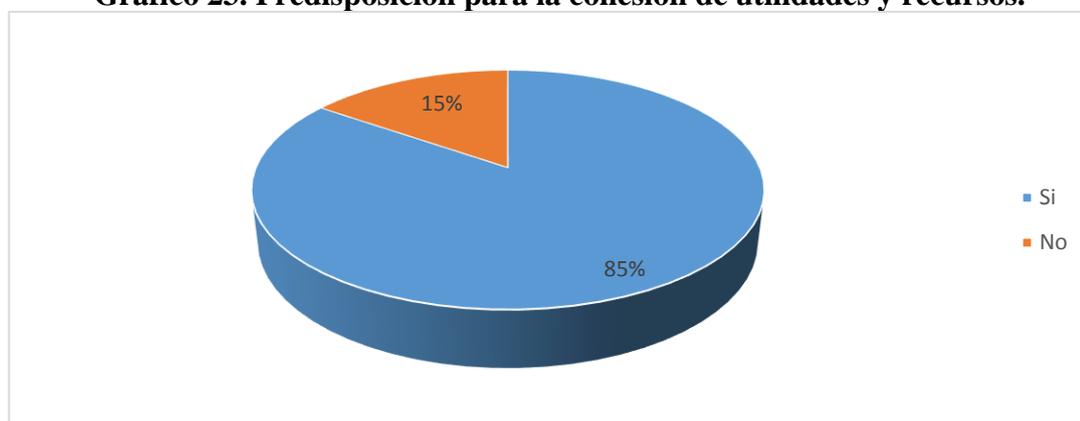
Tabla 29. Predisposición para la cohesión de utilidades y recursos.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	315	84.68%
No	57	15.32%
Total:	372	100.00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 23. Predisposición para la cohesión de utilidades y recursos.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Dadas las dificultades para acceder al financiamiento, la opción de capitalizarse por medio de recursos propios es de considerarse como la mejor alternativa; sin embargo, los requerimientos de capital y el tiempo necesario que un individuo demanda para acumular los recursos a invertirse inviabilizan tomar esta elección. En este sentido, el cohesionar los saberes y en especial los recursos económicos es una estrategia viable para conseguir financiamiento, de manera que en el desarrollo de la encuesta se cuestionó a los artesanos su predisposición para conformar una Cooperativa de Ahorro y Crédito, para lo cual respondió afirmativamente el 84,68% de los encuestados, mientras que un 15,32% no estuvo de acuerdo con conformarla. La conjunción de recursos entre individuos facilita el sobrellevar ciertas dificultades y limitaciones en diversos aspectos, como es el caso descrito por Garavello et al. (2018), quienes resaltan las agrupaciones formadas por los indígenas del Brasil que tuvieron el propósito de elaborar productos artesanales y acceder a mejores mercados.

Pregunta 14. ¿En qué alternativa de financiamiento usted usualmente incurre para solicitar un crédito?

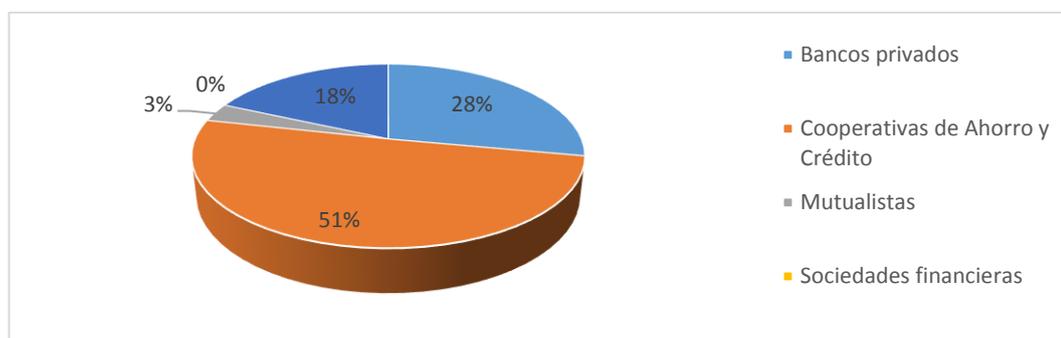
Tabla 30. Alternativas de financiamiento.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Bancos privados	104	27.96%
Cooperativas de Ahorro y Crédito	188	50.54%
Mutualistas	12	3.23%
Sociedades financieras	0	0.00%
Bancos públicos	68	18.28%
Total:	372	100.00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 24. Alternativas de financiamiento.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Las Cooperativas de Ahorro y Crédito (COAC) en la actualidad han adquirido protagonismo y presencia en el territorio nacional, especialmente porque operan en un mercado en el cual los bancos privados, generalmente enfocados a las clases medias, no tienen presencia. Este es el caso de los sectores populares que, como afirman Saavedra et al. (2014), requieren salir de la pobreza por medio de la generación de empleo bajo el canal de incentivo a las PYMES posibilitando el acceso y la dotación de facilidades para adquirir financiamiento a los artesanos. En el contexto de los productores artesanales de la provincia de Chimborazo, el 50,54% afirmó preferir las a las COAC como fuente de financiamiento, así mismo lo hizo un 27,96% y un 18,28% por los bancos privados y públicos respectivamente. Las preferencias para obtener financiamiento por los artesanos se centran en las COAC, motivo por el cual la creación de una organización de estas características sería la apropiada para solventar las necesidades de crédito del sector.

