



UNIVERSIDAD
CATÓLICA
DE CUENCA

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

Comunidad Educativa al Servicio del Pueblo

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**“LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA EN EL SECTOR ARTESANAL
DE LA TRONCAL Y SU RELACIÓN CON LA
COMPETITIVIDAD”**

**PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE LICENCIADA EN ADMINISTRACION DE
EMPRESAS**

AUTOR: EVELYN DAYANNA PARAMO CARCHI

DIRECTOR: ING. CARLOS PATRICIO ORELLANA ORELLANA PHD

LA TRONCAL - ECUADOR

2025

DIOS, PATRIA, CULTURA Y DESARROLLO



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA

Comunidad Educativa al Servicio del Pueblo

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS

ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**“LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA EN EL SECTOR ARTESANAL
DE LA TRONCAL Y SU RELACIÓN CON LA
COMPETITIVIDAD”**

**PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE LICENCIADA EN ADMINISTRACION DE
EMPRESAS**

AUTOR: EVELYN DAYANNA PARAMO CARCHI

DIRECTOR: ING. CARLOS PATRICIO ORELLANA ORELLANA PHD

LA TRONCAL - ECUADOR

2025

DIOS, PATRIA, CULTURA Y DESARROLLO

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS – LA TRONCAL
UNIDAD DE TITULACIÓN**

La Troncal, 14 de mayo del 2025.

Sección: UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES.

Asunto: Aprobación de presentación del Trabajo de Titulación.

Dr.

Carlos Orellana Orellana, PhD.

UNIDAD DE TITULACIÓN – ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

EXTENSIÓN SAN PABLO DE LA TRONCAL.

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA.

De mi consideración:

El suscrito tutor del trabajo de titulación, con un atento y cordial saludo me dirijo a usted para desearle éxitos en sus funciones diarias, y a su vez certificar que el trabajo de **“LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA EN EL SECTOR ARTESANAL DE LA TRONCAL Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD”** desarrollado por **PARAMO CARCHI EVELYN DAYANNA** con cédula de identidad No **0302952833**, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple con las normas estatutarias establecidas por la Universidad Católica de Cuenca.

Particular que hacemos de su conocimiento para los fines legales consiguientes, suscribo, no sin antes exteriorizar nuestra consideración.

**Atentamente.
DIOS, PATRIA, CULTURA Y DESARROLLO.**



Ing. Carlos
Orellana O. PhD
Documento firmado
digitalmente
La Troncal -
Ecuador

**Dr. Carlos Orellana O, PhD.
TUTOR DE TESIS**

Declaratoria de Autoría y Responsabilidad

Evelyn Dayanna Paramo Carchi portador(a) de la cédula de ciudadanía N° **0302952833**. Declaro ser el autor de la obra: **“La gestión administrativa en el sector artesanal de la troncal y su relación con la competitividad”**, sobre la cual me hago responsable sobre las opiniones, versiones e ideas expresadas. Declaro que la misma ha sido elaborada respetando los derechos de propiedad intelectual de terceros y eximo a la Universidad Católica de Cuenca sobre cualquier reclamación que pudiera existir al respecto. Declaro finalmente que mi obra ha sido realizada cumpliendo con todos los requisitos legales, éticos y bioéticos de investigación, que la misma no incumple con la normativa nacional e internacional en el área específica de investigación, sobre la que también me responsabilizo y eximo a la Universidad Católica de Cuenca de toda reclamación al respecto.

La Troncal, miércoles 28 de mayo de 2025

F: 

Evelyn Dayanna Paramo Carchi

C.I. 0302952833

Agradecimiento

Quiero expresar mi más profundo y sincero agradecimiento a todas las personas que hicieron posible la culminación de este proyecto académico y personal.

En primer lugar, **a Dios**, por haberme concedido la fortaleza, la sabiduría y la resiliencia necesarias para afrontar los retos de esta etapa y nunca soltar mi mano.

Al ingeniero **Carlos Orellana**, tutor de esta tesis, por su valiosa orientación, paciencia y compromiso. Su guía ha sido fundamental en cada etapa del proceso, y su confianza en mis capacidades fue un aliciente para seguir adelante incluso en los momentos de mayor dificultad.

Al ingeniero **Fernando Orellana**, director de carrera, por su constante apoyo, disposición y liderazgo. Su compromiso con nuestra formación se ha reflejado en cada gesto de acompañamiento y en su atención oportuna ante cualquier inquietud académica o institucional.

Al ingeniero **Joffre Boza**, por su generosa disposición a colaborar y brindar su apoyo aun cuando habido ocasiones en las que sin ser mi docente ha estado para ayudarme. Su interés genuino en el bienestar y progreso de los estudiantes ha sido evidente y profundamente valorado.

De manera muy especial, agradezco a mis seres queridos, quienes han sido mi fuerza en cada momento de este camino.

A mi madre, **Diana Carchi**, por su amor incondicional, por no soltarme nunca a pesar de la distancia, y por enseñarme que todo es posible con valentía y fe.

A mi abuelita **Leonila Hermida**, por ser mi abrigo en los días más fríos y mi compañía en cada desvelo.

A mis padres, **Víctor Santillan y César Paramo**, por su apoyo a su manera, siempre creyendo en mí y guiándome con su cariño.

A mis hermanas, **Leslie y Victoria**, por ser mi motor, mi risa y mi inspiración, aunque la vida nos tenga lejos.

A mi hermana del alma, **Andrea Quichimbo**, por estar ahí desde el inicio, por no soltarme nunca y por recordarme quién soy cuando sentí perderme.

A mi **familia y amigos**, gracias por cada palabra de aliento, cada gesto y cada abrazo, aunque fuera a la distancia. Ustedes son parte de este logro.

A todos ustedes, gracias. Este trabajo no habría sido posible sin su amor, apoyo y confianza.

Dedicatoria

Con el corazón lleno de gratitud y emoción, dedico este trabajo a las personas que han sido mi sostén, mi impulso y mi razón para seguir adelante. Este logro no es solo mío, es el reflejo del amor, el esfuerzo compartido, los sacrificios silenciosos y las palabras de aliento que me han acompañado en cada paso.

A **Dios**, mi guía supremo, quien me ha dado la fuerza cuando sentí que ya no podía más, la valentía para enfrentar cada obstáculo y la resiliencia para levantarme después de cada caída. Gracias mi Dios por haber estado presente en mi silencio, en mis lágrimas, en mis oraciones y en mi esperanza. Sin mi Dios, este logro no tendría sentido, porque ha sido mi refugio y mi luz en los días más oscuros.

A mi madre, **Diana Carchi**, mi inspiración más grande, mi ejemplo de lucha, entrega y amor incondicional. Aunque la vida nos ha mantenido a distancia, su presencia ha sido constante en mi corazón. Ha estado conmigo en cada decisión, en cada desvelo, en cada logro y en cada caída. Siempre me ha alentado con sus palabras dulces, su entusiasmo y su fe en mí. Sé que está orgullosa de lo que he alcanzado, y quiero que sepa que este título también es suyo. Porque ha logrado darme lo que quizás usted no pudo lograr, y eso habla de su grandeza como madre. Le amo profundamente e infinitamente, mami, y este logro lleva su nombre grabado con amor.

A mi abuelita, **Leonila Hermida**, ese ser de luz que ha estado a mi lado en cada etapa de este proceso. Gracias por su cuidado, sus consejos, sus regaños llenos de amor y su presencia constante. Ha sido testigo de mis desvelos, mis enojos, mis alegrías y mis miedos. Su mirada tranquila cada vez que regresaba a casa sé que le devolvía la paz, y sus palabras siempre me alentaban a no rendirme. Gracias por creer en mí cuando yo misma dudaba. Mami Leo usted es un pilar fundamental en mi vida.

A mi papi, **Víctor Santillan**, gracias por estar, por tus silencios que hablaban, por tus consejos sinceros y por demostrarme, a tu manera, que siempre has estado ahí. La distancia nunca fue impedimento para sentir tu amor y tu respaldo. Gracias por confiar en mí y por motivarme a seguir adelante, incluso cuando el camino se volvía difícil.

A mi papá, **César Páramo**, gracias por acompañarme en este camino y hacerme sentir lo orgulloso que estás de mí. Tu apoyo ha sido fundamental para no bajar los brazos. Gracias por confiar en mi capacidad y por recordarme, con cada gesto, que no estoy sola.

A mis hermanitas, **Leslie y Victoria**, mis pequeñas estrellas. Aunque la vida nos mantenga lejos físicamente, su amor ha estado siempre cerca. Este trabajo también es para ustedes, para que vean que los sueños sí se cumplen cuando se lucha con el corazón. Que sea una inspiración para que jamás dejen de creer en ustedes mismas y en lo que son capaces de lograr.

A mi mejor amiga y hermana del alma, **Andrea Quichimbo**, porque no hay palabras suficientes para agradecerte todo lo que has sido en este proceso. Has sido testigo de cada una de mis etapas: mis logros, mis caídas, mis desvelos y mis momentos de duda. Has estado conmigo desde el principio, sin soltarme nunca, incluso existiendo la distancia de por medio. Siempre buscaste la manera de estar presente, de levantarme con tus palabras, de hacerme sonreír cuando más lo necesitaba y de recordarme quién soy cuando sentía que me perdía. Tu amistad es un regalo que valoro con el alma, y este logro también es tuyo. Gracias por ser mi apoyo incondicional, por no soltar mi mano y por demostrarme, una y otra vez, que la verdadera amistad trasciende cualquier frontera. Eres parte esencial de este logro, y te llevo conmigo, siempre.

A mi familia, que, con su amor, preocupación y palabras de ánimo, ha sido mi base y mi impulso. Gracias por estar atentos a cada paso que daba, por celebrar mis logros y sostenerme en mis caídas. Su apoyo ha sido una bendición incalculable.

A mis amigos, que han sido testigos de mis momentos de alegría, de estrés, de cansancio y de celebración. Gracias por cada palabra de aliento, por cada abrazo, cada mensaje y cada gesto que hizo de este camino uno más llevadero. Su compañía ha sido un regalo valioso.

Este trabajo no es solo el resultado de mi esfuerzo académico, es la suma de cada palabra de amor, de cada noche en vela, de cada lágrima contenida y cada sonrisa compartida. Hoy puedo decir que he llegado a la meta, pero no sola. Cada uno de ustedes caminó conmigo, creyó en mí y me ayudó a levantarme.

Este título es un homenaje a ustedes. Gracias por ser mi fuerza cuando más lo necesité.

Los llevo en el alma, siempre.

Resumen

La presente investigación analiza la relación entre la gestión administrativa y la competitividad en los emprendimientos locales del sector artesanal del cantón La Troncal. Se parte de la realidad de que muchos de estos negocios, pese a su relevancia económica y cultural, operan con una gestión poco estructurada, lo que limita su crecimiento, sostenibilidad y diferenciación en el mercado. Para el estudio se empleó una metodología de enfoque mixto, con alcance descriptivo-correlacional y de tipo transversal. La recolección de datos se realizó mediante encuestas estructuradas aplicadas a 69 emprendedores artesanales activos, complementadas con preguntas abiertas que permitieron captar percepciones cualitativas.

Los resultados evidenciaron fortalezas como el compromiso y la disposición al cambio por parte de los emprendedores; sin embargo, también se identificaron debilidades significativas en planificación, control financiero, aplicación de estrategias competitivas y uso de tecnología. En respuesta a estos hallazgos, se propuso un plan de fortalecimiento orientado a mejorar la gestión administrativa mediante procesos de capacitación, asesoría técnica y el uso de herramientas digitales accesibles. El objetivo de esta propuesta es contribuir al aumento de la competitividad del sector artesanal en La Troncal, ofreciendo alternativas viables que se ajusten a las condiciones del entorno. Esta investigación busca aportar a la comprensión y mejora de los procesos administrativos en contextos de economía popular y solidaria, destacando el papel clave de la gestión como motor del desarrollo. Además, promueve una visión práctica y participativa, orientada a una gestión sostenible, técnica y humana.

