



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS

TRABAJO DE GRADO

**“ANÁLISIS DEL SECTOR ARTESANAL Y SU INCIDENCIA EN
EL DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO DEL CANTÓN
OTAVALO EN EL PERÍODO 2008 – 2012”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN ECONOMÍA
MENCIÓN FINANZAS**

AUTORA: Janeth Marisol Santillán Picuasi

DIRECTOR: Econ. Manuel Corrales

IBARRA, AGOSTO DEL 2013.

RESUMEN EJECUTIVO

La actividad artesanal se ha convertido en un significativo sector para el progreso económico del cantón; por tanto, la presente investigación está enfocada en realizar en forma sistematizada un análisis del sector artesanal y su incidencia en el desarrollo socio económico del cantón Otavalo. Para lo cual se realizó un diagnóstico situacional, donde se analizó las diversas variables: talento humano, producción, comercialización y desarrollo socioeconómico, temas que permitieron entender de mejor manera el entorno de la actividad artesanal en este importante sector. Posteriormente se realizó las consultas bibliográficas sobre los términos más relevantes del tema que sustentan el informe desde el aspecto teórico – científico. Por otro lado, con el fin de obtener información de las poblaciones objeto de análisis, se utilizaron diferentes instrumentos de investigación, asimismo se aplicó los métodos inductivo, deductivo, de análisis, de síntesis, los que permitieron analizar, interpretar y procesar los datos. Asimismo se analiza los principales impactos en diferentes contextos: socio económico, empresarial, cultural ambiental y general. Finalmente se realiza las conclusiones y recomendaciones de toda la investigación con base en los datos obtenidos en el proceso de recopilación de información, mismas que pueden servir a posteriores estudios e investigaciones.

ABSTRACT

The handicraft activity has become an important sector for economic growth of the canton; therefore, this research is focused on doing in a systematically way an analysis of the handicraft area and its impact on socio-economic development in Otavalo Canton. To cope with this objective we conducted a situational analysis, which analyzed the different variables: human talent, production, marketing and economic development, results that allowed subjects to better understand the environment of the handicraft activity in this important sector. The next step was performing the literature survey on the most significant terms of the issue which support this final research report underlined from the theoretical–scientific viewpoint. On the other hand, in order to gain information from the analyzed populations, it was used different research tools, besides it was also applied the inductive, deductive methods, for analysis, and synthesis, which allowed us to analyze, interpret and process the data. Also it analyzes the major impacts in different contexts: socio economic, business, cultural, environment and general. Finally the conclusions and recommendations of all the research were positioned based on the obtained data in the process of gathering information, those conclusions and recommendation can clearly be used to broaden further studies and research.

AUTORÍA

Yo, JANETH MARISOL SANTILLÁN PICUASI, con cédula de ciudadanía N° 100401951-7; declaro bajo juramento que el presente trabajo de grado aquí descrito es de mi autoría: **“ANÁLISIS DEL SECTOR ARTESANAL Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO DEL CANTÓN OTAVALO EN EL PERÍODO 2008 – 2012”**; que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y, se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

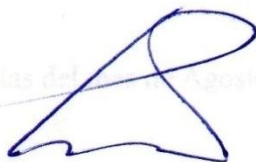


Janeth Marisol Santillán Picuasi
C.I. N° 100401951-7

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por la egresada JANETH MARISOL SANTILLÁN PICUASI para optar el título de INGENIERA EN ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS, cuyo tema es: **“ANÁLISIS DEL SECTOR ARTESANAL Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO DEL CANTÓN OTAVALO EN EL PERÍODO 2008 – 2012”**. Considero el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a la presentación pública y evaluación del por parte del tribunal examinador que se digne.

En la ciudad de Ibarra a los 8 días del mes de Agosto del 2013.



Eco. Manuel Corrales
DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, JANETH MARISOL SANTILLÁN PICUASI, con cédula de ciudadanía N° 1100401951-7; manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, art. 4, 5, 6 en calidad de autor de trabajo de grado denominado: **“ANÁLISIS DEL SECTOR ARTESANAL Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO DEL CANTÓN OTAVALO EN EL PERÍODO 2008 – 2012”**, que ha sido desarrollado para optar por el título en Ingeniera en Economía mención finanzas en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultado para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo de final en formato impreso y digital a la biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

En la ciudad de Ibarra a los 8 días del mes de Agosto del 2013



Janeth Marisol Santillán
C.I. 100401951-7



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**

**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100401951-7		
APELLIDOS Y NOMBRES:	SANTILLÁN PICUASI JANETH MARISOL		
DIRECCIÓN:	CARABUELA, A 5k DE OTAVALO		
EMAIL:	maryesliss@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062946 156	TELÉFONO MÓVIL:	0969765659
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	“ANÁLISIS DEL SECTOR ARTESANAL Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO DEL CANTÓN OTAVALO EN EL PERÍODO 2008 – 2012”		
AUTOR:	JANETH MARISOL SANTILLÁN PICUASI		
FECHA:	AGOSTO 8		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO	<input type="checkbox"/> POSGRADO	
TÍTULO POR QUE OPTA:	INGENIERA EN ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS		
ASESOR /DIRECTOR	ECONOMISTA MANUEL CORRALES		

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, JANETH MARISOL SANTILLÁN PICUASI con cédula de identidad Nro.1004019517 en calidad de autor (es) y titular (es) de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, a publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar a disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 8 días del mes de Agosto de 2013.

EL AUTOR:

(Firma).....
Janeth Marisol Santillán Picuasi
C.C: 1004019517

ACEPTACIÓN:

(Firma).....
Ing. Betty Chávez
JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución del Consejo Universitario _____

DEDICATORIA

A mis queridos padres y hermanas quienes con su infinito amor, apoyo y comprensión incondicional estuvieron siempre a lo largo de mi vida estudiantil y por ser mi fortaleza para llegar hasta el final, sin desfallecerme en el camino.

A mis familiares y amigos por brindarme su apoyo

Janeth Santillán

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica Del Norte y Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, por darme la oportunidad de estudiar y ser una profesional.

A todos mis docentes y de manera especial un agradecimiento especial a mi director de tesis, Econ. Manuel Corrales, por sus sabias enseñanzas, con excelentes ideas y positiva orientación, me supo guiar para el desarrollo de esta investigación.