Pregunta 15. ¿Considera usted que dispone de pleno conocimiento de las formas y productos crediticios y cómo acceder a ellos en el sistema financiero?

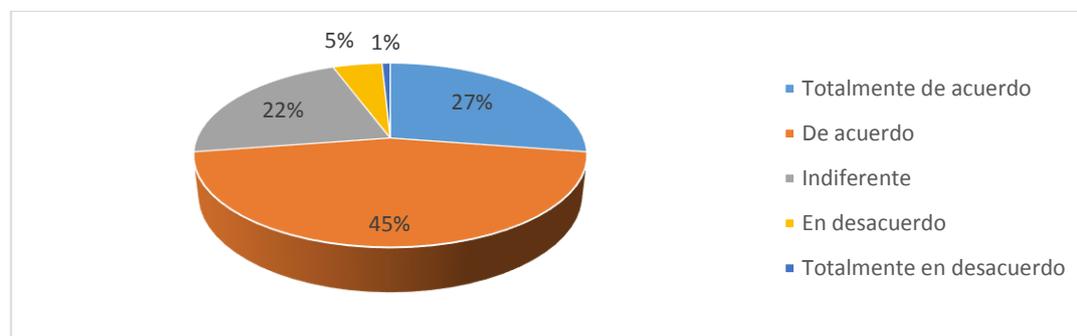
Tabla 31. Conocimiento.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	102	27.42%
De acuerdo	168	45.16%
Indiferente	81	21.77%
En desacuerdo	18	4.84%
Totalmente en desacuerdo	3	0.81%
Total:	372	100.00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

Gráfico 25. Conocimiento.



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

En el sistema financiero existe una variedad de oferta de productos y métodos para comerciar títulos de capitales; para poder disponer de dicha oferta eficazmente se requiere tener un conocimiento al menos básico del funcionamiento de los mercados financieros. Actualmente, la información que circula en el internet y las facilidades para realizar transacciones por medio de recursos electrónicos ha incluido masivamente a los usuarios en el sistema financiero actual. Según los resultados obtenidos del estudio de la muestra, la mayor parte de encuestados, el 45,16% afirmó estar de acuerdo en disponer de pleno conocimiento de las formas y productos crediticios ofertados en el mercado financiero. Una segunda proporción representativa de encuestados, el 27,42%, estuvo completamente de acuerdo en tener pleno conocimiento en este campo. Los artesanos en general presentan un conocimiento adecuado de las implicaciones de la dinámica del sistema financiero en general, lo cual muestra una mayor inserción del sector en el contexto económico actual, lo cual ameritará en el futuro un grado de desarrollo consistente.

4.2 VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Tabla 32. Tabla de contingencia, valores observados y valores estimados.

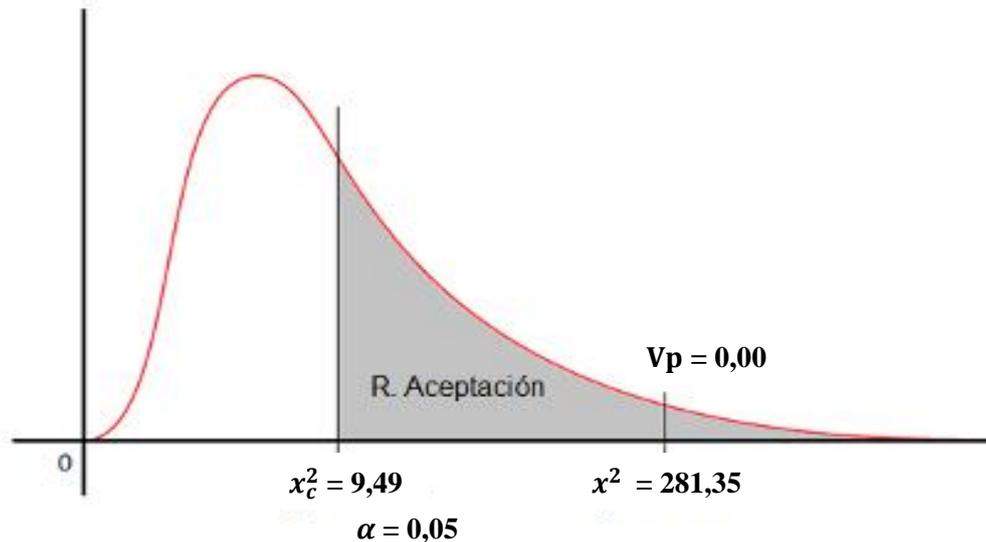
Crecimiento interno		Alternativas de financiamiento		Total	
		Si	No		
Totalmente en desacuerdo	Valor observado	0	81	81	
	Valor estimado	54,4	26,6	81	
En desacuerdo	Valor observado	15	15	30	
	Valor estimado	20,2	9,8	30	
Indiferente	Valor observado	13	14	27	
	Valor estimado	18,1	8,9	27	
De acuerdo	Valor observado	11	12	23	
	Valor estimado	15,5	7,5	23	
Totalmente de acuerdo	Valor observado	211	0	211	
	Valor estimado	141,8	69,2	211	
Total:		Valor observado	250	122	372
Pearson chi2(4) crit. =		9,48773			
Pearson chi2(4) =		281,35	Pr =	0,0000	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Cristina Chávez