Palabras claves: Gestión administrativa, competitividad, emprendimientos artesanales, desarrollo local, economía popular y solidaria.

Abstract

This research analyzes the relationship between administrative management and competitiveness in local enterprises within the artisanal sector of La Troncal Canton. It is based on the reality that many of these businesses operate with poorly structured management systems despite their economic and cultural relevance, which limits their growth, sustainability, and market differentiation. A mixed-methods approach was employed, with a descriptive-correlational and cross-sectional scope. Data collection was carried out through structured surveys administered to 69 active artisanal entrepreneurs, complemented by open-ended questions that captured qualitative perceptions. The results revealed strengths such as the entrepreneurs' commitment and willingness to embrace change. However, significant weaknesses were identified in areas such as planning, financial control, implementation of competitive strategies, and the use of technology. In response to these findings, a strengthening plan was proposed to improve administrative management through training programs, technical advisory services, and the use of accessible digital tools. This proposal aims to contribute to increasing the competitiveness of the artisanal sector in La Troncal by offering viable alternatives adapted to the local context. This study seeks to contribute to the understanding and improvement of administrative processes within the framework of the popular and solidarity economy, highlighting the key role of management as a driver of development. Moreover, it promotes a practical and participatory vision oriented toward sustainable, technical, and human-centered management.

Keywords: Administrative management, competitiveness, artisanal enterprises, local development, popular and solidarity economy.

Índice de contenido

Índice de contenido.....	12
Introducción.....	15
Capítulo 1.....	16
1. Planteamiento del Problema	16
1.1. Descripción del caso a investigar	16
1.2. Antecedentes del caso a investigar	18
1.3. Preguntas de la Investigación	19
1.3.1. Pregunta General.....	19
1.3.2. Preguntas Específicas	20
1.4. Objetivos de la investigación.....	20
1.4.1. Objetivo General.....	20
1.4.2. Objetivos Específicos	20
1.5. Justificación de la Investigación.....	21
1.5.1. Justificación social.....	21
1.5.2. Justificación ambiental	21
1.5.3. Justificación productiva	21
1.5.4. Justificación académica	22
Capítulo 2.....	23
2. Marco Teórico	23
2.1. Marco Referencial – Estado del Arte	23

2.1.1. Gestión Administrativa.....	23
2.1.2. Competitividad.....	24
2.1.3. Investigaciones combinadas.	25
2.2. Marco Conceptual.....	26
2.2.1. Gestión Administrativa.....	26
2.2.2. Competitividad.....	27
2.2.3. Tabla Comparativa de Teorías y Autores	29
Capítulo 3.....	31
3. Levantamiento de la información	31
3.1. Tipo de investigación.....	31
3.2. Metodología de recolección de datos.	32
3.2.1. Técnicas de recolección de Datos.....	32
3.2.2. Instrumento de recolección de datos.....	33
3.2.3. Procedimiento para la Recolección de datos.	33
3.3. Población y Muestra.	34
3.3.1. Población.	34
3.3.2. Muestra.	34
3.4. Operacionalización de Variable.....	35
3.5. Prueba de confiabilidad del instrumento a partir de la prueba piloto: Alpha de Cronbach.....	37
3.6. Aplicación y análisis del instrumento de evaluación.....	38
3.6.1. Caracterización de la muestra.....	39

Capítulo 4.....	51
4. Propuesta de la Investigación.	51
4.1. Modelo de la propuesta.....	51
4.2. Esquema de la propuesta	52
Conclusiones y Recomendaciones.....	54
Anexos.	¡Error! Marcador no definido.

Introducción

Los emprendimientos artesanales tienen un papel fundamental económico y cultural de las comunidades locales, en el desarrollo económico y cultural de las comunidades locales, especialmente en territorios como el cantón La Troncal. Estos negocios, que nacen del trabajo manual, la creatividad y el esfuerzo familiar, no solo representan una fuente de ingresos, sino también una forma de preservar y tradiciones y generar identidad. A pesar de su relevancia, muchos de estos emprendimientos enfrentan dificultades para crecer y mantenerse en el mercado, debido a una gestión administrativa limitada o improvisada.

Gestionar un negocio no es tarea sencilla. Requiere planificación, control, organización y decisiones basadas en información clara. En muchos casos, los emprendedores del sector artesanal trabajan desde la experiencia, pero sin herramientas formales que les permitan administrar sus recursos de forma eficiente. Esta situación afecta su capacidad para innovar, competir y proyectar a futuro.

Por ellos, esta investigación se propuso analizar como la gestión administrativa influye en la competitividad de los emprendimientos artesanales en el cantón La Troncal. Se buscó identificar qué aspectos están funcionando bien, cuales necesitan fortalecerse y como se pueden mejorar, considerando las propias voces de los emprendedores.

Este trabajo se organiza en cuatro capítulos. El Capítulo 1 presenta el planteamiento del problema, los objetivos, la justificación y la metodología empleada. El Capítulo 2 desarrolla el marco teórico y conceptual que sustenta el estudio. En el Capítulo 3 se analizaron los resultados obtenidos a partir de las encuestas aplicadas, tanto desde el enfoque cuantitativo como cualitativo. Finalmente, el Capítulo 4 propone un modelo de fortalecimiento que busca apoyar el crecimiento y la sostenibilidad de los emprendimientos locales.

Capítulo 1

1. Planteamiento del Problema

1.1.Descripción del caso a investigar

En el contexto actual, los emprendimientos locales se han convertido en pilares importantes para la dinamización de las economías territoriales. En el caso ecuatoriano, las micro y pequeñas empresas conforman más del 90% del total de negocios, aportando significativamente al empleo y al movimiento económico (Rodríguez et al., 2019). Sin embargo, muchos de estos negocios operan bajo condiciones poco favorables que limitan su desarrollo, sostenibilidad y capacidad para competir en mercados exigentes.

Dentro de esta realidad, los emprendimientos del sector artesanal en el cantón La Troncal representan no solo una fuente de ingresos, sino también un legado cultural que merece ser fortalecido. Pese a su relevancia, enfrentan desafíos persistentes, como el limitado acceso a conocimientos administrativos, la ausencia de planificación estratégica, y el uso mínimo de tecnología que podrán optimizar sus procesos productivos y comerciales.

Uno de los problemas más notorios es la realidad en la gestión administrativa. Muchos de estos negocios carecen de una estructura organizacional clara, mecanismos de control interno o liderazgo consolidado. Esta situación se traduce en una menor capacidad para adaptarse a los cambios del entorno, innovar o generar ventajas competitivas sostenibles. Estudios recientes han resaltado que la formación en gestión administrativa tiene un impacto directo en la permanencia y eficiencia de los emprendimientos.

Por ejemplo, Valencia et al. (2020) sostiene que una administración bien estructurada debe contemplar procesos de planificación, organización, dirección y control. Sin embargo, en el sector artesanal, la implementación de estas prácticas aun es limitada por factores como la escasa profesionalización o el acceso restringido a

herramientas tecnológicas (Vásquez, Álvarez, Murillo, & Erazo, 2023). Además, Zúñiga Santillán et al. (2024) advierten que el 21,4% de las PYMES manufactureras en Ecuador ni siquiera consideran invertir en la sistematización de sus procesos administrativos, lo que repercute directamente en su eficiencia operativa.

Además, la digitalización y la apertura a nuevos mercados son actualmente condiciones casi imprescindibles para ser competitivo. No obstante, según Arbache et al. (2023), solo el 27,4% de las microempresas en Ecuador realiza ventas en canales digitales, lo que deja a una gran parte de los emprendedores al margen de las oportunidades que ofrece la transformación digital.

Las principales causas que limitan una gestión administrativa eficiente en los emprendimientos incluyen; La falta de capacitación administrativa y gestión empresarial, lo que impide la aplicación de estrategias adecuadas y limita la toma de decisiones efectivas; Acceso limitado a financiamiento, dificultando la inversión en tecnología, capacitación y expansión de operaciones; Ausencia de herramientas de control y evaluación, lo que provoca una toma de decisiones deficiente; y la Poca innovación en los procesos productivos y comerciales, afectando su posicionamiento en el mercado.

Si no se fortalecen las capacidades administrativas en los emprendimientos, su competitividad seguirá viéndose afectada, lo que podría generar baja rentabilidad y dificultades para sostener en el mercado debido a la falta de estrategias de crecimiento; pérdida de oportunidades de crecimiento y expansión, dejando a los emprendedores en un estado de vulnerabilidad económica; dependencia de mercados locales sin accesos a estrategias de comercialización digital, reduciendo la posibilidad de internacionalizar sus productos; y disminución del interés de nuevas generaciones en el sector artesanal poniendo en riesgo la continuidad de esta actividad.

Mejorar la gestión administrativa de los emprendimientos artesanales en el cantón La Troncal es fundamental para incrementar su competitividad y sostenibilidad. La capacitación en administración, la digitalización y el acceso a financiamiento son claves para optimizar su desempeño y asegurar su crecimiento. Implementar estrategias de planificación, organización, dirección y control permitirá a los emprendedores adaptarse a los cambios del mercado, expandir sus oportunidades comerciales y garantizar la permanencia de sus negocios en el tiempo.

1.2. Antecedentes del caso a investigar

La gestión administrativa ha sido identificada como un factor para mejorar la competitividad y sostenibilidad de los emprendimientos. Zúñiga Santillán et al. (2024) destacan que, en Ecuador, el desarrollo económico se basa en las PYMES manufactureras y productivas; sin embargo, muchas de ellas presentan escasos niveles de competitividad, lo que impide su consolidación en el mercado.

Un estudio realizado en Manabí en 2019 evidenció que el 26% de los emprendedores carece de un proceso de planificación estratégica formal o informal, mientras que el 33.6% presenta deficiencia en el cumplimiento de normativas y regulaciones (Solís & Hidalgo, 2019). Estos hallazgos refuerzan la idea de que la falta de una administración estructurada limita el crecimiento de los negocios.

Freire et al. (2025) menciona que en Ecuador un alto porcentaje de la población tiene interés en emprender, reflejado en la Actividad Emprendedora Temprana (TEA). No obstante, el acceso a financiamiento y el apoyo gubernamental siguen siendo obstáculos para el desarrollo de estos negocios. En este sentido, Zúñiga Santillán et al. (2024) destacan el rol de instituciones como BanEcuador, el Banco de Desarrollo del

Ecuador BP y la Corporación Financiera Nacional (CFN) en la provisión de créditos para emprendedores, aunque su alcance es aún limitado.

Por su parte, Naranjo et al. (2022) realizaron una evaluación de la gestión administrativa en Santo Domingo, evidenciando un desempeño general calificado como “bueno” con un puntaje promedio de 3.96 sobre 5. Sin embargo, aspectos como la planificación y la organización aun requieren mejoras, debido a que el 42,2% de las empresas carecen de manuales de funciones y flujogramas, afectando su estructura organizativa.

Otro punto que merece atención es el uso de herramientas digitales. Alarcón y Chiriboga (2021) señalan que apenas el 40% de los emprendimientos rurales en Ecuador utilizan medios digitales para promocionar sus productos o servicios. Esta baja adopción tecnológica limita seriamente sus oportunidades de crecimiento en un entorno donde lo digital se ha vuelto una vía clave para posicionarse y acceder a nuevos mercados. La falta de modernización, por tanto, se convierte en una barrera real para mejorar su alcance y competitividad.