Le doy Gracias a mis padres y mis hermanas por estar junto a mí y apoyándome a cada momento.

Janeth Santillán

PRESENTACIÓN

La presente investigación está estructurada en 4 capítulos: diagnóstico situacional, marco teórico, metodología, presentación y análisis de resultados y en base a esto se realiza las conclusiones y recomendaciones, además incluye la información bibliográfica y anexos.

En el Capítulo I: se realiza un Diagnóstico Situacional del sector artesanal, donde se indica los antecedentes, se estableció los objetivos afines de la investigación, la determinación de las variables con sus respectivos indicadores, la matriz de relación diagnóstica, la determinación de la población y el cálculo de la muestra, la aplicación de las encuestas con su respectivo interpretación, la matriz FODA y se finaliza con la identificación del problema diagnóstico.

En el Capítulo II: se definen las bases teóricas y científicas que sustentan la investigación, la información fue recopilada de libros, folletos e internet, fuentes que permitió la conceptualización de los temas esenciales que deben ser considerados en la investigación, como la actividad artesanal, producción, comercialización, desarrollo socioeconómico, etc.

En el Capítulo III: se determinó el diseño, el tipo de investigación, los métodos como el inductivo, deductivo, sintético y el analítico, mismas que permitieron el desarrollo de la investigación.

En el Capítulo IV: se procedió a realizar la presentación y el análisis de los resultados, se indica la constatación de los objetivos de la investigación.

Finalmente se realizó las conclusiones y recomendaciones de la investigación y además se encuentra la bibliografía consultada y los anexos.

JUSTIFICACIÓN

La presente investigación permitirá conocer los productos que se ofrecen, canales de comercialización, el mercado interno y externo y las problemáticas que existen en la actividad artesanal.

Es factible realizarlo porque no existen estudios que determinen la incidencia del sector artesanal en el desarrollo socioeconómico del cantón Otavalo y servirá como documento útil para las entidades y autoridades que puedan brindar el apoyo necesario para impulsar más este sector ya que es la principal fuente de ingresos de los artesanos.

OBJETIVOS

GENERAL: Analizar el sector artesanal y su incidencia en el desarrollo socioeconómico del cantón Otavalo en el período 2008 - 2012”.

ESPECÍFICOS:

- Realizar un diagnóstico situacional del sector artesanal que permita conocer la situación actual de las actividades de producción y comercialización y su incidencia en el desarrollo socioeconómico del cantón Otavalo en el periodo 2008 – 2012.
- Determinar las bases teóricas-científicas que sustenten la investigación a través de una investigación bibliográfica.
- Determinar la metodología de la investigación.
- Analizar e interpretar los resultados obtenidos en la investigación.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDOS	PÁGINAS
PORTADA	i
RESUMEN EJECUTIVO	ii
AUTORÍA	iii
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR	iv
CESIÓN DE DERECHOS	v
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN	vii
DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO	x
PRESENTACIÓN	xi
ÍNDICE GENERAL	xiii

CAPÍTULO I: DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

Antecedentes diagnósticos	21
Objetivos	23
Variables diagnósticas e Indicadores	23
Matriz de relación diagnóstica	25
Identificación de la población	26
Cálculo de muestra	27
Diseño de instrumentos de investigación	29
Tabulación y análisis de información	30
Resultados de encuestas aplicadas a productores de artesanías	30
Resultados de encuestas aplicadas a comerciantes de artesanías	50
Matriz FODA	65
Cruces Estratégicos	66
Identificación del problema diagnóstico	67

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

Sector económico	68
Sector Primario	68
Sector Secundario	69
Sector Terciario	69
Sector Artesanal	69
Actividad artesanal	70
Artesanías	70
Tipo de artesanías	70
Artesano	71
Requisitos para la calificación y recalificación del artesano	72
Beneficios del artesano	73
Características de la unidad productiva artesanal	75
Producción	76
Factores de producción	77
Medios de producción	77
Función de producción	78
Productividad	78
Tipos de sistemas de producción	79
Producción artesanal	79
Proceso productivo	80
Tecnología	80
Calidad	81
Mercado	83
Tipos de mercados	83
Oferta	83
Demanda	83
Comercialización	83
Canales de distribución	83
Tipos de canales de distribución	84

Competencia	85
Competitividad	85
Comercio	85
Tipos de comercio	86
Comerciante	87
Desarrollo	87
Desarrollo Social	87
Desarrollo Económico	88
Desarrollo Socioeconómico	88
Crecimiento económico	89
Necesidades básicas	89
Servicios básicos	89
Calidad de Vida	90
Indicadores Sociales	90
Población	90
Educación	90
Analfabetismo	90
Vivienda	91
Salud	91
Empleo	91
Desempleo	91
Migración	91
Métodos y técnicas de investigación	92
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA	
Tipos de investigación	94
Diseño de la investigación	94
Métodos	94
Técnicas	95
Instrumentos	95

Validez y confiabilidad de datos	95
Procedimiento para la elaboración de la investigación	96
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	
Discusión de Resultados	97
Contrastación de resultados de la investigación	97
Determinar el talento humano que participa en la actividad artesanal	97
Forma de producción de las diferentes artesanías	99
Identificar las formas de comercialización de las artesanías.	103
Establecer el desarrollo socioeconómico de los artesanos.	105
Incidencia de la actividad artesanal en el desarrollo socioeconómico del cantón	107
Análisis de Impactos	110
CONCLUSIONES	114
RECOMENDACIONES	116
BIBLIOGRAFÍA	118
LINCOGRAFÍA	120
ANEXOS	122

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1	Matriz de relación diagnóstica	25
Cuadro N° 2	Distribución de artesanos	26
Cuadro N° 3	Distribución de las encuestas	28
Cuadro N° 4	Edad	30
Cuadro N° 5	Género	31
Cuadro N° 6	Nivel de instrucción	32
Cuadro N° 7	Miembros de la familia	33
Cuadro N° 8	Tiempo de dedicación	34
Cuadro N° 9	Tipo de artesanías	35
Cuadro N° 10	Formas de elaboración	36
Cuadro N° 11	Materia prima	37
Cuadro N° 12	Costo de la materia prima	38
Cuadro N° 13	Dificultad en el proceso	39
Cuadro N° 14	Mano de obra	40
Cuadro N° 15	Artesano calificado	41
Cuadro N° 16	Capacitación	42
Cuadro N° 17	Unidades que producen mensualmente	43
Cuadro N° 18	Ingreso mensual	44
Cuadro N° 19	Satisfacción de las necesidades	45
Cuadro N° 20	Comercialización	46
Cuadro N° 21	Socio	47
Cuadro N° 22	Servicios básicos disponibles	48
Cuadro N° 23	Servicios básicos no disponibles	49
Cuadro N° 24	Edad	50
Cuadro N° 25	Género	51
Cuadro N° 26	Nivel de instrucción	52
Cuadro N° 27	Tiempo de dedicación	53
Cuadro N° 28	Días de feria	54