H0: Las alternativas de financiamiento no se relacionan con el crecimiento interno de los artesanos de la provincia de Chimborazo.

H1: Las alternativas de financiamiento se relacionan con el crecimiento interno de los artesanos de la provincia de Chimborazo.



En la tabla 33 se evidencia que el valor del estadístico Chi-cuadrado (281,35) es superior a su valor crítico (9,49), además de que el valor de probabilidad de este parámetro a un nivel de significación estadística del 5% es de 0,00. En consecuencia, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna de que “las alternativas de financiamiento propio se relacionan con el crecimiento interno de los artesanos de la provincia de Chimborazo”. Esto permite concluir que, dependiendo de cómo un artesano se financia, la iniciativa artesanal crecerá internamente en el tiempo, siempre y cuando la decisión adoptada para financiarse tenga congruencia con las necesidades de inversión del momento.

4.3 CONCLUSIONES

- Se identificó que la alternativa de financiamiento mayormente adoptada por los artesanos de la provincia de Chimborazo es el crédito proveniente de las COAC como fuente de financiamiento. Otra proporción representativa de encuestados afirmaron haber incurrido en préstamos provenientes de bancos privados y públicos. Las preferencias para obtener financiamiento por los artesanos se centran en las COAC, motivo por el cual la creación de una caja de ahorro sería la apropiada para solventar las necesidades de crédito del sector.

El sector cooperativista funge cada vez como una oferta mayormente viable para la obtención de financiamiento; sin embargo, dadas las posibilidades de aporte en recursos económicos por parte de los potenciales socios (artesanos) sería conveniente iniciar con la apertura de una caja de ahorros para solventar los requerimientos de capital de los artesanos inicialmente.

- Se identificó que las necesidades de financiamiento para los artesanos de la provincia de Chimborazo son considerables, siendo que la demanda crediticia en el sector fue alta al registrarse que la mayor parte de los artesanos en los últimos dos años han solicitado algún préstamo. Dichas necesidades de financiación, en su mayoría, no sobrepasan los 6.000 dólares, situación que refleja que, en cuanto a monto se refiere, la demanda no sería representativa; sin embargo, la importante cantidad de artesanos que solicitan estos montos de crédito conformarían una demanda representativa en el sector. Otra necesidad de financiamiento latente es el acceso al crédito, situación que refleja la existencia de dificultades para conseguir financiamiento en el mercado crediticio; la mayor parte de la muestra afirmó estar totalmente de acuerdo en haber experimentado limitaciones para conseguir financiación, razón por la cual se reconoce también al grado de acceso al crédito como otra necesidad de financiación de los artesanos chimboracenses.

5 BIBLIOGRAFÍA

Aching, C. (2006). *Guía rápida: ratios financieros y matemáticas de la mercadotecnia*. Lima, Perú: El Cid Editor. Recuperado el 29 de Agosto de 2018

Aguilera, A., & Puerto, P. (2012). Crecimiento empresarial basado en la Responsabilidad Social. *Revista científica Pensamiento y Gestión*(32), 1-26. Obtenido de <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/viewFile/3977/2823>