En definición, los antecedentes revisados reflejan que las debilidades en la gestión administrativa son una constante en muchos emprendimientos del país. La ausencia de planificación formal, el uso restringido de herramientas tecnológicas y la falta de sistemas de control adecuados afectan directamente su rendimiento y proyección. Por ello, resulta imprescindible fortalecer estas capacidades si se busca que los emprendimientos artesanales no solo se mantengan en el mercado, sino que también crezcan y se consoliden con el tiempo.

1.3.Preguntas de la Investigación

1.3.1. Pregunta General

¿Cómo influye la gestión administrativa en la competitividad de los emprendimientos locales del sector artesanal en el cantón La Troncal?

1.3.2. Preguntas Especificas

- ¿De qué manera influye la planificación en la competitividad de los emprendimientos artesanales en el cantón La Troncal?
- ¿Cómo impacta la organización en la eficiencia y sostenibilidad de los emprendimientos locales del sector artesanal en La Troncal?
- ¿Qué relación existe entre la dirección y la capacidad de los emprendimientos artesanales para innovar y crecer en el mercado?
- ¿En qué medida el control administrativo contribuye al desempeño y competitividad de los emprendimientos del sector artesanal?

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo General

Analizar la influencia de la gestión administrativa en la competitividad de los emprendimientos locales del sector artesanal en el cantón La Troncal, con el propósito de identificar estrategias que fortalezcan su desarrollo y sostenibilidad en el mercado.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Evaluar la relación de la planificación en la competitividad de los emprendimientos artesanales en el cantón La Troncal.
- Analizar cómo la organización influye en la eficiencia y sostenibilidad de los emprendimientos locales del sector artesanal en La Troncal.
- Examinar la relación entre la dirección y la capacidad de los emprendimientos artesanales para innovar y crecer en el mercado.
- Determinar en qué medida el control administrativo contribuye al desempeño y competitividad de los emprendimientos del sector artesanal.

1.5. Justificación de la Investigación

1.5.1. Justificación social

Los emprendimientos artesanales en el cantón La Troncal representan una fuente importante de trabajo e ingreso para muchas familias. Mejora la gestión administrativa de estos negocios pueden ayudar a los emprendedores a usar mejor sus recursos, organizar sus actividades y sostener sus iniciativas en el tiempo. Esto no solo fortalecerá sus capacidades para competir, sino que también aportará el desarrollo económico local. Emprendimientos más organizados generan mayor estabilidad para quienes dependen de ellos y fermentan la inclusión social al ofrecer alternativas de empleo y cohesión comunitaria.

1.5.2. Justificación ambiental

Muchas actividades artesanales están estrechamente ligadas al uso de recursos naturales. Por eso, una gestión más consciente y eficiente puede convertirse en una oportunidad para implementar prácticas sostenibles. Esta investigación busca aportar ideas que ayuden a reducir el impacto ambiental, como el uso racional de materias, la disminución de desperdicios y la incorporación de procesos más amigables con el entorno. Además, promoverá una mayor conciencia ecológica en los productores, lo cual es clave para que la producción artesanal pueda ser también ambientalmente responsable.

1.5.3. Justificación productiva

Desde el punto de vista productivo, contar con una gestión administrativa adecuada permite a los emprendedores planificar mejor, organizar sus actividades, reducir costos innecesarios y aprovechar sus recursos de forma más estratégica. Estos elementos son fundamentales para mejorar la eficiencia operativa, acceder a nuevos mercados y aumentar la rentabilidad de sus negocios. A través del análisis que ofrece este estudio, se pueden identificar áreas de mejora concretas que ayuden a potenciar el valor de los

productos artesanales y a consolidar su presencia tanto en el mercado local como en otros espacios comerciales.

1.5.4. Justificación académica

Este estudio también tiene un valor significativo en el campo académico, ya que aporta evidencia empírica sobre como la gestión administrativa se relaciona con la competitividad en contextos de economía popular. Sus hallazgos pueden servir de base para futuras investigaciones, así como para el diseño de políticas publicas o programas de apoyo dirigido a emprendedores. Además, puede convertirse en una herramienta útil para instituciones educativas, organizaciones de desarrollo local y organismos que trabajan con pequeñas empresas. De esta manera, se espera contribuir al debate académico sobre modelos de gestión apropiados para fortalecer los emprendimientos desde una perspectiva integral y sostenible.

Capítulo 2

2. Marco Teórico

2.1.Marco Referencial – Estado del Arte

2.1.1. Gestión Administrativa

La gestión administrativa desempeña un rol esencial en el funcionamiento y permanencia de cualquier tipo de organización, especialmente en aquellas de pequeña escala como los emprendimientos artesanales. Aplicar adecuadamente sus principios permite mejorar la operatividad del negocio, tomar decisiones con mayor claridad y adaptarse a los constantes cambios del entorno económico.

En el caso de las micro y pequeñas empresas del sector artesanal, la gestión administrativa se convierte en una herramienta vital para enfrentar los desafíos que impone el mercado. Parrales et al. (2022) investigaron como influye esta gestión en las PYMES ecuatorianas, concluyendo que la falta de planificación y capacitación suele ser una limitante importante para su crecimiento. El estudio evidencio que aplicar estrategias de dirección, control y planificación ayudo a consolidar la sostenibilidad de varios emprendimientos, lo cual se reflejo en un incremento de su competitividad.

Por su parte, Vásquez et al. (2023) identificaron que una proporción considerable de emprendimientos en Ecuador aproximadamente el 21,4% fracaso debido a fallas en su gestión administrativa. Esta cifra pone de relieve la urgencia de capacitar a los emprendedores en planificación estratégica y liderazgo como condiciones básicas para que sus negocios se mantengan a largo plazo.

Ortiz et al. (2023), al analizar el contexto de las PYMES en la ciudad de Babahoyo, señalaron que aspectos como la desorganización interna, el escaso liderazgo y la poca planificación impactan negativamente en su desarrollo. Para estos autores, el acceso a capacitación y financiamiento representan una oportunidad real para mejorar la

gestión administrativa y con ello, la capacidad de competir de forma mas solida en el mercado.

2.1.2. Competitividad

La competitividad es un elemento clave dentro del entorno empresarial, ya que permite que los negocios se diferencien, mejoren su posicionamiento y aseguren su permanencia en el mercado. En el caso de los emprendimientos artesnaales, esta se vuelve aun mas relevante porn las condiciones cambiantes del entorno y la necesidad constante de innovacion para responder a las demnadas del consumidor.

Zuñiga et al. (2024) estudiaron las estrategias competitivas aplicadas por las PYMES manufactureras en la zona 5 del Ecuador, evidenciando que aquellas que adoptaron practicas de innovacion y planificiacion estrategicas lograron mejorar su adaptacion al mercado. Este hallazgo es relevante para el sector artesanal, que enfrenta grandes desafios para crecer en mercados mas amplios.

En una investigación similar, Crespo et al. (2022) analizaron el ecosistema emprendedor en Ecuador y detectaron cómo la falta de acceso a financiamiento y la escasa inversión en tecnologia son factores que limitan la competitividad. Los autores recomiendan promover la digitalización y fortalecer las capacidades comerciales de los emprendedores para que puedan competir con mejores condiciones.

Catá (2024), en un informe aplicado a las PYMES españolas, observo que una gran carga administrativa elevada puede distraer a los negocios de su enfoque principal: innovar y expandirse. Este tipo de trabas tambien afecta a los emprendimientos artesanales ecuatorianos, que suelen estar gestionados por una sola persona o equipos muy pequeños con recursos limitados.

Estas investigaciones coinciden en señalar que para que los emprendimientos artesanales sean competitivos, es imprescindible que accedan a herramientas de gestión,

formación en innovación y canales efectivos de comercialización. Fortalecer estas áreas representan una vía concreta para garantizar su sostenibilidad en un entorno cada vez mas exigente.

2.1.3. Investigaciones combinadas.

Diversas investigaciones han abordado la relación entre la gestión administrativa y la competitividad empresarial, coincidiendo en que una administración solida influye directamente en el crecimiento y posicionamiento de las organizaciones. En este sentido Ron y Sacoto (2017) estudiaron el impacto de la gestión administrativa en las PYMES ecuatorianas y concluyeron que una estructura organizativa bien definida no solo mejora la rentabilidad, sino que también impulsa la generación de empleo. Según sus hallazgos, las empresas que aplican procesos administrativos eficientes logran destacarse en el mercado, lo que refuerza la idea de que una buena gestión es un pilar clave para competir em contextos económicos cambiantes.

Por otro lado, García y Peña (2024) analizaron como influye la aplicación de manuales de procedimientos en la competitividad de las empresas. A través de un enfoque cualitativo, evidenciaron que la estandarización de los procesos administrativos mejora el control interno y la eficiencia operativa, permitiendo a las organizaciones responder con mayor agilidad a las exigencias del mercado. Su investigación sugiere que establecer normativas internas claras puede ser un factor determinante para lograr un crecimiento sostenido y una gestión mas profesional.

Ambos estudios coinciden en señalar que el fortalecimiento de los procesos administrativos no solo optimiza la gestión interna, sino que también se traduce en mejores oportunidades de competencia, sostenibilidad y proyección a largo plazo.

2.2.Marco Conceptual.

2.2.1. Gestión Administrativa.

Teoría de la Administración Científica - Frederick Taylor, 1911

La gestión administrativa ha sido ampliamente abordada por diferentes corrientes teóricas que han buscado mejorar la eficiencia organizacional a lo largo del tiempo. Una de las primeras propuestas relevantes fue la Teoría de la Administración Científica, desarrollada por Frederick Taylor en 1911, quien planteo que la productividad podía incrementarse mediante la especialización del trabajo, la estandarización de procesos y el uso de incentivos. Su enfoque introdujo el estudio de tiempos y movimientos como mecanismo para optimizar el rendimiento laboral, influyendo profundamente en los modelos industriales contemporáneos (Doctorado en Ciencias Empresariales, 2023)

Fernández (2021), señala que este modelo fue clave en la reorganización de estructuras empresariales, al fomentar practicas mas eficientes. Por su parte, Parrales et al. (2022) destacan como la planificación del trabajo y la formación técnica contribuyeron significativamente a la productividad de las PYMES ecuatorianas. No obstante, como advierte Vásquez et al (2023), la falta de una gestión adecuada sigue siendo un desafío común en los emprendimientos, lo que hace necesaria la formación en este enfoque administrativo.

Dimensiones: Productividad, especialización, eficiencia operativa.

Teoría Clásica de la Administración- Henri Fayol, 1916

La Teoría Clásica de la Administración, es otra teoría relevante propuesta por Henri Fayol en 1916, quien definió cinco funciones esenciales para el funcionamiento empresarial: planificación, organización, dirección, coordinación y control. Este modelo subraya la importancia de la jerarquía y una estructura organizativa clara como base para alcanzar la eficiencia. Jonás (2021) sostiene que estas funciones siguen siendo validas en

entornos actuales, mientras que Pérez (2020) y Andrade et al. (2020) evidencian que su aplicación en emprendimientos fomenta una mejor toma de decisiones y uso de recursos. Asimismo, Carrasco et al. (2022) concluye que una planificación estratégica basada en los principios de Fayol fortalece la competitividad en negocios locales.

Dimensiones: Planificación, organización, control, eficiencia administrativa.

Teoría de la Contingencia – Burs & Stalker, 1961

La Teoría de la Contingencia, introducida por Burns y Stalker en 1961, plantea que no existe una única forma de gestión aplicable a todas las organizaciones. Según este enfoque, las estructuras deben adaptarse al contexto y a las condiciones del entorno. Lara et al. (2024) resaltan que en mercados cambiantes se requieren estructuras más flexibles, mientras que en entornos estables puede ser suficiente una organización rígida. Investigaciones como la de García et al. (2023) y Tobón et al. (2022) confirman que esta teoría es especialmente útil para pequeñas empresas que necesitan adaptarse rápidamente a factores internos y externos.