Cuadro N° 29	Artesanías que venden	55
Cuadro N° 30	Proveedores de artesanías	56
Cuadro N° 31	Principales clientes	57
Cuadro N° 32	Competencia	58
Cuadro N° 33	Formas de venta	59
Cuadro N° 34	Comercialización fuera del cantón	60
Cuadro N° 35	Venta mensual	61
Cuadro N° 36	Ingreso mensual	62
Cuadro N° 37	Satisfacción de necesidades	63
Cuadro N° 38	Socio	64
Cuadro N° 39	Construcción de la Matriz FODA	65
Cuadro N° 40	Cruces estratégicos.	66
Cuadro N° 41	Educación de la población	98
Cuadro N° 42	Rendimientos decrecientes	101
Cuadro N° 43	Promedio de personas por hogar	106
Cuadro N° 44	PEA del Cantón Otavalo	109
Cuadro N° 45	Medición de impactos	110
Cuadro N° 46	Impacto socio – económico	110
Cuadro N° 47	Impacto empresarial	111
Cuadro N° 48	Impacto cultural	112
Cuadro N° 49	Impacto ambiental	112
Cuadro N° 50	Impacto general	113

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1	Edad	30
Gráfico N° 2	Género	31
Gráfico N° 3	Nivel de instrucción	32
Gráfico N° 4	Miembros de la familia	33
Gráfico N° 5	Tiempo de dedicación	34
Gráfico N° 6	Tipo de artesanías	35
Gráfico N° 7	Formas de elaboración	36
Gráfico N° 8	Materia prima	37
Gráfico N° 9	Costo de la materia prima	38
Gráfico N° 10	Dificultad en el proceso	39
Gráfico N° 11	Mano de obra	40
Gráfico N° 12	Artesano calificado	41
Gráfico N° 13	Capacitación	42
Gráfico N° 14	Unidades que producen mensualmente	43
Gráfico N° 15	Ingreso mensual	44
Gráfico N° 16	Satisfacción de las necesidades	45
Gráfico N° 17	Comercialización	46
Gráfico N° 18	Socio	47
Gráfico N° 19	Servicios básicos disponibles	48
Gráfico N° 20	Servicios básicos no disponibles	49
Gráfico N° 21	Edad	50
Gráfico N° 22	Género	51
Gráfico N° 23	Nivel de instrucción	52
Gráfico N° 24	Tiempo de dedicación	53
Gráfico N° 25	Días de feria	54
Gráfico N° 26	Artesanías que venden	55
Gráfico N° 27	Proveedores de artesanías	56
Gráfico N° 28	Principales clientes	57

Gráfico N° 29	Competencia	58
Gráfico N° 30	Formas de venta	59
Gráfico N° 31	Comercialización fuera del cantón	60
Gráfico N° 32	Venta mensual	61
Gráfico N° 33	Ingreso mensual	62
Gráfico N° 34	Satisfacción de necesidades	63
Gráfico N° 35	Socio	64
Gráfico N° 36	Productividad Total	102
Gráfico N° 37	Productividad marginal	102
Gráfico N° 38	Exportaciones de artesanías	104
Gráfico N° 39	Sitios turísticos	107
Gráfico N° 40	Cadenas productivas	108

CAPÍTULO I

1 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 ANTECEDENTES GENERALES

El Cantón Otavalo se encuentra ubicada en la zona Norte del Ecuador y al Sur Oriente de la Provincia de Imbabura, a 110 kilómetros de la Capital y a 20 kilómetros de la Ciudad de Ibarra, a una altura de 2565 m.s.n.m, una temperatura promedio de 14 °C y tiene una superficie de 579 kilómetros cuadrados.

Otavalo tiene una población total de 104.874 habitantes de acuerdo al Censo realizado el año 2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) constituido de etnias indígenas en un 57,24% y mestizos en un 40,30% y sus idiomas oficiales son el kichwa y el español.

La jurisdicción de Otavalo está conformada por nueve parroquias rurales: San Pablo del Lago, González Suárez, San Rafael de la Laguna, Eugenio Espejo, Quichinche, Miguel Egas Cabezas, Ilumán, Selva Alegre, San Pedro de Pataquí y dos urbanas: San Luis y El Jordán.

La población de cantón se ha caracterizado por desarrollar diversas actividades económicas como son: la agricultura, ganadería, producción artesanal e industrial, construcción, comercio, enseñanza y otras actividades.

La producción artesanal es una de las principales actividades económicas de la población indígena desde la década de los setenta y se ha convertido en la principal fuente de ingreso económico de los artesanos, asimismo contribuye al desarrollo local y provincial.

Una de las condiciones básicas para la expansión de la actividad artesanal se origina desde hace años atrás, cuando los productores de artesanías incorporaron

nuevas técnicas de elaboración y distintos diseños para incrementar la oferta de los productos y así atraer a más clientes y explorar el mercado internacional.

Por ello en la actualidad Otavalo es reconocido a nivel mundial por la producción y comercialización de una infinidad de artesanías, los productos preservan sus costumbres y tradición artesanal.

Existe una gran variedad de productos que se comercializa en el mercado como son: sacos de lana, gorras de lana, ponchos, hamacas, sombreros, tapices, pinturas, bordados, alpargatas, tallados en madera, atrapa sueños, cerámicas, entre otros productos.

Asimismo el sector artesanal se ha convertido en el motor del desarrollo turístico por lo que la feria artesanal desarrollada en la Plaza de Ponchos atrae a los turistas nacionales y extranjeros, quienes acuden a comprar los diversos productos para llevárselos de recuerdo.

También hay que señalar que existen diversos lugares atractivos como: la cascada de Peguche, laguna de San Pablo, Mojanda, Lechero, entre otros, donde se puede apreciar la cultura, tradiciones y costumbres del Cantón.