- Álvarez, M. d., & Morales, J. (2014). *Contabilidad avanzada*. México D.F, México: Grupo Editorial Patria. Recuperado el 29 de Agosto de 2018, de <http://ebookcentral.proquest.com/lib/utasp/detail.action?docID=3227497>
- Benedetti, M. (2012). Producción artesanal indígena y comercialización: entre los “buenitos” y los “barateros”. *Maguaré*, 26(1), 229-262. Recuperado el 22 de Agosto de 2018
- Benítez, S. (2008). La Artesanía latinoamericana como Factor de Desarrollo Económico, Social y Cultural: a la luz de los nuevos conceptos de cultura y desarrollo. *Revista Cultura y Desarrollo*(6), 1-15. Obtenido de http://www.lacult.unesco.org/doc/CyD_6.pdf
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación* (Tercera ed.). Bogotá, Colombia: Pearson Educación.
- Blázquez, F., Dorta, J., & Verona, M. (2006). Factores del crecimiento empresarial. Especial referencia a las pequeñas y medianas empresas. *Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 16(28), 43-56. Recuperado el 30 de Agosto de 2018
- Bouchart, D. (2004). *Índice Unesco. Artesanía Turismo*. París, Francia: Unesco. Recuperado el 7 de Agosto de 2018, de <http://unesdoc.unesco.org/images/0013/001362/136238s.pdf>
- Briozzoa, A., Vigier, H., Castillo, N., Pesce, G., & Speroni, C. (2016). Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? *Elsevier*(32), 71-81.
- Calle, E., & Kallweit, A. (29 de Septiembre de 2005). Recuperado el 7 de Agosto de 2018, de Sitio web de ILDIS, Subsecretaría de Artesanías: http://www.fes-ecuador.org/fileadmin/user_upload/pdf/LFLACSO-Cuvi_0043.pdf
- Campos, E., & Sánchez, E. (2016). *El proceso histórico de los oficios artesanales y su incidencia en la economía de los habitantes de la ciudad de Riobamba en los*

años 2012-2015 (*Tesis de pregrado*). Riobamba, Ecuador: Universidad Nacional De Chimborazo.

Campos, M., Marttin, F., & Cotto, A. (2010). Indicadores socioeconómicos: sector pesquero artesanal de Nicaragua. *FAO, Circular de Pesca y Acuicultura*(1047), 1-56.

Castilla. (2012). *Sitio web de Castilla-La Mancha*. Recuperado el 4 de Septiembre de 2018, de Qué es Cooperativa?: www.castillalamancha.es/sites/default/files/.../que20es20una20cooperativa.pdf

Claire, A. (2015). Productores andinos de queso artesanal y liberalización del mercado de los lácteos en el Perú. *Debate Agrario*, 40(41), 120-139. Recuperado el 23 de Agosto de 2018, de <https://infolactea.com/wp-content/uploads/2015/03/568.pdf>

Coen, G. (2013). *Nuevas tendencias del comercio artesanal para América Latina*. Recuperado el 8 de Agosto de 2018, de Sitio web de Centro interamericano de artesanías y artes populares: http://documentacion.cidap.gob.ec:8080/bitstream/cidap/1577/2/Nuevas%20tendencias%20del%20comercio%20artesanal%20para%20Am%C3%A9rica%20Latina_Gabriele%20Coen.pdf

Cooper, W., & Ijiri, Y. (2005). *Diccionario Kohler Para Contadores*. Chicago: Editorial Limusa. Recuperado el 30 de Agosto de 2018

Córdoba, M. (2012). *Gestión financiera*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Obtenido de <http://ebookcentral.proquest.com/lib/utasp/detail.action?docID=3203300>

Cuevas, J. (2011). Memoria familiar y mito: la resignificación del pasado. *revista ciencias sociales*(27), 43-57. Recuperado el 22 de Agosto de 2018

- De Echave, J. (2016). La minería ilegal en Perú. *Nueva Sociedad*, 263, 132-144.
Recuperado el 21 de Agosto de 2018
- De la Borbolla, S. R. (2008). Rescate y conservación del patrimonio artesanal. El legado de Daniel Rubín de la Borbolla. *Revista Cultura y Desarrollo*, 1-15.
- Domingo, S., Sattler, A., & Orlando, J. (2017). Las etapas del ciclo de vida de la empresa por los patrones de estado del flujo de efectivo y el riesgo de insolvencia empresarial. *Contabilidad y Negocios*, 12(23), 22-37.
- Fierro, Á. (2009). *Contabilidad de pasivos* (Segunda ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Fierro, F., Fierro, Á., & Fierro, F. (2016). *Contabilidad de pasivos con estándares internacionales para pymes* (Tercera ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Figueroa, G. (1995). *Persona, pareja y familia: persona natural y sujeto de derechos, persona, biología y ética, estatuto civil de la pareja, estatuto igualitario de filiación* (Primera ed.). Santiago, Chile: Editorial Jurídica de Chile.
Recuperado el 4 de Septiembre de 2018
- Fiwiki. (2017). *Sitio web de FIWIKI*. Recuperado el 5 de Septiembre de 2018, de La empresa y el empresario : <https://www.fiwiki.org/images/6/6e/AGE.pdf>
- Galiano, G. (2013). Reflexiones conceptuales sobre las categorías: persona, personalidad, capacidad y sujeto de derecho. *Derecho y Cambio Social*, 1-12.
Recuperado el 4 de Septiembre de 2018, de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5490737.pdf>
- Garavello, M., Da Silva, M., & Pacheco, K. (2008). Artesanía con fibra de banano en la perspectiva de la multifuncionalidad en comunidades quilombolas. *Interciencia*, 33(1), 34-40. Recuperado el 20 de Agosto de 2018