Dimensiones: adaptabilidad, flexibilidad organizativa, gestión estratégica.

2.2.2. Competitividad.

La competitividad es un factor en la sostenibilidad y proyección de los negocios especialmente en contextos económicos como el de los emprendimientos artesanales, donde se requiere responder a mercados cada vez más exigentes y dinámicos. A lo largo del tiempo, distintos autores han desarrollado teorías que explican cómo las organizaciones pueden fortalecer su competitividad mediante estrategias internas y respuestas al entorno.

Teoría de la Ventaja Competitiva- Michael Porter, 1985

Una de las propuestas más influyentes es la Teoría de la Ventaja Competitiva, desarrollada por Michael Porter (1985). Según este autor, las empresas pueden destacarse en el mercado aplicando tres estrategias fundamentales: liderazgo en costos, diferenciación

y enfoque en un segmento específico. Estas estrategias permiten generar valor, posicionar los productos o servicios con claridad y responder mejor a las necesidades del consumidor (Díaz et al., 2021). En el contexto digital actual, Visión Humana (2024) resalta como estas estrategias, aplicadas con innovación, fortalecen la presencia empresarial. Por su parte, Pérez (2021) destaca la importancia de la diferenciación en mercados emergentes, y Zúñiga et al. (2024) subrayan que aplicar estrategias competitivas mejora la sostenibilidad de las PYMES ecuatorianas.

Dimensiones: diferenciación, liderazgo en costo, innovación estratégica.

Teoría del Crecimiento Endógeno- Paul Romer, 1986.

Desde otro enfoque, la Teoría del Crecimiento Endógeno, formulada por Paul Romer en 1986, plantea que la inversión en conocimiento, innovación y capital humano es clave para impulsar el desarrollo económico y empresarial. Esta teoría considera que el aprendizaje constante, la educación técnica y el uso de tecnología favorecen el crecimiento sostenido de los emprendimientos. Aldas (2023), Rincón et al. (2022) y Cortés et al (2023) coinciden en que el fortalecimiento de capacidades internas como el desarrollo de habilidades prácticas o el acceso a información es fundamental para mantener la competitividad en el tiempo. Asimismo, Freire et al. (2025) vinculan el crecimiento empresarial con políticas públicas que faciliten el financiamiento y el uso de herramientas tecnológicas.

Dimensiones: Innovación, capital humano, desarrollo tecnológico.

Modelo Diamante de Porter, 1990

El Modelo del Diamante de la Competitividad, también propuesto por Porter en 1990, analiza cómo los factores externos influyen en la competitividad de los países y las

industrias. Este modelo destaca elementos como las condiciones de los factores de producción (mano de obra, recursos naturales), la demanda local, las industrias conexas y el contexto institucional. En el ámbito artesanal, este modelo permite entender como el entorno incluidos el apoyo gubernamental, los canales de distribución y el comportamiento del consumidor influye en el desempeño competitivo de los emprendimientos. Nayal (2020), Pérez (2021) y Balseca y Rivera (2024) utilizan este enfoque para examinar los factores estructurales que determinan el éxito en sectores productores específicos.

Dimensiones: Factores de producción, demanda, industria relacionadas, estrategias empresariales.

2.2.3. Tabla Comparativa de Teorías y Autores

Tabla 1

Comparación de Teorías y Autores.

Teoría	Autor	Componentes	Observación
Administración Científica	Taylor, 1911 (Doctorado en Ciencias Empresariales, 2023) (Fernández, 2021) (Parrales et al., 2022) (Vásquez et al., 2023)	Productividad, especialización, eficiencia operativa.	Se enfoca en la optimización del trabajo a través de la especialización.
Administración Clásica	Fayol, 1916 (Jonas, 2021) (Perez, 2020) (Andrade et al., 2020) (Carrasco et al., 2022)	Planificación organizacional, liderazgo, control	Destaca la importancia de la jerarquía y la planificación.
Contingencia	Burns & Stalker (Lara, Balmaceda, & Brierley, 2024). (García et al., 2023) (Tobón et al., 2022)	Adaptabilidad, flexibilidad organizativa	Enfatiza la necesidad de adaptación a los cambios del entorno.
Ventaja Competitiva	Porter, 1985 (Díaz, Quintana, & Fierro, 2021).	Diferenciación, liderazgo en costo, innovación.	Resalta estrategias para mejorar el

	(Vision Humana, 2024) (Perez, 2021) (Zuñiga et al., 2024)		posicionamiento en el mercado.
Crecimiento Endógeno	Romer, 1986 (Aldas, 2023) (Rincón et al., 2022) (Cortés et al., 2023) (Freire et al., 2025)	Innovación, capital humano, desarrollo tecnológico.	Explica como la inversion conocimiento impulsa el crecimiento.
Modelo Diamante	Porter, 1990 (Nayal, 2020) (Perez, 2021) (Balseca y Rivera, 2024)	Factores de producción, condiciones de demanda	Analiza la competitividad desde un enfoque global.

Nota: Comparacion de teorias con autores, con sus respetivos componentes u observacion.

En esta investigación se adoptarán las teorías más relevantes para analizar la relación entre la gestión administrativa y la competitividad de los emprendimientos artesanales. Entre ellas, la Teoría Clásica de la Administración de Henri Fayol de 1916 será utilizada para evaluar como la planificación, organización dirección y control influyen en la eficiencia operativa de los negocios. Asimismo, la Teoría de la Ventaja Competitiva de Michael Porter de 1985, servirá para examinar las estrategias de diferenciación, liderazgo en costos e innovación dentro del sector artesanal.

Por otro lado, la Teoría del Crecimiento Endógeno de Paul Romer de 1986 permitirá analizar la importancia de la capacitación y el conocimiento en la sostenibilidad de los emprendimientos, mientras que el Modelo Diamante de Porter de 1990 ayudara a comprender los factores externos que afectan la competitividad, como las condiciones del mercado y la relación con otras industrias.

Capítulo 3

3. Levantamiento de la información

3.1. Tipo de investigación

Este estudio se enmarca en un enfoque mixto, ya que combina elementos tanto cuantitativos como cualitativos para obtener una visión más completa del fenómeno investigado. Se califica como una investigación descriptiva y correlacional, pues busca no solo describir las prácticas de gestión administrativa presentes en los emprendimientos artesanales, sino también establecer como estas se relacionan con su nivel de competitividad.

El enfoque descriptivo permite caracterizar las acciones y estrategias que los emprendedores aplican en su gestión diaria, identificado tanto fortalezas como debilidades en procesos como la planificación, el control, la toma de decisiones y el uso de recursos. Por su parte, el enfoque correlacional tiene como propósito analizar hasta que punto existe una relación entre una gestión administrativa eficiente y aspectos clave de la competitividad, como la innovación, la sostenibilidad financiera o el crecimiento del mercado.

Este análisis se sustenta teóricamente en varios modelos relevantes: la Teoría Clásica de la Administración de Fayol (1916), que destaca funciones como la planificación y el control; la Teoría de la Ventaja Competitiva de Porter (1985), que pone énfasis en la diferenciación y el liderazgo en costo; y la Teoría del Conocimiento Endógeno de Romer (1986), que subraya la importancia del conocimiento y la capacitación para el desarrollo sostenible de los negocios.

Desde el enfoque cualitativo, se tomará en cuenta la percepción de los emprendedores sobre su experiencia administrativa y competitiva, a través de entrevistas semiestructuradas que permitirán comprender su realidad desde una mirada más

contextual. En paralelo, el enfoque cuantitativo se apoyará en encuestas estructuradas con preguntas cerradas, para recoger datos medibles que permitirán identificar patrones en el comportamiento de los negocios y su desempeño.

La combinación de ambos enfoques hace posible un análisis más completo, que no solo describe y compara, sino que también profundiza en las causas, condiciones y oportunidades de mejora. Esta elección metodológica es especialmente útil en investigaciones aplicadas al entorno local, donde los factores humanos y sociales juegan un papel importante en el éxito o fracaso de los emprendimientos.

3.2. Metodología de recolección de datos.

Para el desarrollo de esta investigación se utilizará una metodología de enfoque mixto, con el fin de obtener una visión integral sobre como la gestión administrativa influye en la competitividad de los emprendimientos artesanales del cantón La Troncal. Esta combinación permitirá recoger tanto datos cuantificables como percepciones más profundas, fortaleciendo la validez y riqueza del análisis.

3.2.1. Técnicas de recolección de Datos.

Se aplicarán las siguientes técnicas:

- **Encuestas estructuradas:** se diseñarán cuestionarios con preguntas cerradas tipo Likert. Estas encuestas irán dirigidas a emprendedores del sector artesanal y servirán para medir variables relacionadas con la planificación, organización, dirección y control, así como elementos de competitividad como innovación, sostenibilidad y acceso al mercado.
- **Entrevistas semiestructuradas:** también se realizarán entrevistas con preguntas abiertas a una muestra seleccionada de emprendedores. El objetivo será explorar en mayor profundidad sus experiencias y

percepciones respecto a la gestión administrativa y su relación con el entorno competitivo.

- **Observación directa:** como complemento, se llevara a cabo una observación en campo para identificar practicas administrativas aplicadas, validar información y detectar oportunidades de mejora que podrían no reflejarse en los instrumentos formales.

3.2.2. Instrumento de recolección de datos

Para estas técnicas, se elaborarán dos instrumentos principales:

Para la recopilación de información se empelará los siguientes instrumentos:

- **Cuestionarios estructurados:** organizados por secciones, permitirán recoger datos sobre las variables clave del estudio. Su diseño incluirá sobre practicas administrativas y percepción de competitividad.
- **Guías de entrevistas:** estas incluirán preguntas abiertas destinadas a obtener información mas cualitativa sobre los retos y estrategias de los emprendedores.

3.2.3. Procedimiento para la Recolección de datos.

El proceso contemplara las siguientes fases:

- 1- **Diseño de los instrumentos:** se elaborarán los cuestionarios y guías según los objetivos de investigación.
- 2- **Prueba piloto:** se realizará una aplicación preliminar para verificar claridad y relevancia.
- 3- **Aplicación de encuestas y entrevistas:** se recogerá la información directamente con los emprendedores del sector artesanal.

4- **Organización y análisis:** los datos se procesarán con herramientas estadísticas y se representarán mediante gráficos para facilitar la interpretación.

Esta metodología permitirá una triangulación adecuada entre las fuentes y técnicas utilizadas, lo que contribuirá obtener una visión más completa y coherente sobre el fenómeno estudiado.

3.3.Población y Muestra.

3.3.1. Población.

Para llevar a cabo esta investigación, se consideró como población a los emprendedores del sector artesanal en el cantón La Troncal. Según el registro disponible por la Junta Provincial de Defensa del Artesano (2025) la población total de emprendedores artesanos en este cantón asciende a 1,202 emprendedores.

Tabla 2

Población de emprendedores del cantón La Troncal.

Población del cantón La Troncal.	
Población de emprendedores	1,202

Fuente: (Junta Provincial de Defensa del Artesano, 2025)

3.3.2. Muestra.

Debido a la imposibilidad de estudiar a toda la Población, se determinó una muestra representativa utilizando la fórmula para el cálculo del tamaño de muestra en población en población finitas:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{[d^2(N - 1)] + [Z^2 * p * q]}$$

- **N:** 1,202 (Tamaño de la población)
- **Z:** 1.96 (nivel de confianza del 95%)

- **p:** 0.05 (5% de la población presenten esperada)
- **q:** $1 - p = 0,95$
- **d:** 0.05 (margen de error del 5%)

Aplicando la formula, se obtiene un tamaño de muestra de 69 emprendedores. La selección de la muestra se realizará mediante un muestreo aleatorio simple, asegurando que cada emprendedor tenga la misma probabilidad de ser seleccionado. De esta manera, se garantiza la representatividad de los resultados y la validez del estudio.