Según Jaime Quinga, artesano oriundo de Cotacachi, afirma que en los últimos años el sector artesanal del Ecuador ha experimentado un incremento de aproximadamente un 40% en la demanda de sus productos en el país.

Por tanto esta investigación está enfocada en realizar un estudio general sobre el sector artesanal en los últimos 5 años dando a conocer cómo son sus formas de producción, de comercialización de las diferentes artesanías elaboradas en el cantón, para ello se utilizará las diferentes técnicas como es la observación directa, encuesta a los productores y comerciantes, entrevista al dirigente de la Unaimco y con ello se determinará las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 GENERAL

Realizar un diagnóstico situacional del sector artesanal que permita conocer la situación actual de las actividades de producción, comercialización y su incidencia en el desarrollo socioeconómico del cantón Otavalo en el periodo 2008 – 2012.

1.2.2 ESPECÍFICOS

- Identificar el talento humano que participa en la actividad artesanal.
- Conocer la forma de producción de las diferentes artesanías que se elaboran en el Cantón.
- Identificar las formas de comercialización de las artesanías.
- Establecer el desarrollo socioeconómico de los artesanos.
- Determinar la incidencia de la actividad artesanal en el desarrollo socioeconómico del Cantón.

1.3 VARIABLES DIAGNÓSTICAS

- Talento Humano
- Producción
- Comercialización
- Desarrollo socioeconómico

1.4 INDICADORES

1.4.1 Variable: Talento Humano

- Educación
- Capacitación
- Calificación artesanal
- Asociatividad

1.4.2 Variable: Producción

- Años de dedicación artesanal
- Tipos de artesanías
- Nivel de Producción
- Materia Prima
- Mano de Obra
- Tecnología
- Proceso

1.4.3 Variable: Comercialización

- Tiempo en el mercado
- Tipo de Mercado
- Oferta y Demanda
- Canales de distribución
- Nivel de Ventas
- Punto de Venta
- Competencia

1.4.4 Variable: Desarrollo Socioeconómico

- Miembros de la familia
- Nivel de Ingresos
- Calidad de Vida
- Servicios Básicos
- Satisfacción de las necesidades
- Generación de empleo
- Crecimiento de otros sectores

1.5 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

CUADRO N° 1

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACION
Determinar el talento humano que participa en la actividad artesanal.	Talento Humano	Educación Capacitación Calificación artesanal Asociatividad	Encuesta Encuesta Encuesta	Productores de artesanías
Conocer la forma de producción de las diferentes artesanías que se elaboran en el Cantón.	Producción	Años de dedicación artesanal Tipo de artesanías Nivel de Producción Materia Prima Mano de Obra Tecnología Proceso	Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta	Productores de artesanías
Identificar las formas de comercialización de las artesanías.	Comercialización	Tiempo en el mercado Tipo de Mercado Oferta y Demanda Canales de distribución Nivel de Ventas Punto de Venta Competencia	Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta	Comerciantes de artesanías
Establecer el desarrollo socioeconómico de los artesanos.	Desarrollo Socioeconómico	Miembros de la familia Nivel de Ingresos Calidad de Vida Servicios Básicos Satisfacción de las necesidades	Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta	Productores de artesanías
Determinar la incidencia de la actividad artesanal en el desarrollo socioeconómico del Cantón.	Desarrollo Socioeconómico	Generación de empleo Crecimiento de otros sectores	Entrevista, observación directa, información bibliográfica.	Dirigente (UNAIMCO) Gobierno autónomo descentralizado de Otavalo

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACION: Santillán Janeth

1.6 IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

1.6.1 Población

La población involucrada en este trabajo de investigación son los productores de artesanías de las parroquias y comunidades aledañas del cantón Otavalo que son alrededor de 6.000 productores de tipo individual o familiar según datos del Plan de Desarrollo de Ordenamiento Territorial del Cantón Otavalo.

El 31% de la producción artesanal se genera en la comunidad de Peguche, el 21% está concentrada en la ciudad de Otavalo, 13% en la comunidad de Agato, 9% en Carabuela, 8% en Ilumán, 7% en San Luis de Agualongo y el 11 % en las Comunidades y parroquias restantes.

CUADRO N° 2

CANTÓN OTAVALO: DISTRIBUCIÓN DE ARTESANOS

LUGAR	POBLACIÓN
Peguche	1.860
Ciudad de Otavalo	1.260
Agato	780
Carabuela	540
Ilumán	480
Agualongo	420
Otras comunidades y parroquias	660
Total	6.000

FUENTE: Gobierno Autónomo Descentralizado de Otavalo. Año 2012.

ELABORACION: Santillán Janeth

Además de los 6.000 individuos dedicados a producir artesanías de todo tipo, según datos de Gobierno Autónomo Descentralizado de Otavalo existen aproximadamente 2.248 comerciantes de artesanías.

1.7 CÁLCULO DE LA MUESTRA

1.7.1 Productores

La población de los productores de todo el Cantón es mayor que 100, por lo tanto se aplicó la siguiente fórmula para determinar una muestra estadística para facilitar el proceso de investigación:

$$n = \frac{N * \sigma^2 * Z^2}{(N - 1)E^2 + d^2Z^2}$$

n= Tamaño de la muestra

N= Universo o población a estudiarse

σ^2 = Varianza; valor constante que equivale a 0.5, ya que la desviación típica tomada con referencia d= 0,25

N-1= corrección que se usa para muestras mayores a 30 unidades.

E= Nivel de error (5%) es más de 1000

Z= Nivel de confianza (95%) que equivale a (1.96)

Entonces el cálculo de la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{6.000 * (0.5)^2 * (1.96)^2}{(6.000 - 1)(0.05)^2 + (0.25)(1.96)^2}$$

$$n = \frac{5.762,4}{15,9579}$$

$$n = 361,10$$

$$n = 361$$

De acuerdo a los resultados de la fórmula se aplicó 361 encuestas a los productores las mismas que sirvieron para el desarrollo de esta investigación.