- García, M., & Unzu, M. (2013). Un barrio artesanal periurbano en la ciudad Romana de Pompelo. *Cuadernos de Arqueología*, 21, 219–255. Recuperado el 23 de Agosto de 2018
- García, R. (2002). *Marketing Internacional* (Cuarta ed.). Madrid, España: ESIC Editorial.
- Giménez, F., & Giménez, A. (2012). *Sitio web de la Universidad Autónoma de Madrid*. Recuperado el 30 de Agosto de 2018, de Actividad Económica y Contabilidad:
http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/fgimenezba/Conta%20general/Tema1teoria.pdf
- Giordano, G., Cittadini, R., Scatturice, D., & Pérez, R. (2015). Estrategias tecnológicas de productores familiares tamberos del periurbano de la ciudad de Buenos Aires (2010-2013). *Mundo Agrario*, 16(32), 1-24. Recuperado el 21 de Agosto de 2018
- González, A., & Luis, M. (2017). *Modelo entidad-relación del negocio: para innovar, emprender y dirigir* (Primera ed.). Madrid, España: Copyright.
- Grandi, J. (2011). *Los desafíos de la artesanía en los países del Cono Sur: Excelencia y Competitividad*. Montevideo, Uruguay: UNESCO. Recuperado el 7 de Agosto de 2018, de <http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/FIELD/Montevideo/pdf/CLT-LosDesafiosdeArtesaniaConoSur.pdf>
- Haro, A., & Díaz, J. R. (2017). *Gestión financiera*. Almería , España: Editorial Universidad de Almería. Recuperado el 27 de Agosto de 2018, de <http://ebookcentral.proquest.com/lib/utasp/detail.action?docID=5190163>
- Haro, Y. (2017). *Sitio web de la Coooperativa de Ahorro y crédito 4 de Octubre*. Recuperado el 27 de Agosto de 2018, de Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano: <http://www.4deoctubre.net/sistema-financiero.html>

- Hernández, R., & González, S. (2006). *El proceso de investigación científica* (Primera ed.). La Habana, Cuba: Editorial Universitaria.
- Hernández, R., Baptista, M., & Fernández, C. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). México D.F.: McGraw Hill.
- Hernández, V., Pineda, D., & Andrade, M. (2011). Las mipymes artesanales como un medio de desarrollo para los grupos rurales en México. *Universidad & Empresa*, 13(21), 65-92. Recuperado el 7 de Agosto de 2018
- Horngren, C., Harrison, W., & Smith, L. (2003). *Contabilidad* (Quinta ed.). México D.F., México: Pearson Educación. Recuperado el 28 de Agosto de 2018, de https://books.google.com.ec/books?id=mRx5DafOaE8C&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- International Accounting Standards Committee Foundation (IASB). (Julio de 2009). *Sitio web de Ministerio de Economía y Finanzas de Perú*. Recuperado el 30 de Agosto de 2018, de Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES): https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF_PYMES.pdf
- Jácome, H. (Enero de 2012). *Sitio web de Ministerio de Industrias y productividad*. Recuperado el 14 de Agosto de 2018, de Centro de Investigaciones Económicas y de la Micro, Pequeña y Mediana Empresas. Empresas Sectorial de MIPYMES No. 23: Artesanías y joyas para exportación: https://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/23_2012_Boletin_Artesanias_y_Joyas_de_exportacion.pdf
- James, P., Liam, M., & Steger, S. (2015). *Urban sustainability in theory and practice: circles of sustainability*. New York, United States: Routledge. Recuperado el 28 de Agosto de 2018, de <http://www.circlesofsustainability.org/wp-content/uploads/2014/10/Ch-08-Circles-Questionnaire-2015.pdf>

- Kirzner, I. (2007). El Empresario. (Otoño, Ed.) *Revista de Economía y Derecho*, 4(14), 113-137. Obtenido de El empresario: <http://dev.pue.itesm.mx/DoctoradoNebrija/MaterialGral/El%20empresario.pdf>
- Largacha, M. O. (2011). Caracterización del artesano de la provincia guanentina: ¿quimera o realidad? *Iconofacto*, 7(9), 76-101. Recuperado el 20 de Agosto de 2018
- Llibrer, A. (2014). Artesanos emprendedores en la industria textil. Del taller al mercado: El caso del pelaire contestano Bernat Martí (1469-1482). *En la España Medieval*, 37, 295-317. Recuperado el 20 de Agosto de 2018
- Lombera, H. (2008). La Crisis Global y el Sector Artesano: importancia de la capacitación de los artesanos como estrategia para enfrentar las amenazas de la crisis económico- financiera global. *Revista Cultura y Desarrollo*(6), 1-14.
- López, A. V. (2008). La protección jurídica de la mola y de otros conocimientos indígenas de panamá. *Revista Cultura y Desarrollo*(5), 3-19. Recuperado el 20 de Agosto de 2018
- López, P. (2016). *Crecimiento empresarial a nivel corporativo: el caso de la multinacional the Coca-Cola Company (Tesis de Pregrado)*. León, España: Universidad de León.
- Maddala, G., & Miller, E. (1991). *Microeconomía* (Primera ed.). México D.F: McGraw-Hill Interamericana. Recuperado el 29 de Agosto de 2018
- Martínez, J. (2009). *Sociedades mercantiles*. México D.F, México: El Cid Editor | apuntes.
- Martínez, J. (2010). *Empresas familiares: reto al destino*, (Primera ed.). Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica.