3.4.Operacionalización de Variable.

Tabla 3

Operacionalización de Variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Técnicas	Instrumentos
Gestión Administrativa (Variable Independiente)	Planificación	Presencia de planes estratégicos, análisis de mercado.	4- ¿Tiene un cuaderno o registro donde anota sus ventas y pedidos? 5- ¿Revisar sus registros le ayuda a planificar mejor su producción?	Encuesta	Cuestionario
	Organización	Distribución de recursos, definición de roles.	6- ¿Crees que llevar un control de tu información te ayudara a evitar pérdidas de materiales o dinero? 7- ¿Cuenta con una lista de precios o una forma clara de definir cuánto cobra por cada producto?	Encuesta	Cuestionario
	Dirección	Liderazgo, toma de decisiones.	8- ¿Siente que organizar mejor sus recursos le ha permitido ahorrar tiempo en su negocio? 9- ¿toma decisiones sobre que productos hacer en función de la información que tiene de su negocio?	Encuesta	Cuestionario

	Control	Evaluación de resultados, eficiencia operativa.	10- ¿Considera que registrar sus ventas de le ayuda s saber qué productos se venden mejor? 11- ¿Evalúa periódicamente si los precios de sus productos le generan ganancias?	Encuesta	Cuestionario
	Capacitación	Formación en gestión administrativa.	12- ¿Cree que llevar un mejor control de su negocio le ayudaría a expandirse? 13- ¿Estaría dispuesto a usa herramientas simples como cuadernos o aplicaciones para mejorar la administración de su negocio?	Encuesta	Cuestionario
Competitividad (Variable dependiente)	Innovación	Implementación de mejoras en productos y procesos.	14- ¿Ha cambiado o mejorado sus productos en los últimos años para atraer más clientes? 15- ¿Ha intentado vender sus productos en diferentes lugares, como ferias o redes sociales?	Encuesta	Cuestionario
	Eficiencia	Optimización de costos y tiempo.	16- ¿Cree que la forma en que organiza su negocio le ayuda a atraer más clientes? 17- ¿Utiliza promociones o estrategias para diferenciarse de otros artesanos?	Encuesta	Cuestionario
	Expansión y comercialización	Canales de venta, estrategias de mercado.	18- ¿Cree que conocer mejores sus costos le permite ofrecer mejores precios sin afectar sus ganancias? 19- ¿Piensa que su emprendimiento es competitivo en comparación con otros negocios similares?	Encuesta	Cuestionario

	Sostenibilidad financiera	Acceso a financiamiento, control financiero.	20- ¿Considera que recibir capacitación en ventas y administración le ayudaría a mejorar su negocio? 21- ¿Ha tenido problemas financieros que le dificulten seguir produciendo sus artesanías?	Encuesta	Cuestionario
	Competitividad en el mercado	Posicionamiento y estrategias de diferenciación.	22- ¿Siente que una mejor planificación de su negocio le permitirá vender más? 23-¿Considera que su emprendimiento tiene potencial para crecer en el futuro?	Encuesta	Cuestionario

Fuente: Creada por el mismo estudiante.

3.5.Prueba de confiabilidad del instrumento a partir de la prueba piloto: Alpha de Cronbach

Con el objetivo de verificar la confiabilidad interna del cuestionario diseñado para esta investigación, se realizó una prueba piloto aplicada a 10 emprendedores artesanales del Cantón La Troncal, quienes no formaron parte de la muestra definitiva. Esta prueba permitió evaluar la claridad de los ítems, la coherencia interna del instrumento y su aplicabilidad en el contexto real de los emprendimientos artesanales.

El cuestionario estuvo compuesto por 20 ítems cerrados, organizados en una escala tipo Likert de cinco opciones, distribuidos en las dimensiones que conforman las variables de estudio: Gestión administrativa y competitividad.

Una vez aplicada la prueba piloto, se procedió al cálculo del coeficiente Alpha de Cronbach con el fin de determinar la consistencia interna del instrumento. Este análisis se realizó para cada una de las dimensiones, y los resultados obtenidos se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 4

Coefficiente de confiabilidad Alpha de Cronbach por dimensiones del cuestionario.

Variable	Dimensiones	N° de ítems	Alpha de Cronbach
Gestión Administrativa	Planificación	2	0.81
	Organización	2	0.84
	Dirección	2	0.86
	Control	2	0.85
	Capacitación	2	0.88
Competitividad	Innovación	2	0.83
	Eficiencia	2	0.82
	Expansión y comercialización	2	0.80
	Sostenibilidad financiera	2	0.84
	Competitividad en el mercado	2	0.86
Total	Todas las dimensiones	20	0.87

Fuente: Elaboración Propia con base a la prueba piloto.

El valor global de Alpha de Cronbach obtenido fue de 0.87, lo que indica un nivel de confiabilidad alto, según los criterios aceptados en investigación sociales ($\alpha > 0.70$). Este resultado permite asegurar que el cuestionario presenta consistencia interna suficiente y es apto para ser aplicado a la muestra representativa.

Asimismo, durante la prueba piloto se recibieron comentarios que permitieron ajustar ligeramente la redacción de algunos ítems, especialmente en términos de claridad manteniendo la validez conceptual del instrumento.

3.6. Aplicación y análisis del instrumento de evaluación.

Con el propósito de analizar la influencia de la gestión administrativa y la competitividad de los emprendimientos artesanales del Cantón La Troncal, se aplicó un cuestionario estructurado de una muestra representativa de 69 emprendedores, utilizando una escala de Likert con cinco niveles de respuesta. El instrumento consto de 20 ítems de

tipo cerrado con escala de Likert, más de cinco preguntas abiertas, organizadas en torno a las dimensiones de las variables objeto de estudio: planificación, organización, dirección, control, y capacitación para la gestión administrativa; e innovación, eficiencia, expansión, sostenibilidad y competitividad en el mercado.

La aplicación del cuestionario se realizó de forma presencial en diversos espacios de actividad artesanal, como ferias, talleres y locales comerciales. Los resultados obtenidos fueron procesados estadísticamente para permitir un análisis cuantitativo de la situación actual de los emprendimientos artesanales.

3.6.1. Caracterización de la muestra

Tabla 5

¿Cuántos años lleva operando su emprendimiento artesanal?

Tiempo	Encuestados	Porcentaje
Menos de 1 años	7	10%
De 1 a 5 años	35	51%
De 6 a 10 años	17	25%
Mas de 10 años	10	14%
Total:	69	100%

Nota: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta aplicada a 69 emprendedores artesanales del cantón La Troncal. Los datos reflejan el tiempo de operación de los emprendimientos artesanales encuestados en el cantón La Troncal durante el año 2025.

Los datos de la Tabla 5, muestran que la mayoría de los emprendimientos artesanales del cantón La Troncal se encuentran en una etapa de desarrollo reciente. El 51% de los encuestados señalo que su emprendimiento tiene entre 1 a 5 años de funcionamiento, seguido por un 25% con entre 6 y 10 años, lo que refleja una concentración significativa de iniciativas con trayectoria media. Un 14% tiene mas de 10 años en el mercado, lo cual representa a un grupo consolidado con experiencia, mientras que apenas el 10% reporta menos de un año de operación.

Este perfil temporal sugiere que gran parte del sector artesanal local se encuentra aún en proceso de consolidación, lo que implica desafíos particulares en términos de

estabilidad, profesionalización de la gestión y posicionamiento competitivo. Además, la juventud de muchos de estos emprendimientos podría traducirse en una mayor apertura al cambio, pero también en una mayor vulnerabilidad ante factores como la falta de planificación estratégica y acceso limitado a recursos administrativos.

Tabla 6

¿Cuál es el principal producto que elabora en su emprendimiento?

Emprendimiento	Encuestados	Porcentaje
Belleza	10	15%
Floristería	2	3%
Cosmiatría/cosmetología	6	9%
Jabones	1	1%
Decoración para hogar	0	0%
Otros	50	72%
Total:	69	100%

Nota: La información fue recolectada en el cantón La Troncal durante el año 2025 mediante encuesta estructurada a 69 emprendedores. La categoría “Otros” incluye una amplia variedad de emprendimientos como corte y confección, pastelería, panadería, bisutería, imprenta, mecánica, licor artesanal, ebanistería, diseño gráfico, carrocería, entre otras.

Los resultados que se representan en la Tabla 6, evidencia una notable diversidad en la producción artesanal del cantón La Troncal. La categoría “Otros”, que agrupa el 72% de los encuestados, representa una gama muy amplia de emprendimientos no contemplados de forma explícita en las opciones iniciales del cuestionario. Entre estos se incluye actividades como corte y confección, pastelería, panadería, chef, bisutería, imprenta, mecánica, elaboración de licor artesanal, ebanistería, tapicería, zapatería, carrocerías, diseño gráfico, ladrillera, vulcanización, tintorería, elaboración de helados, construcción civil, aluminio y vidrio, y medios como radio y televisión.

Esta gran heterogeneidad evidencia que el sector artesanal en la zona abarca no solo actividades tradicionales, sino también oficios técnicos y servicios especializados que, aunque no siempre reconocidos institucionalmente como “artesanales”, cumplen una función económica fundamental para el entorno local.

En menor proporción, se identifican emprendimientos más homogéneos como los orientados a la belleza con un 15%, cosmiaatria/ cosmetología con un 9% y floristería con un 3%. Solo el 1% se dedica a la elaboración de jabones, y no se registraron respuestas en la categoría de decoración para el hogar.

La concentración en la categoría “Otros” sugiere la necesidad de que futuros instrumentos de recolección de datos amplíen las opciones de respuestas o incorporen una clasificación mas abierta, que permite reflejar con mayor precisión el dinamismo y variedad del sector artesanal local.

Tabla 7

¿Cuántos años lleva operando su emprendimiento artesanal?

Personal	Encuestados	Porcentaje
Solo yo	21	31%
De 2 a 5 personas	45	65%
De 6 a 10 personas	3	4%
Mas de 10 personas	0	0%
Total:	69	100%

Nota: La mayoría de los emprendimientos funciona con equipos reducidos, lo que confirma su naturaleza microempresarial y autogestionada.

En la Tabla 7, los resultados indican que la mayoría de los emprendimientos artesanales en el cantón La Troncal funcionan con un equipo reducido. El 65% cuenta con entre 2y 5 personas involucradas en su operación, mientras, que el 31% son gestionados únicamente por una sola persona. Solo un 4% opera con entre 6 y 10 colaboradores, ninguno de los encuestados reportos contar con más de 10 trabajadores.

Estos datos reflejan una estructura organizativa predominante microempresarial, en la que el emprendimiento se sostiene por el trabajo familiar o de pocos socios. Esta característica puede influir en la capacidad de producción, la gestión del tiempo y el desarrollo estratégicos del negocio. A la vez, sugiere que muchos de estos

empresarios aun no han alcanzado niveles de expansión que implique contratación mas amplia o estructuras jerárquicas.