Las encuestas fueron distribuidas de la siguiente manera:

CUADRO N°3
DISTRIBUCIÓN DE LAS ENCUESTAS

LUGAR	N° ENCUESTAS
Peguche	112
Ciudad de Otavalo	76
Agato	47
Carabuela	32
Ilumán	29
Agualongo	25
Otras Comunidades y parroquias	40
TOTAL	361

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACION: Santillán Janeth

1.7.2 Comerciantes

La población de los comerciantes es mayor que 100, por lo tanto se aplicó la siguiente fórmula para determinar la muestra:

$$n = \frac{N * \sigma^2 * Z^2}{(N - 1)E^2 + d^2Z^2}$$

n= Tamaño de la muestra

N= Universo o población a estudiarse

σ^2 = Varianza; valor constante que equivale a 0.5, ya que la desviación típica tomada con referencia d= 0,25

N-1= corrección que se usa para muestras mayores a 30 unidades.

E= Nivel de error (5%) es más de 1000

Z= Nivel de confianza (95%) que equivale a (1.96)

$$n = \frac{2248 * (0.5)^2 * (1.96)^2}{(2248 - 1)(0.05)^2 + (0.25)(1.96)^2}$$

$$n = \frac{2158.98}{6.58}$$

$$n = 328.22$$

$$n = 328$$

Se aplicó un total de 328 encuestas para recopilar información para la presente investigación.

1.8 DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

1.8.1 INFORMACIÓN PRIMARIA

Este tipo de información es muy importante en este trabajo de investigación a continuación se presentan los tipos de información que se han utilizado:

a) Encuestas

Se aplicaron las encuestas a los productores de artesanías de la ciudad de Otavalo y sus parroquias aledañas. (Anexo N° 1)

Además se aplicó las encuestas a los comerciantes de artesanías del Mercado Centenario (plaza de ponchos) y el centro de la ciudad de Otavalo. (Anexo N° 2)

b) Entrevistas

Se aplicó 1 entrevista: al presidente de la UNAIMCO al Sr Antonio Lema. (Anexo N° 3).

1.8.2 INFORMACIÓN SECUNDARIA

Dentro de este trabajo se ha utilizado los siguientes instrumentos de información que se detallan a continuación:

- Documentos facilitados por el Sr. Marcelo Lema. Presidente de la Jefatura de Desarrollo Económico Social del GAD Otavalo.
- Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Otavalo.
- Datos publicados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Cencos (INEC).
- Información obtenida a través del internet con temas relacionados a la producción y comercialización de artesanías.

1.9 TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

1.9.1 RESULTADO ENCUESTAS APLICADAS A PRODUCTORES DE ARTESANÍAS DEL CANTÓN OTAVALO

DATOS INFORMATIVOS:

Edad

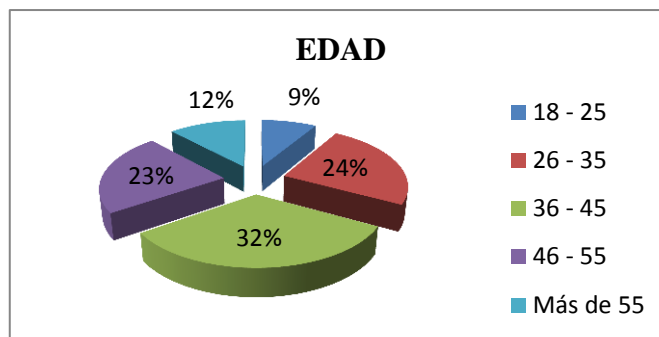
CUADRO N° 4
EDAD

OPCIONES	N°	%
18 - 25	31	8,59
26 - 35	88	24,38
36 - 45	117	32,41
46 - 55	82	22,71
Más de 55	43	11,91
Total	361	100,00

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013

ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 1



INTERPRETACIÓN:

La mayoría de los artesanos están comprendidos entre 26 - 55 años de edad, mientras que un pequeño grupo tiene menos de 25 años lo que puede deducir que la juventud no está muy interesada en seguir con la actividades artesanales por optar en otros negocios que le den más rentabilidad en el trabajo y un mínimo porcentaje tiene más de 55 años debido a que se dedican a esta actividades desde la antigüedad.

Género

CUADRO N° 5

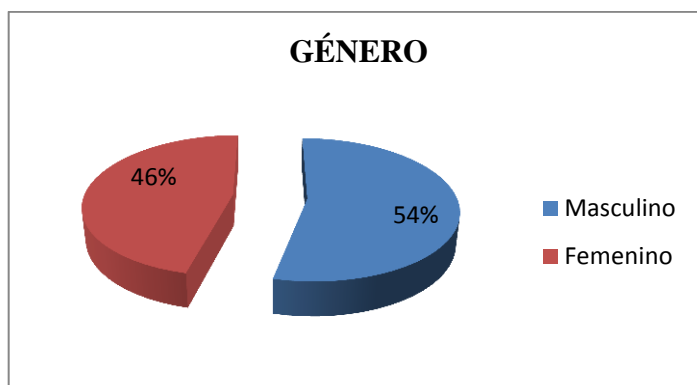
GÉNERO

OPCIONES	N°	%
Masculino	194	53,74
Femenino	167	46,26
Total	361	100,00

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013

ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 2



INTERPRETACIÓN:

La mayor parte de los productores que se dedican a la actividad artesanal son de género masculino y un porcentaje considerable género femenino, pero cabe recalcar es una actividad económica que puede ser realizada tanto por los hombres y mujeres por la cual involucra a toda la familia en sí.

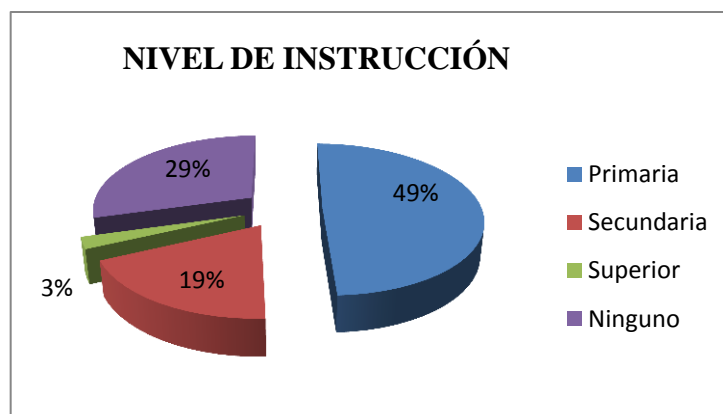
Instrucción

CUADRO N° 6
NIVEL DE INSTRUCCIÓN

OPCIONES	N°	%
Primaria	178	49,31
Secundaria	68	18,84
Superior	9	2,49
Ninguno	106	29,36
Total	361	100,00

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013
ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 3



INTERPRETACIÓN:

Se puede apreciar que el grado de preparación de los artesanos en su mayor parte tiene instrucción primaria quienes necesitan capacitaciones en nuevas técnicas de producción para mejorar su actividad productiva, y un porcentaje considerable no tienen ningún nivel de educación quienes son personas mayores. Mientras que un grupo minoritario tiene instrucción secundaria.