- Martínez, L. (1995). Dinámica de los campesinos-artesanos en la sierra central del Ecuador. *Debate Agrario*(23), 69-156.
- Meza, A. (2014). Monopolio de licores y proscripción de destilados ilegales en Colombia. *Antípoda*(19), 69-91. Recuperado el 22 de Agosto de 2018
- Ministerio de Comercio Exterior e Inversiones. (2018). *Monitoreo de exportaciones*. Obtenido de Sitio web Proecuator: <https://www.proecuator.gob.ec/monitoreo-de-exportaciones/>
- Monje, A. (2011). *Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa, guía didáctica* (Primera ed.). Bogotá, Colombia: Universidad Surcolombiana.
- Montenegro, M. (2013). Articulaciones entre políticas económicas y políticas culturales en Colombia. El patrimonio cultural, el sector artesanal y las nuevas formas del valor y la propiedad. *Boletín de Antropología*, 28(46), 36-52. Recuperado el 20 de Agosto de 2018
- Morales, A., & Morales, J. (2014). *Finanzas* (Primera ed.). México D.F., México: Grupo Editorial Patria. Recuperado el 27 de Agosto de 2018, de <http://ebookcentral.proquest.com/lib/utasp/detail.action?docID=3227880>
- Moreno, J. (2014). *Contabilidad de la estructura financiera de la empresa* (Cuarta ed.). México D.F, México: Grupo Editorial Patria.
- Muñoz, D. (2009). *Administración de operaciones. Enfoque de administración de procesos de negocios*. México D.F, México: Cengage Learning Editores.
- Narvaez, E. (2004). *El sector artesanal, estrategias de comercialización en el mercado internacional (Tesis de Maestría)*. Quito, Ecuador: Secretaría General Del Consejo De Seguridad Nacional.
- Navarro, S. (2015). *Sitio web de Federación Española de Sociología*. (P. U. Javeriana, Ed.) Recuperado el 8 de Agosto de 2018, de La artesanía como industria

cultural: desafíos y oportunidades: <https://www.fes-sociologia.com/files/congress/12/papers/3519.pdf>

Niño, M. (2011). *Metodología de la investigación: diseño y ejecución* (Primera ed.). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.

Pestano, M., Rodríguez, C., & Del Ponti, P. (2011). Transformaciones en los modelos de formación de periodistas en España. El reto europeo. *Estudio sobre el mensaje periodístico*, 17(2), 401-415. Recuperado el 23 de Agosto de 2018

Ramos, R., Rosario, J., & Valenciano, J. (2016). *Compendio básico de finanzas* (Primera ed.). Almería, España: Editorial Universidad de Almería. Obtenido de <http://ebookcentral.proquest.com/lib/utasp/detail.action?docID=5190153>

Robbins, S., & Coulter, M. (2005). *Administración* (Octava ed.). (J. Dávila, Trad.) México D.F, México: Pearson Educación.

Rodríguez, F. (2017). *Finanzas 2. Finanzas corporativas: una propuesta metodológica* (Primera ed.). México D.F., México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Recuperado el 27 de Agosto de 2018, de <http://ebookcentral.proquest.com/lib/utasp/detail.action?docID=5308824>.

Rodríguez, J. (2010). *Administración de pequeñas y medianas empresas* (Sexta ed.). México D.F, México: Cengage Learning.

Rojano, N., Contreras, M., & Mendoza, L. (2016). Prácticas del mercado artesanal de la etnia wayú en Riohacha (La Guajira, Colombia): estudio etnográfico. *Pensamiento & Gestión*(41), 262-288.

Rojas, R. (2009). *Guía para realizar investigaciones sociales* (Primera ed.). México D.F., México: Plaza y Valdéz.