Tabla 8

Gestión Administrativa – Variable Independiente

N. P.	Preguntas	Escala de Likert	Encuestados	%
4	¿Tiene un cuaderno o registro donde anota sus ventas y pedidos?	TA	38	55,01
		DA	12	17,39
		N	13	18,84
		D	3	4,35
		TD	3	4,35
5	¿Revisar sus registros le ayuda a planificar mejor su producción?	TA	33	47,83
		DA	20	28,99
		N	12	17,39
		D	0	0
		TD	4	5,80
6	¿Cree que llevar un control de su información le ayudará a evitar pérdidas de materiales o dinero?	TA	53	76,81
		DA	14	20,29
		N	0	0
		D	1	1,45
		TD	1	1,45
7	¿Cuenta con una lista de precios o una forma clara de definir cuánto cobra por cada producto o servicio?	TA	29	42,03
		DA	20	28,99
		N	13	18,84
		D	4	5,80
		TD	3	4,35
8	¿Siente que organizar mejor sus recursos le ha permitido ahorrar tiempo en su negocio?	TA	40	57,97
		DA	18	26,09
		N	9	13,04
		D	1	1,45
		TD	1	1,45
9	¿Toma decisiones sobre qué productos hacer o que servicio ofrecer en función de la información que tiene de su negocio?	TA	30	43,48
		DA	23	33,33
		N	10	14,49
		D	1	1,45
		TD	5	7,25
10	¿Considera que registrar sus ventas de le ayuda a saber qué productos/servicios se venden mejor?	TA	44	63,77
		DA	14	20,29
		N	5	7,25
		D	2	2,90
		TD	4	5,80
11	¿Evalúa periódicamente si los precios de sus productos/servicios le generan ganancias?	TA	30	43,48
		DA	19	27,54
		N	10	14,49

		D	7	10,14
		TD	3	4,35
12	¿Cree que llevar un mejor control de su negocio le ayudaría a expandirse?	TA	54	78,26
		DA	10	14,49
		N	4	5,80
		D	0	0
		TD	1	1,45
13	¿Estaría dispuesto a usar herramientas simples como cuadernos o aplicaciones para mejorar la administración de su negocio?	TA	51	73,91
		DA	8	11,59
		N	7	10,14
		D	2	2,90
		TD	1	1,45

Nota: Los resultados evidencian una valoración hacia la gestión administrativa, aunque se identifican debilidades en la evaluación de precios y uso de herramientas financieras.

En la tabla 8, los resultados obtenidos en esta dimensión revelan una valoración positiva por parte de los emprendedores artesanales respecto a la importancia de aplicar prácticas básicas de gestión administrativa en sus negocios. Las respuestas más frecuentes se concentran en las categorías “Totalmente de acuerdo” (TA) y “De acuerdo” (DA), lo cual refleja una disposición favorable hacia acciones como el control de información, la planificación, la evaluación de precios, y la expansión del negocio a través de una administración organizada. Sin embargo, se identifica algunos aspectos con respuestas más dispersas, que indican limitaciones en conocimientos financieros y metodologías más estructuradas.

P4. ¿Tiene un cuaderno o registro donde anota sus ventas y pedidos? El 72,46% de los encuestados respondió positivamente (55,07% TA y 17,39% DA), lo que indica una tendencia significativa hacia el uso de mecanismos básicos de control. No obstante, un 18,84% adoptó una posición neutral, y un 8,7% se mostró en desacuerdo, lo que sugiere que aun hay emprendedores que no sistematizan sus registros. **P5. ¿Revisar sus registros le ayuda a planificar mejor su producción?** Un 76,82% reconoció que revisar registros facilita la planificación (47,83% TA y 28,99% DA) El 17,39% optó por

la neutralidad, mientras que el desacuerdo fue bajo de un 5,80%, reflejando una valoración bastante solida sobre esta práctica.

P6. ¿Cree que llevar un control de su información le ayudará a evitar pérdidas de materiales o dinero? Este ítem presenta mayor aceptación, con un 97,1% de respuestas positivas (76,81% TA y 20,29% DA). Solo el 2,9% restante manifestó desacuerdo. Esto evidencia una clara comprensión del impacto de la organización administrativa en la prevención de perdidas. **P7. ¿Cuenta con una lista de precios o una forma clara de definir cuánto cobra por cada producto o servicio?** El 71,02% respondió afirmativamente (42,03% TA y 28,99%), pero se observa una dispersión mayor: un 18,84% se mantuvo neutral y un 10,15% manifestó desacuerdo. Esto podría indicar dificultades para estructurar los precios con base en costos reales o criterios técnicos.

P8. ¿Siente que organizar mejor sus recursos le ha permitido ahorrar tiempo en su negocio? El 84,6% de los encuestados estuvo de acuerdo (57,97% TA y 26,09% DA), lo que muestra que existe una percepción directa entre organización y eficiencia. El acuerdo fue mínimo, inferior al 3%. **P9. ¿Toma decisiones sobre qué productos hacer o que servicio ofrecer en función de la información que tiene de su negocio?** Un 76,81% de los emprendedores declaro usar información como base para la toma de decisiones (43,48% TA y 33,33% DA). No obstante, el 14,49% se mantuvo neutral y el 8,7% en desacuerdo, lo cual sugiere que algunos aun no aplican análisis sistemáticos en sus procesos.

P10. ¿Considera que registrar sus ventas de le ayuda a saber qué productos/servicios se venden mejor? El 84,06% respondió afirmativamente (63,77% TA y 20,29% DA), confirmado que la mayoría comprende el valor de analizar sus registros de ventas. Solo un 10,15% manifestó desacuerdo. **P11. ¿Evalúa periódicamente si los precios de sus productos/servicios le generan ganancias?** Aquí

se observa una menor solidez: el 71,02% respondió positivamente (43,48% TA y 27,54% DA), pero un 14,49% restante expreso desacuerdo. Esto evidencia una debilidad en la práctica de revisión financiera periódica.

P12. ¿Cree que llevar un mejor control de su negocio le ayudaría a expandirse? Un 92,75% (78,26% TA y 14,49% DA) percibe que el orden administrativo podría permitir el crecimiento de su negocio. Esto sugiere un alto nivel de conciencia sobre la relación entre gestión y sostenibilidad a futuro. **P13. ¿Estaría dispuesto a usar herramientas simples como cuadernos o aplicaciones para mejorar la administración de su negocio?** El 85,5% se mostro dispuesto (73,91% TA y 11,59% DA) a incorporar herramientas básicas, lo que revela una apertura importante al cambio y a la incorporación de mejoras tecnológicas o metodológicas. Solo el 4,35% expreso desacuerdo.

En conjunto, estos resultados reflejan una valoración positiva de la gestión administrativa entre los emprendimientos, sobre todo en relación con la organización, el control de información y la disposición a mejorar. Sin embargo, áreas como la evaluación periódica de precios y la claridad en la fijación de costos muestran vacíos que pueden ser abordados con estrategias de formación y acompañamiento técnico.

Tabla 9

Competitividad de los emprendimientos artesanales – Variable Dependiente

N. P.	Preguntas	Escala de Likert	Encuestados	%
14	¿Ha cambiado o mejorado sus productos o servicios en los últimos años para atraer más clientes?	TA	19	27,54
		DA	24	34,78
		N	16	23,19
		D	3	4,35
		TD	7	10,14
15	¿Ha intentado vender sus productos/servicios en diferentes lugares, como ferias o redes sociales?	TA	24	34,78
		DA	19	27,54
		N	13	18,84
		D	5	7,25
		TD	8	11,59

16	¿Cree que la forma en que organiza su negocio le ayuda a atraer más clientes?	TA	25	36,23
		DA	22	31,88
		N	14	20,29
		D	3	4,35
		TD	5	7,25
17	¿Utiliza promociones o estrategias para diferenciarse de otros artesanos?	TA	22	31,88
		DA	17	24,64
		N	16	23,19
		D	6	8,70
		TD	8	11,59
18	¿Cree que conocer mejores sus costos le permite ofrecer mejores precios sin afectar sus ganancias?	TA	30	43,48
		DA	31	44,93
		N	7	10,14
		D	1	1,45
		TD	0	0
19	¿Piensa que su emprendimiento es competitivo en comparación con otros negocios similares?	TA	25	36,23
		DA	23	33,33
		N	16	23,19
		D	3	4,35
		TD	2	2,90
20	¿Considera que recibir capacitación en ventas y administración le ayudaría a mejorar su negocio?	TA	47	68,12
		DA	14	20,29
		N	6	8,70
		D	1	1,45
		TD	1	1,45
21	¿Ha tenido problemas financieros que le dificulten seguir produciendo sus artesanías?	TA	37	53,62
		DA	13	18,84
		N	14	20,29
		D	3	4,35
		TD	2	2,90
22	¿Siente que una mejor planificación de su negocio le permitirá vender más?	TA	47	68,12
		DA	16	23,19
		N	5	7,25
		D	0	0
		TD	1	1,45
23	¿Considera que su emprendimiento tiene potencial para crecer en el futuro?	TA	47	68,12
		DA	17	24,64
		N	3	4,35
		D	0	0
		TD	2	2,90

Nota: Los resultados muestran una percepción mayoritariamente positiva sobre la capacidad competitiva de los emprendimientos, aunque persisten desafíos en estrategias de diferenciación y acceso a nuevos mercados.

Los resultados representados en la Tabla 9, permiten evaluar como perciben los emprendedores su capacidad para competir, adaptarse al mercado, innovar y proyectar crecimiento. En estos términos generales, la mayoría de los encuestados mostró una actitud favorable hacia practicas vinculadas a la competitividad, como la innovación en productos, la búsqueda de nuevos canales de venta, la planificación para el crecimiento y el interés por recibir capacitación. Sin embargo, también se evidencian limitaciones relacionadas con el posicionamiento frente a la competencia y la implementación sistemática de estrategias diferenciadoras.

P14. ¿Ha cambiado o mejorado sus productos o servicios en los últimos años para atraer más clientes? El 62,32% manifestó estar de acuerdo (27,54% TA y 34,78% DA) con haber innovado en sus productos o servicios. Sin embargo, un 23,19% adopto una posición neutral y un 14,49% (4,35% D y 10,14% TD) expreso desacuerdo. Esto indica que, aunque hay esfuerzos por adoptarse al mercado, una parte significativa aun mantiene modelos de producción tradicionales sin mejoras perceptibles. **P15. ¿Ha intentado vender sus productos/servicios en diferentes lugares, como ferias o redes sociales?** El 62,32% respondió afirmativamente (34,78% TA y 27,54% DA), mientras que un 18,84% se mantuvo neutral y un 18,84% (7,25% D y 11,59% TD) manifestó desacuerdo. Estos resultados reflejan que, si bien la mayoría explora nuevos canales de comercialización, aun hay un grupo que limita su oferta a espacios tradicionales o no ha desarrollado estrategias de expansión comercial.

P16. ¿Cree que la forma en que organiza su negocio le ayuda a atraer más clientes? El 68,115 de los emprendedores considera que la organización incide positivamente en su capacidad para captar clientes (36,23% TA y 31,88% DA). El 20,29% fue neutral y un 11,6% (4,35% D y 7,25% TD). Esto sugiere que la percepción de que una gestión puede influir en el posicionamiento y reputación del negocio está presente en la

mayoría, aunque no de manera unánime. **P17. ¿Utiliza promociones o estrategias para diferenciarse de otros artesanos?** Este ítem presenta mayor dispersión: el 56,52% respondió positivamente (31,88% TA y 24,64% DA), mientras que el 23,19% fue neutral y el 20,29% (8,70% D y 11,59% TD) manifestó en desacuerdo. Esta variabilidad evidencia que no todos los emprendedores aplican técnicas de marketing o diferenciación, lo cual representa un área de mejora clave para incrementar su competitividad.