Miembros de la familia

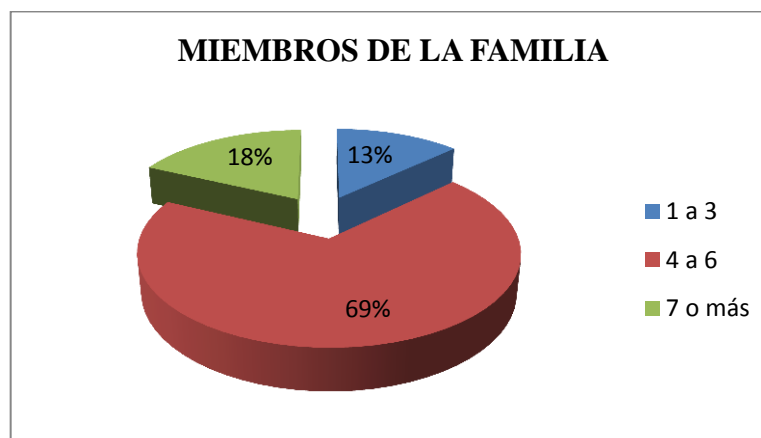
CUADRO N° 7
MIEMBROS DE LA FAMILIA

OPCIONES	N°	%
1 a 3	47	13,02
4 a 6	249	68,98
7 o más	65	18,01
Total	361	100,00

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013

ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 4



INTERPRETACIÓN:

La mayoría de las familias constan de 4 a 6 miembros, seguidos por aquellas familias que constan más de 7 miembros y un pequeño porcentaje está conformado con 3 integrantes quienes son los productores de artesanías.

CUESTIONARIO A LOS PRODUCTORES

1. ¿Cuántos años se dedica la elaboración de artesanías?

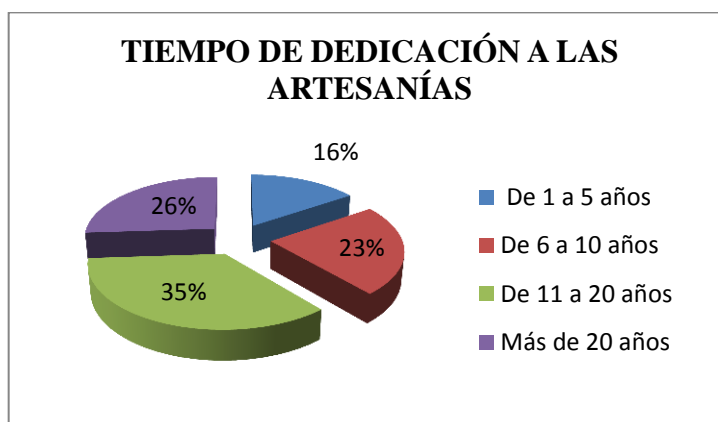
CUADRO N° 8
TIEMPO DE DEDICACIÓN A LAS ARTESANÍAS

OPCIONES	N°	%
De 1 a 5 años	56	15,51
De 6 a 10 años	84	23,27
De 11 a 20 años	127	35,18
Más de 20 años	94	26,04
Total	361	100,00

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013

ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 5



INTERPRETACIÓN:

La mayor parte de los artesanos se dedican a esta actividad por alrededor de 11 a 20 años, mientras que un porcentaje considerable trabajan por más de 20 años, quienes tienen más habilidades, experiencias, conocimientos en este tipo de actividad.

2. ¿Qué tipo de artesanías elabora usted?

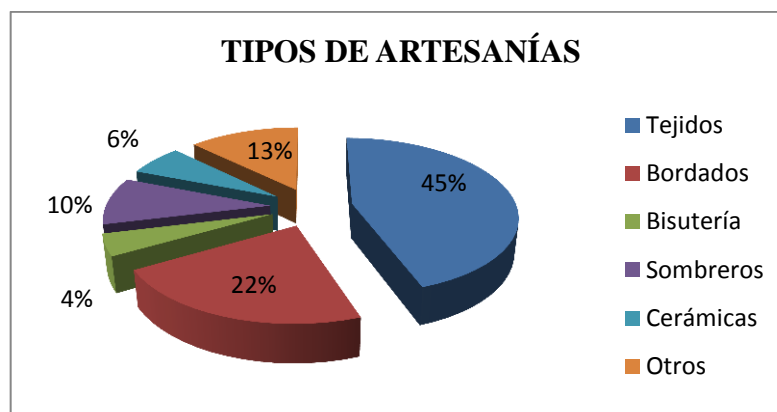
CUADRO N° 9
TIPO DE ARTESANÍAS

OPCIONES	N°	%
Tejidos	161	44,60
Bordados	80	22,16
Bisutería	16	4,43
Sombreros	35	9,70
Cerámicas	23	6,37
Otros	46	12,74
Total	361	100,00

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013

ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 6



INTERPRETACIÓN:

La mayoría de los productores elaboran tejidos como: ponchos, gorras, sacos, bufandas, guantes, hamacas, bufandas, tapices, las cuales son elaboradas en la parroquia de San Juan de Ilumán y sus comunidades aledañas y un porcentaje considerable elaboran bordados como: chales, chalinas, camisas esta producción se concentra en Peguche y zona de Otavalo.