- Rotman, M. (2011). Producciones artesanales, construcción identitaria y dinámica de poder en poblaciones mapuches de Neuquén (Argentina). *Revista de Antropología Social*, 20, 347-371. Recuperado el 22 de Agosto de 2018
- Saavedra, L., & Saavedra, E. (Diciembre de 2014). La pyme como generadora de empleo en México. *Clío América*, 8(16), 153-172. Recuperado el 21 de Agosto de 2018
- Saavedra, M. (2013). El Problema del Financiamiento de la PYME en Latinoamérica: una propuesta de solución para el caso Mexicano. *ECORFAN*, 1, 329-359. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4776611>
- Sadornil, D. (2013). *Diccionario-glosario de metodología de la investigación social* (Primera ed.). Madrid, España: UNED.
- Salgado, R. (2015). *Voces conceptuales de derecho societario*. Quito, Ecuador: Tomo I, Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Salinas, J., Gándara, J., & Alonso, A. (2013). *Empresa e iniciativa emprendedora* (Segunda ed.). Madrid, España: McGraw-Hill.
- Sancho, S., Vega, C., & Álvarez, S. (2013). *Alternativas de financiación: microcréditos y crowdfunding*. Recuperado el 3 de Agosto de 2018, de Sitio Web de la SENESCYT: <http://repositorio.educacionsuperior.gob.ec/bitstream/28000/1377/1/T-SENESCYT-00528.pdf>
- Servicio de Rentas Internas. (2018). *Base de datos del Registro Único de Contribuyentes*. Obtenido de sitio web del Servicio de Rentas Internas: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC>
- SRI. (2017). *Sitio web de Servicio de Rentas Internas (SRI)*. Recuperado el 3 de Septiembre de 2018, de Requisitos personas naturales: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/requisitos-personas-naturales>

- Tierra, J. (2012). *Evaluación económica y financiera de las microempresas alimentarias del proyecto Prodeterra ejecutado por CESA en el cantón Alausí, provincia de Chimborazo (tesis de grado)*. Riobamba, Ecuador: Universidad Nacional de Chimborazo.
- Toledo, N. d. (2011). *Propuesta para mejorar el nivel de ingresos de los artesanos de artículos de cuero, del Cantón Guano, provincia de Chimborazo, mediante la organización micro empresarial, período 2010-2011*. Riobamba, Ecuador: Escuela Superior Politécnica De Chimborazo.
- UNESCO. (6 de Agosto de 1997). *Sitio web de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la ciencia y la cultura*. Recuperado el 3 de Agosto de 2018, de Artesanía y Diseño: <http://www.unesco.org/new/es/culture/themes/creativity/creative-industries/crafts-and-design/>
- Univia. (23 de Julio de 2012). *Sitio web de la Universidad Virtual de América*. Recuperado el 4 de Septiembre de 2018, de Cooperativas de producción: <http://univia.info/cooperativas-de-produccion/>
- Uribe, A. (20 de Abril de 2011). *Sitio web de Red Iberoamericana de Innovación y transferencia de tecnología para el fortalecimiento artesanal*. Recuperado el 8 de Agosto de 2018, de Estado del Arte del Sector Artesanal Latinoamericano: http://www.ritfa.net/artesanos/templates/ritfa/Libros/No_5_Libro_digital_Estado_del_Arte_del_Sector_Artesanal_Latinoamer.pdf
- Valiente, A. (2018). La protección jurídica de la mola y de otros conocimientos indígenas de panamá. *Revista Cultura y Desarrollo*, 3-19.
- Varela, M. (2012). *Boletín mensual de análisis sectorial de MIPYMES. Elaboración de Artesanías y joyas para exportación*. Quito, Ecuador: FLACSO - MIPRO. Recuperado el 7 de Agosto de 2018, de <https://www.flacso.edu.ec/portal/pnTemp/PageMaster/e95f7seq84g008xi32hh5lkj7090hf.pdf>

Vargas, J. (2014). Estrategias de la industria cultural mexicana para el desarrollo regional del norte de Jalisco. El caso de la artesanía huichol. (U. d. Guadalajara, Ed.) *Revista Economía Ensaio, Uberlândia*, 28(2), 7-18.

Vélez, S. (2009). *La contabilidad una disciplina dependiente de la actividad económica*. Buenos Aires, Argentina: El Cid Editor | apuntes.

Zapata, W. (12 de Enero de 2016). *Sitio web de Ecuadoruniversitario*. Recuperado el 14 de Agosto de 2018, de Retratos de tejedores artesanales de Chimborazo serán plasmados en tejidos de lana: <http://ecuadoruniversitario.com/artey-cultura/retratos-de-tejedores-artesanales-de-chimborazo-seran-plasmados-en-tejidos-de-lana/>

6 ANEXOS

6.1 Anexo 2. Encuesta

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
MAESTRÍA EN FINANZAS



- I. DIRIGIDO A:** Artesanos de la provincia de Chimborazo
- II. MOTIVACIÓN:** Obtener información confiable sobre aspectos medibles para el estudio de las alternativas de financiamiento propio como fuente de crecimiento interno de los artesanos en Chimborazo, la misma que será realizada con fines académicos.
- III. OBJETIVO:** Recolectar información sobre las alternativas de financiamiento y el crecimiento interno de los artesanos de la provincia de Chimborazo para efectuar un análisis estadístico para comprobar las hipótesis planteadas.