P18. ¿Cree que conocer mejores sus costos le permite ofrecer mejores precios sin afectar sus ganancias? El 88,41% estuvo de acuerdo (43,48% TA y 44,93% DA), siendo esta la pregunta con mayor consenso dentro de esta dimensión. Solo el 10,14% se mostro neutral y apenas un 1,45% en desacuerdo. Esto refleja que los emprendedores valoran la importancia de la contabilidad básica como una herramienta para tomar decisiones comerciales acertadas. **P19. ¿Piensa que su emprendimiento es competitivo en comparación con otros negocios similares?** El 69,56% expreso confianza en su nivel competitivo (36,23% TA y 33,33% DA), mientras que un 23,19% mantuvo una visión neutral y un 7,25% (4,35% D y 2,90% TD) no se percibe competitivo. Aunque el resultado general es positivo, la percepción de neutralidad indica que algunos emprendedores aun no lo logran posicionar con claridad sus ventajas en el mercado.

P20. ¿Considera que recibir capacitación en ventas y administración le ayudaría a mejorar su negocio? El 88,41% (68,12% TA y 20,29% DA) indico que la capacitación seria beneficiosa. Solo un 8,70% se mostró neutral y un 2,90% (1,45% D y 1,45% TD) en desacuerdo. Este resultado refuerza la necesidad y disposición del sector artesanal por adquirir herramientas que fortalezcan su desempeño. **P21. ¿Ha tenido problemas financieros que le dificulten seguir produciendo sus artesanías?** Un 72,46% reconoció haber enfrentado dificultades económicas (53,62% TA y 18,84% DA), mientras que un 20,29% se mantuvo neutral. Solo el 7,25% (4,35% D y 2,90% TD) negó

estas dificultades. Este dato pone en evidencia la fragilidad financiera que caracteriza a muchos emprendimientos artesanales y la necesidad de apoyo externo o mejores estrategias de sostenibilidad.

P22. ¿Siente que una mejor planificación de su negocio le permitirá vender más? El 91,31% respondió afirmativamente (68,12% TA y 23,19% DA), lo que demuestra un fuerte reconocimiento del impacto de la planificación en el incremento de ventas. Solo un 8,7% (7,25% N y 1,45% TD) no le ve como un factor determinante. Este hallazgo refuerza la relación positiva entre gestión estratégica y competitividad. **P23. ¿Considera que su emprendimiento tiene potencial para crecer en el futuro?** Finalmente, un 92,76% de los emprendedores percibe que su negocio tiene potencial de crecimiento (68,12% TA y 24,64% DA), mientras que apenas un 7,25% (4,35% N y 2,905 TD) expreso dudas o rechazo. Esta visión optimista abre una oportunidad para implementar planes de fortalecimiento y acompañamiento técnico con alto potencial de éxito.

En conjunto, los resultados evidencian que los emprendedores artesanales del cantón La Troncal tienen una percepción positiva sobre su capacidad de competir, mejorar e innovar. La disposición a capacitarse y la valoración del control de costos son fortalezas clave. No obstante, aspectos como el uso efectivo de estrategias diferenciadoras y el acceso a nuevos mercados aun representan desafíos relevantes para consolidar su competitividad.

Análisis de preguntas abiertas del cuestionario

Además de las preguntas cerradas, el cuestionario aplicación incluyó cinco interrogantes abiertas con el propósito de profundizar en las percepciones de los emprendedores sobre los principales desafíos que enfrentan, las estrategias que aplican para competir y las necesidades que consideran prioritarias para mejorar la gestión de sus

negocios. Estas preguntas permitieron obtener información valiosa desde la experiencia directa de los participantes, enriqueciendo el análisis cuantitativo con una perspectiva más contextual y subjetiva.

A continuación, se presentan un resumen cualitativo de las respuestas mas representativas, agrupadas por temáticas emergentes a partir de los testimonios recopilados:

24- ¿Cuáles considera que son los principales desafíos administrativos que enfrenta su emprendimiento?

La mayoría de los encuestados menciono como principales obstáculos la competencia, la falta de tiempo para organizar tareas, la fijación adecuada de precios, y la ausencia de herramientas de gestión financiera. Algunos también señalaron la delincuencia, la falta de seguridad y la difícil ubicación comercial como factores extremos que impactan negativamente.

25- ¿Qué estrategias ha implementado para mejorar la competitividad de su negocio en el mercado?

Las respuestas se agrupan en tres ejes clave: uso de redes sociales y publicidad digital, ofertas y promociones, y mejora de la calidad del producto o servicio. También hubo menciones sobre la atención personalizada al cliente, así como la formación autodidactica en áreas de marketing o experiencia de usuario.

26- ¿De qué manera la digitalización y las herramientas tecnológicas han impactado en su emprendimiento artesanal?

La mayoría reconoció un impacto positivo, especialmente en cuanto a visibilidad en redes sociales, agilidad para organizar cuentas, y ampliación del alcance a nuevos clientes. No obstante, algunos indicaron limitaciones de tiempo o faltan de conocimiento digitales como barreras para una implementación más efectiva.

27- ¿Cuáles son las principales dificultades que ha enfrentado en la comercialización de sus productos?

Predominaron respuestas relacionadas con la fuerte competencia, variabilidad de precios, falta de capacitación en ventas y condiciones externas como la pandemia o cortes de energía. También se mencionó el poco reconocimiento del esfuerzo artesanal por parte de algunos clientes.

28- ¿Qué tipo de apoyo o capacitación considera necesario para fortalecer la gestión de su emprendimiento?

Las propuestas más frecuentes fueron la necesidad de capacitaciones en marketing, ventas, planificación financiera y manejo contable. Algunos mencionaron interés en aprender sobre el uso de sistemas digitales, estrategias de organización, e incluso aspectos tributarios como el manejo del SRI.

En conjunto, el análisis cualitativo refuerza los resultados obtenidos en los ítems cerrados del cuestionario: los emprendedores reconocen sus fortalezas, pero también son conscientes de las debilidades administrativas que limitan su competitividad. La apertura al aprendizaje y a nuevas herramientas es una constante que debe ser considerada para el diseño de futuras estrategias de apoyo institucional.

Capítulo 4

4. Propuesta de la Investigación.

4.1. Modelo de la propuesta

La propuesta que se plantea busca fortalecer la relación entre la gestión administrativa y la competitividad en los emprendimientos del sector artesanal en el cantón La Troncal. Esto se fundamenta en los resultados obtenidos en la investigación, los cuales revelan debilidades en aspectos como la planificación, control, organización y

uso de herramientas tecnológicas, pero también una disposición positiva por parte de los emprendedores para recibir capacitación y mejorar sus procesos.

El modelo propuesto está basado en la implementación de un Plan de Fortalecimiento Administrativo y Competitivo, compuesto por tres ejes estratégicos:

- **Capacitación Técnica en Gestión Administrativa:** enfocada en temas de planificación, organización, definición de precios, control de recursos y tomas de decisiones basadas en registros.
- **Asesoría para el Diseño de Estrategias Comerciales y de Innovación:** orientada a la implementación de acciones de diferenciación, posicionamiento en el mercado, uso de redes sociales y gestión del cliente.
- **Incorporación de Herramientas Digitales Básicas:** se propone fomentar el uso de recursos digitales sencillos, como hojas de cálculo para registrar ventas o gastos, aplicaciones accesibles para llevar control de inventarios, y estrategias de marketing digital a través de redes sociales u otras plataformas gratuitas.

Esta propuesta se plantea desde un enfoque práctico y adaptado a la realidad del sector artesanal del cantón La Troncal. Busca implementar acciones que no representen una carga económica para los emprendedores, pero que generen un alto impacto en la organización de sus negocios. Para ello, se contempla el acompañamiento técnico y metodológico por parte de instituciones locales, como el Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD) municipal, centros de emprendimiento o universidades de la zona.

4.2. Esquema de la propuesta

Para poner en práctica en marcha el modelo propuesto, se plantea el siguiente esquema operativo:

- **Nombre del programa:** “Artesano Competitivo: Mejora tu gestión y crece”

Este nombre refleja el propósito principal del programa: brindar herramientas prácticas para que los emprendedores artesanales fortalezcan su gestión administrativa y puedan impulsar el crecimiento de sus negocios.

- **Población beneficiaria:** El programa estará dirigido a emprendedores artesanales del cantón La Troncal, que se encuentran registrados formalmente o que desarrollen actividades económicas de forma activa en el territorio. Se priorizará a aquellos que manifiesten interés en mejorar sus prácticas administrativas y fortalecer su competitividad.
- **Modalidad:** Talleres presenciales y asesorías personalizadas.
- **Duración propuesta:** 3 meses, dividida en sesiones semanales y acompañamiento quincenal.
- **Etapas del programa:**

Etapas	Actividad	Duración	Responsable propuesto
Diagnóstico	Levantamiento rápido de necesidades y categorización	1 semana	Coordinación del proyecto/ Municipio
Formación	Talleres en gestión, precios, planificación, marketing.	6 semanas	Facilitadores/ Docentes invitados
Asistencia técnica	Visitas a emprendimientos y asesoría directa	4 semanas	Técnicos del programa
Evaluación	Encuesta de satisfacción y mediación de avance	1 semana	Equipo evaluador

- **Recursos requeridos:** Material didáctico, lugar físico, proyector, computadoras, guías impresas o digitales, personal de apoyo.

- **Aliados sugeridos:** Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD) del cantón La Troncal, Ministerio de Producción, universidades locales, asociaciones artesanales, MIES.

Este esquema busca que los emprendedores no solo adquieran conocimientos técnicos, sino que los apliquen directamente en sus negocios, con acompañamiento práctico y seguimiento.

Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

La presente investigación permitió comprender de manera más cercana la situación actual de los emprendimientos artesanales en el cantón La Troncal, y como la gestión administrativa influye directamente en su nivel de competitividad. Aunque muchos de estos negocios surgen desde la creatividad, la tradición y el esfuerzo individual o familiar, su desarrollo a largo plazo se ve afectando por la falta de herramientas de planificación, control y organización formal.

Uno de los hallazgos más relevantes fue que la mayoría de emprendedores reconocen la importancia de gestionar adecuadamente sus recursos, pero muchos aun trabajan de manera empírica. Sin embargo, se identificó una disposición positiva al cambio y al aprendizaje, lo que abre una ventana de oportunidad para fortalecer sus capacidades administrativas a través de procesos formativos y acompañamiento técnico.

En cuanto a la competitividad, si bien los emprendedores son conscientes de la necesidad de innovar, diferenciar sus productos y utilizar medios como las redes sociales para ampliar su mercado, no siempre cuentan con las herramientas necesarias para hacerlo. La escasa capacitación, el limitado acceso a tecnología y la informalidad de muchos de estos negocios dificultan su posicionamiento y crecimiento.

Se comprobó que existe una relación directa entre una gestión administrativa más organizada y un mejor desempeño competitivo. Los emprendimientos que aplican prácticas básicas de planificación, evaluación de precios y uso de registros tienen mayores posibilidades de sostenerse y expandirse en el tiempo.

La propuesta presentada en este estudio busca responder a las necesidades reales identificadas durante el trabajo de campo. A través de acciones prácticas, de bajo costo y con el respaldo de instituciones locales, se plantea fortalecer tanto la gestión como la visión estratégica de los emprendedores artesanales. Esta iniciativa no solo podría mejorar su desempeño económico, sino también contribuir al desarrollo social y productivo del cantón.

En definitiva, este estudio no solo aporta un diagnóstico claro, sino que ofrece una propuesta viable para impulsar el fortalecimiento del sector artesanal, reconociendo su valor económico, cultural y humano.

Recomendaciones

- 1- Implementar programas de formación continua en gestión administrativa básica para los emprendedores artesanales, priorizados contenidos prácticos como planificación, control de inventarios, fijación de precios, análisis de costos y uso de herramientas sencillas de registros. Estos programas deben ser adaptados al nivel educativo y disponibilidad horaria de los artesanos.
- 2- Fortalecer las capacidades competitivas del sector artesanal a través de talleres de marketing, comercialización y diferenciación de productos, con énfasis en el uso estratégico de redes sociales, participación en ferias y diseño de promociones adaptadas al perfil del consumidor local.
- 3- Promover alianzas entre el Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón La Troncal, universidades, centros de emprendimiento y asociaciones

artesanales, con el fin de generar un sistema de apoyo técnico sostenido que acompañe el crecimiento y formalización de los emprendimientos.