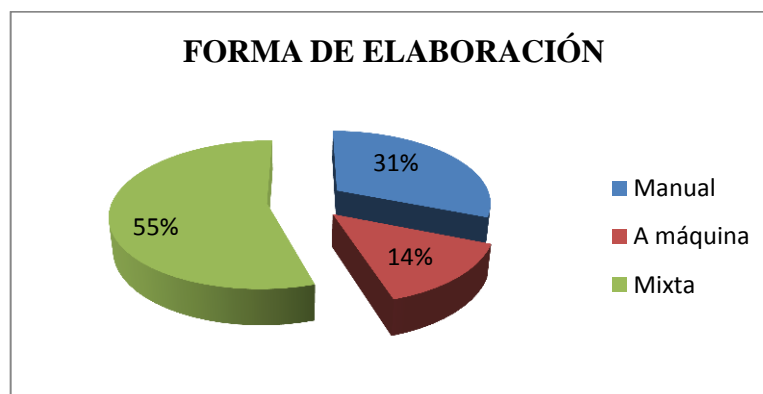
3. Sus artesanías son elaboradas de forma:

CUADRO N° 10
FORMA DE ELABORACIÓN

OPCIONES	N°	%
Manual	112	31,02
A máquina	51	14,13
Mixta	198	54,85
Total	361	100,00

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013
ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 7



INTERPRETACIÓN:

Hoy en la actualidad la mayoría de los productores elaboran sus artesanías de forma mixta es decir utilizan la máquina para la primera fase del tejido y los acabados de forma manual pero cabe recalcar que en el proceso de elaboración predomina lo manual. Pero un porcentaje considerable manifiesta que todavía lo realiza todo el proceso manualmente como es caso de las artesanías de totora, alpargatas, atrapa sueños entre otros.

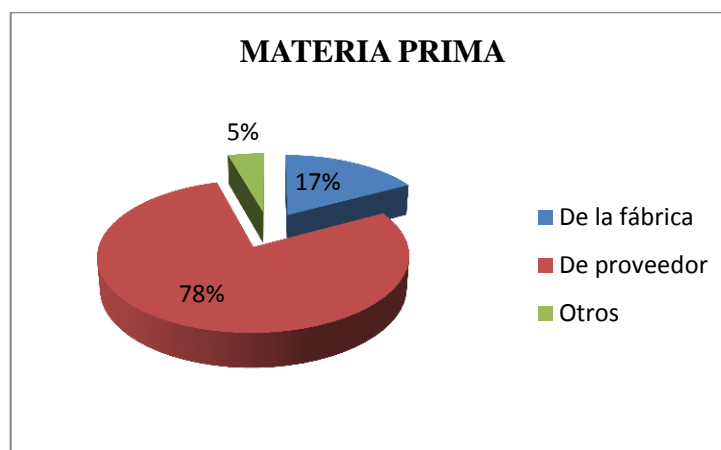
4. ¿De dónde obtiene la materia prima?

CUADRO N° 11
MATERIA PRIMA

OPCIONES	N°	%
De la fábrica	62	17.17
De proveedor	283	78.39
Otros	16	4.43
Total	361	100.00

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013
ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 8



INTERPRETACIÓN:

Casi la totalidad de los productores obtienen la materia prima mediante proveedores debido a la existencia de locales comerciales de insumos en diferentes zonas ya que hace más fácil y sencillo la adquisición de las mismas. Mientras una minoría de los productores obtiene la materia prima directamente de la fábrica debido a que los precios son más bajos y tiene más variedades de colores.

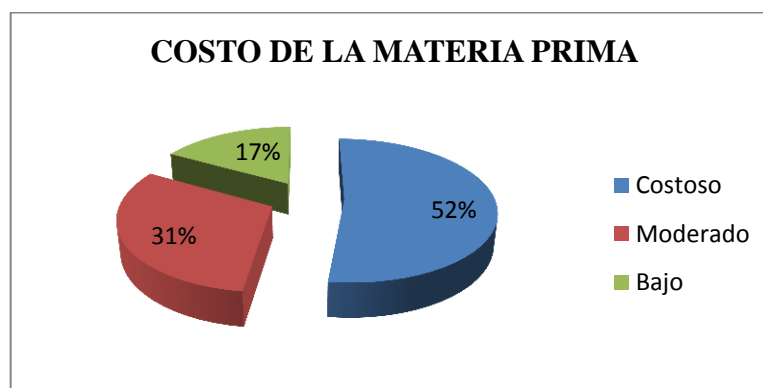
5. El costo de la materia prima es:

CUADRO N° 12
COSTO DE LA MATERIA PRIMA

OPCIONES	N°	%
Costoso	188	52,08
Moderado	112	31,02
Bajo	61	16,90
Total	361	100,00

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013
ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 9



INTERPRETACIÓN:

La mayoría de los productores manifiestan que el costo de la materia prima es alto debido a que los proveedores trasladan la materia prima de las fábricas que se concentran fuera del cantón o país dependiendo del tipo de prenda que elabore el artesano y por ello los precios cambian constantemente, además un porcentaje considerable manifiestan que el costo es moderado.

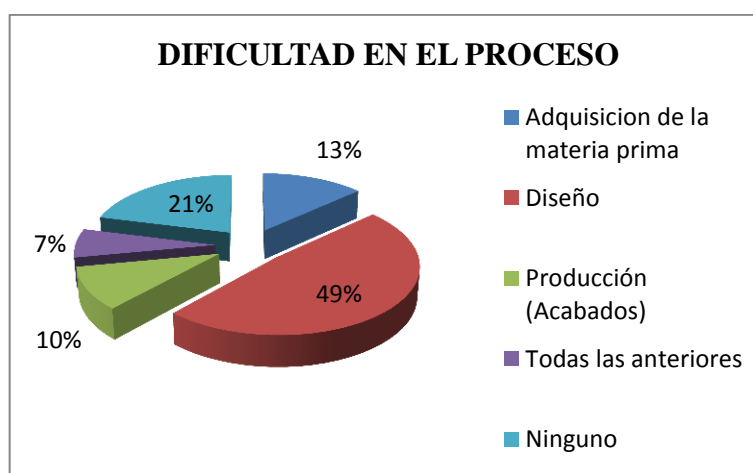
6. ¿Tiene alguna dificultad en el proceso de elaboración de las artesanías?

CUADRO N° 13
DIFICULTAD EN EL PROCESO

OPCIONES	N°	%
Adquisición de la materia prima	48	13,30
Diseño	175	48,48
Producción (Acabados)	37	10,25
Todas las anteriores	25	6,93
Ninguno	76	21,05
Total	361	100,00

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013
ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 10



INTERPRETACIÓN:

Una gran parte de los productores manifestaron que tienen problema en el diseño de los productos ya que los gustos y preferencias de los compradores cambian constantemente y es por ello deben buscar la manera de innovar con nuevos diseños.