IV. INSTRUCCIONES:

Marque con una X en la casilla solicitada, solo deberá seleccionar una opción.

V. INFORMACIÓN GENERAL:

Edad: ____

Sexo: ____

Estado Civil: Soltero Casado Divorciado Unión Libre
Viudo

Nivel de Educación: Ninguno Primario Secundario Tercer Nivel
Cuarto Nivel

VI. ASPECTOS ESPECÍFICOS:

1. ¿Cuántos empleados actualmente trabajan en su negocio?
- a. De 1 a 3 empleados
- b. de 4 a 6 empleados
- c. de 7 a 9 empleados
- d. más de 9 empleados

2. ¿Está de acuerdo en que su negocio ha crecido internamente en los últimos dos años?

a. Totalmente de acuerdo en que el negocio ha crecido internamente en los últimos dos años

b. De acuerdo en que el negocio ha crecido internamente en los últimos dos años

c. Indiferente en que el negocio ha crecido internamente en los últimos dos años

d. En desacuerdo en que el negocio ha crecido internamente en los últimos dos años

e. Totalmente en desacuerdo en que el negocio ha crecido internamente en los últimos dos años

3. ¿Cuántos años lleva abierto su negocio?

a. De 1 a 3 años

b. de 4 a 6 años

c. de 7 a 9 años

d. más de 9 años

4. ¿Cómo se encuentra constituida su empresa o negocio?

a. Persona natural

b. Sociedad Anónima

c. Responsabilidad Limitada

d. Cooperativa de producción

e. Asociación

5. ¿A qué sector de actividad económica asocia su actividad artesanal?

a. Textiles

b. Prendas de vestir

c. Calzado

d. Productos de cuero varios

e. Productos de madera

- f. Muebles
- g. Joyas
- h. Instrumentos musicales
- i. Juguetes

6. ¿Qué objetivo pretende cumplir con el desarrollo de su actividad productiva?:

- a. Creación de riqueza
- b. Brindar trabajo a la familia
- c. Mejorar su calidad de vida

7. ¿Cuál de las siguientes características son atribuibles a la actividad artesanal?

- a. El dueño posee preparación universitaria en áreas económicas
- b. Se emplea personal con conocimiento en economía o áreas afines
- c. Se realizan procedimientos de planificación escrita

8. ¿En los últimos dos años usted ha solicitado algún crédito?

Si No

9. En los últimos dos años usted ha solicitado créditos con:

Plazos menores a un año

Plazos mayores a un año

10. ¿Qué monto económico usted ha solicitado en créditos durante los dos últimos años de actividad para su empresa?

- a. Hasta 2.000 dólares
- b. Entre 2.001 y 4.000 dólares
- c. Entre 4.001 y 6.000 dólares
- d. Más de 6.000 dólares

11. ¿Su negocio ha encontrado dificultades para acceder al crédito en el sistema financiero en general?

a. Totalmente de acuerdo con haber encontrado dificultades para acceder al crédito en el sistema financiero en general

b. De acuerdo con haber encontrado dificultades para acceder al crédito en el sistema financiero en general

c. Indiferente con haber encontrado dificultades para acceder al crédito en el sistema financiero en general

d. Desacuerdo con haber encontrado dificultades para acceder al crédito en el sistema financiero en general

e. Totalmente en desacuerdo con haber encontrado dificultades para acceder al crédito en el sistema financiero en general

12. ¿Cuáles han sido las dificultades que usted ha encontrado para acceder a los servicios dentro del sistema financiero?

a. Altas garantías patrimoniales

b. Desconocimiento

c. Ausencia de instituciones o dependencias financieras cercanas

d. Altos tipos de interés

e. Ninguna dificultad

13. ¿Está usted de acuerdo en crear una Cooperativa de Ahorro y Crédito propia del gremio de artesanos?

Si No

14. ¿A dónde usted usualmente va a solicitar un crédito?

a. Bancos privados

b. Cooperativas de Ahorro y Crédito

c. Mutualistas

d. Sociedades financieras

e. Bancos públicos

15. ¿Considera usted que dispone de pleno conocimiento de las formas y productos crediticios y cómo acceder a ellos en el sistema financiero?

a. Totalmente de acuerdo en disponer de pleno conocimiento de las formas y productos crediticios y cómo acceder a ellos en el sistema financiero

b. De acuerdo en disponer de pleno conocimiento de las formas y productos crediticios y cómo acceder a ellos en el sistema financiero

c. Indiferente a disponer de pleno conocimiento de las formas y productos crediticios y cómo acceder a ellos en el sistema financiero

d. En desacuerdo en disponer de pleno conocimiento de las formas y productos crediticios y cómo acceder a ellos en el sistema financiero

e. Totalmente en desacuerdo en disponer de pleno conocimiento de las formas y productos crediticios y cómo acceder a ellos en el sistema financiero