- 4- Desarrollar mecanismos de seguimiento y evaluación para los emprendimientos que participen en programas de fortalecimiento, con el objetivo de medir el impacto de las capacitaciones, identificar casos de éxito y retroalimentación futuras estrategias de intervención en el territorio.
- 5- Fomentar la incorporación progresiva de herramientas digitales accesibles, como hojas de cálculo, aplicaciones móviles de administración y planificación de comercio en línea, mediante capacitaciones prácticas que reduzcan la brecha tecnológica sin genera barreras de entrada.

Referencias Bibliográficas.

- Alarcón, M., & Chiriboga, F. (2021). Comunicación digital y fomento del emprendimiento rural femenino en Manabí, Ecuador. *Revista Científica Arbitrada de Investigación en Comunicación, Marketing y Empresa REICOMUNICAR*. ISSN 2737-6354., 4(8 Ed. esp.), pp. 18-28. Obtenido de <https://www.reicomunicar.org/index.php/reicomunicar/article/view/40>
- Aldas, A. A. (2023). Modelo de Romer: Innovación y crecimiento económico en los países más innovadores del mundo. *Trabajo de Titulacion*. Universidad Tecnica de Ambato, Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/server/api/core/bitstreams/d37da191-a1de-4704-ad57-1e05edd7ebf0/content>
- Andrade, J. O., Crespo, J. O., Valarezo, F. R., & Vázquez, J. Q. (2020). Responsabilidad social empresarial en el Ecuador: Abordaje desde la Agenda 2030. *Revista de*

- Ciencias Sociales (Ve)* , vol. XXVI , núm. 3. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/280/28063519009/html/>
- Arbache, J. T. (2023). Las PyMES en América Latina y el Caribe. *Distrito Capital: CAF-banco de desarrollo de América Latina y el Caribe*. Obtenido de <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/2132>
- Balseca, M. M., & Rivera, D. V. (2024). Impacto de la competencia en la empresa de seguridad privada Fesprotec Cía. Ltda., en la ciudad de Quito. *Reincisol*, 3(6), pp. 3718-3733. doi:[https://doi.org/10.59282/reincisol.V3\(6\)3718-3733](https://doi.org/10.59282/reincisol.V3(6)3718-3733)
- Carrasco, G. M., Merino, J., Luy, W. A., & Encalada, G. J. (2022). Importancia de la planificación estratégica en la gestión administrativa de los gobiernos autónomos descentralizados en Ecuador: Municipio de Baba. *Polo del Conocimiento, Edición Num. 70, Vol 7, No 11*, pp. 1361-1371. doi: <https://doi.org/10.23857/pc.v7i8>
- Catà, J. (2024). *Las pymes catalanas dedican de media 41,1 horas mensuales a gestionar trámites con la administración*. Barcelona : El País .
- Cortés, O. C., Betancourt, L., Mejía, J., & Ojeda, A. d. (2023). Learning by doing y rendimiento académico en estudiantes de Administración de Empresas. *Pensamiento Americano Vol. 16 - No. 32*, p.p. 1-15. doi: <https://doi.org/10.21803/penamer.16.32.659>
- Crespo, P. E., Crespo, P. E., Contreras, C. A., & Bermeo, C. A. (2022). Variables que influyen en el emprendimiento en Ecuador. *Revista Azuay*. Obtenido de https://revistas.uazuay.edu.ec/html/revistas/UDAAKADEM/09/ARTICULO4/uazuay_variables_que_influyen_en_el_emprendimiento_en_ecuador.html
- Díaz, G. A., Quintana, M. D., & Fierro, D. G. (2021). La competitividad como factor de crecimiento para las organizaciones. *INNOVA Research Journal*, . Vol. 6, No.1,

pp. 145-161. Obtenido de
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7878906.pdf>

Doctorado en Ciencias Empresariales. (12 de 09 de 2023). *¿Qué es la teoría científica de la administración?* Obtenido de Universidad Panamericana:
<https://blog.up.edu.mx/doctorado-en-ciencias-empresariales/teoria-cientifica-de-la-administracion>

Fayol, H. (1916). *Administracion Industrial y general* . Paris: Dunot Editeur.

Fernández, T. E. (2021). Tiempos Modernos: Taylorismo, Fordismo y Toyotismo. *Trabajo Final de Práctica Profesional* . Universidad Nacional de San Martin .
Obtenido de
<https://ri.unsam.edu.ar/bitstream/123456789/1852/1/TFPP%20EEYN%202021%20FTE.pdf>

Freire, L. G., Guevara, A. P., & Guevara, A. P. (2025). Administración pública central y fortalecimiento de emprendimientos asociativos en Loja, Ecuador 2018-2021. *Revista Ñeque*, 8(20), pp. 11-28.
doi:<https://doi.org/10.33996/revistaneque.v8i20.173>

García, G., Perez, R., Martinez, R., & Guzman, L. (2023). Aproximación a la Estructuración de Pequeñas y Medianas Empresas: Un Recorrido Teórico. *La Revista Economía y Negocios*, vol. 14 , núm. 2, pp. 114-131. Obtenido de
<https://www.redalyc.org/journal/6955/695574855007/html/>

García, J., & Peña, y. P. (05 de 03 de 2024). *Propuesta de un manual de procedimientos para la gestión administrativa en la empresa “La Cantera” en Machala, 2023.*
Obtenido de Repositorio UTMachala :
https://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/22502/1/Trabajo_Titulacion_2473.pdf

- Jonas, A. (08 de 04 de 2021). *Las cinco funciones de la gestión de Fayol*. Obtenido de BVOP: <https://bvop.org/journal/five-functions-fayol-management/>
- Junta Provincial de Defensa del Artesano. (2025). *Registro La Troncal*. La Troncal .
- Lara, F. d., Balmaceda, S., & Brierley, F. (02 de 07 de 2024). *La Teoría de la Contingencia*. Obtenido de Rebelius: <https://strat.rebelius.xyz/insights-5-la-teoria-de-la-contingencia/>
- Naranjo, F. G., Carrión, e. H., & Andrade, G. B. (2022). Gestión administrativa en las pymes del sector comercial en la ciudad de Santo Domingo en Ecuador. *Revista Universidad y Sociedad*, vol.14 no.3, pp. 504-513. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202022000300504&lng=es&tlng=pt.
- Nayal, D. M. (2020). El modelo del diamante de Porter y la ventaja competitiva de las naciones. *Meir Training & Consulting*. Obtenido de <https://www.meirc.com/articles/porters-diamond-model-and-the-competitive-advantage>
- Ortiz, C. G., Candelario, V. A., Alvario, S. F., & Barrera, C. A. (2023). La competitividad de las pequeñas y medianas empresas del sector comercial de productos de consumo masivo en la Ciudad de Babahoyo. *Magazine De Las Ciencias: Revista De Investigación E Innovación*, 8(4), pp. 1-11. doi:<https://doi.org/10.33262/rmc.v8i4.2945>
- Parrales, V. M., Aguirre, M. E., Ledesma, G. D., & Garófalo, D. A. (2022). Gestión administrativa factor fundamental para la productividad en las pequeñas y medianas empresas. *JOURNAL OF SCIENCE AND RESEARCH*. doi: <https://doi.org/10.5281/zenodo.7261834>

- Pérez, A. (07 de 06 de 2021). *Diamante de Porter, componentes usos y beneficios*.
Obtenido de OBS Business School:
<https://www.obsbusiness.school/blog/diamante-de-porter-componentes-usos-y-beneficios>
- Pérez, J. F. (20 de 07 de 2020). *Teoría de Fayol, funciones y principios de administración*.
Obtenido de LEAN CONSTRUCTION MEXICO:
<https://www.leanconstructionmexico.com.mx/post/teor%C3%ADa-de-fayol-funciones-y-principios-de-administraci%C3%B3n>
- Rincón, I. B., Rengifo, R. A., Suárez, C. H., & Núñez, R. P. (2022). Educación, innovación, emprendimiento, crecimiento y desarrollo en América Latina. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, vol. XXVIII, núm. 3. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/280/28071865008/html/>
- Rodríguez Arrieta, G. A. (2019). La competitividad en las microempresas en Manta 2019. *Revista San Gregorio*, 1(35). doi:<https://doi.org/10.36097/rsan.v1i35.1141>
- Ron, R. E., & Sacoto, V. A. (2017). Las PYMES ecuatorianas: su impacto en el empleo como contribución del PIB PYMES al PIB total. *Revista Espacios* Vol. 38 (Nº 53). Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a17v38n53/17385315.html>
- Solís, V. J., & Hidalgo, H. M. (2019). Gestión administrativa y su incidencia en la sostenibilidad financiera de la Pymes sector manufacturero de Manabí. *ECA Sinergia*, vol. 10, núm. 1, pp. 59-69. doi:https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v10i1.1178
- Tobón, L. N., Grande, E. U., & Cano, E. I. (2022). ¿Qué factores de gestión interna favorecen la competitividad de las pymes ? Pruebas en Colombia. *Revista Universidad y Empresa*, vol. 24, núm. 42, pp. 1-29. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/1872/187270555010/html/>

Valencia, C., Cotacallapa, M. S., & Jasmyna, E. (2020). Impacto de la gestión administrativa del emprendimiento social en las comunidades beneficiarias de Lima, 2020. *Trabajo de grado*. Universidad San Ignacio de Loyola., Lima. Obtenido de <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/65f3d984-8208-4dcc-88a8-6815e7abfb7a/content>

Vásquez, E. J., Álvarez, J. E., Murillo, D. Y., & Erazo, J. C. (2023). Educación e identidad social del emprendimiento: factores de sostenibilidad de las Pymes en Ecuador. *Conrado* vol.19 no.91, pp. 280-285. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442023000200280

Visión Humana. (23 de 07 de 2024). *La Teoría de la Ventaja Competitiva de Michael Porter*. Obtenido de Vision Humana: <https://visionhumana.app/blog/la-teoria-de-la-ventaja-competitiva-de-michael-porter#:~:text=La%20Teor%C3%ADa%20de%20la%20Ventaja%20Competitiva%20de%20Michael%20Po>

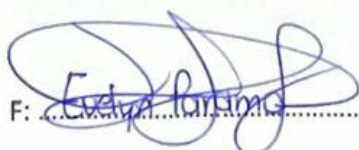
Zúñiga, X. L., Tapia, D. W., Espinoza, R. A., & Romero, E. J. (2024). La Competitividad: El anhelo que lleva a una gestión estratégica a las pymes manufactureras de la zona 5 - Ecuador. *Revista Publicando*, 11(43), pp. 1-14. doi:<https://doi.org/10.51528/rp.vol11.id2418>



AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL

Evelyn Dayanna Paramo Carchi portador(a) de la cédula de ciudadanía N° **0302952833**. En calidad de autor/a y titular de los derechos patrimoniales del proyecto de titulación **“La gestión administrativa en el sector artesanal de la troncal y su relación con la competitividad”** de conformidad a lo establecido en el artículo 114 Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, reconozco a favor de la Universidad Católica de Cuenca una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos y no comerciales. Autorizo además a la Universidad Católica de Cuenca, para que realice la publicación de éste proyecto de titulación en el Repositorio Institucional de conformidad a lo dispuesto en el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

La Troncal, miércoles 28 de mayo de 2025

F: 

Evelyn Dayanna Paramo Carchi

C.I. 0302952833