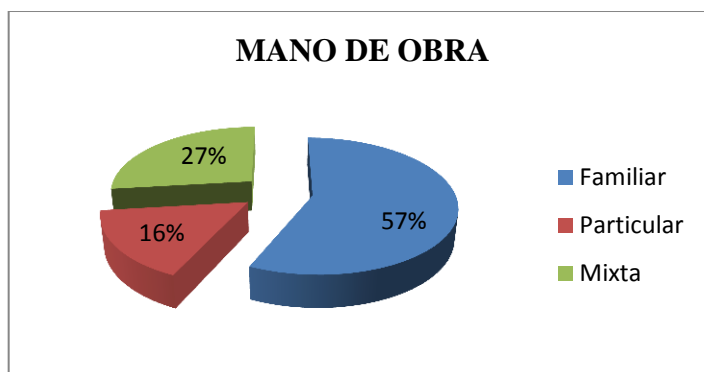
7. La mano de obra que participa en la elaboración de artesanías es:

CUADRO N° 14
MANO DE OBRA

OPCIONES	N°	%
Familiar	205	56,79
Particular	59	16,34
Mixta	97	26,87
Total	361	100,00

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013
ELABORACION: Santillán Janeth

GRÀFICO N° 11



INTERPRETACIÓN:

La actividad artesanal se caracteriza por ser familiar ya que cada uno de los miembros desempeña un rol específico en las etapas de elaboración.

Asimismo cuando en el mercado existe una mayor demanda de artesanías se contratan a personas particulares para aumentar el nivel de producción y así satisfacer las necesidades de sus clientes.

8. ¿Es artesano calificado?

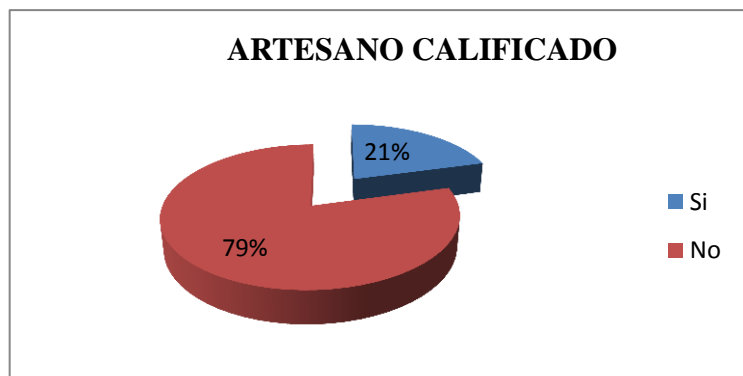
CUADRO N° 15
ARTESANO CALIFICADO

OPCIONES	N°	%
Si	75	20,78
No	286	79,22
Total	361	100,00

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013

ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 12



INTERPRETACIÓN:

La gran mayoría de los productores no poseen calificación artesanal por desinterés y por falta de conocimiento de los lugares a donde deben acudir para obtener este carnet, asimismo una minoría de los productores si son artesanos calificados quienes pretenden dar a conocer sus productos al mercado internacional.

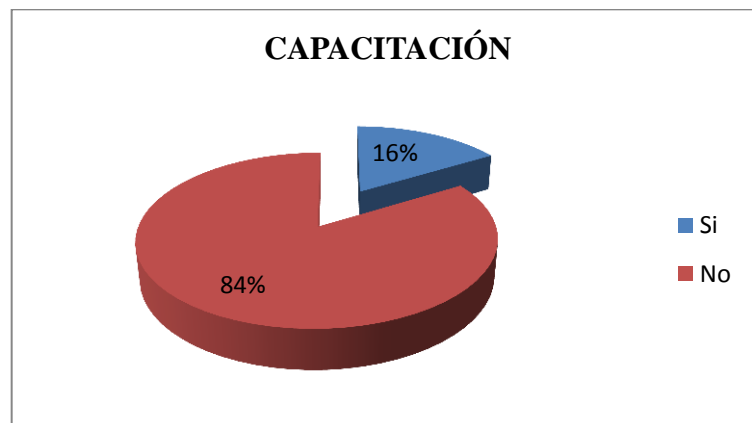
9. ¿Ha recibido o participado en algún curso de capacitación de la actividad artesanal?

CUADRO N° 16
CAPACITACIÓN

OPCIONES	N°	%
Si	59	16,34
No	302	83,66
Total	361	100,00

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013
ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 13



INTERPRETACIÓN:

Gran parte de los artesanos no han recibido ningún tipo de capacitación debido al poco interés que tienen y un porcentaje minoritario manifiestan que si han recibido capacitación en temáticas como: servicio al cliente, comercio exterior como mejorar los diseños entre otros.

10. ¿Cuántas unidades produce mensualmente?

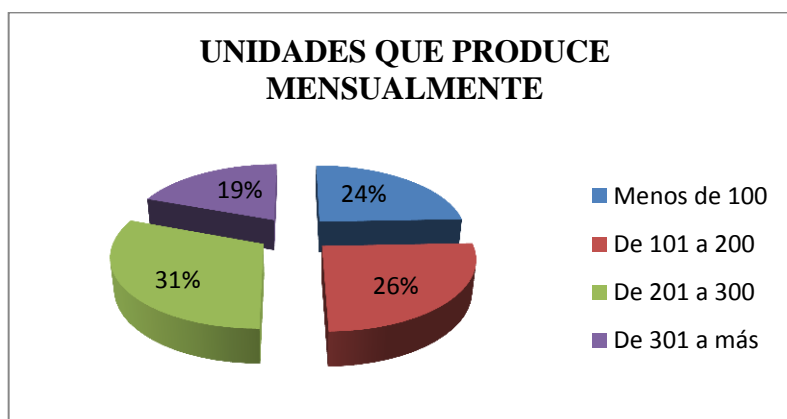
CUADRO N° 17

UNIDADES QUE PRODUCE MENSUALMENTE

OPCIONES	N°	%
Menos de 100	88	24.38
De 101 a 200	92	25.48
De 201 a 300	111	30.75
De 301 a más	70	19.39
Total	361	100.00

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013
ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 14



INTERPRETACIÓN:

La mayoría de artesanos tiene un nivel de producción entre 100 a 300 unidades mensualmente ya que la mano de obra que participa es familiar y además la producción depende del tipo de producto que elabore. Asimismo un porcentaje minoritario de las personas confeccionan más de 300 unidades al mes.

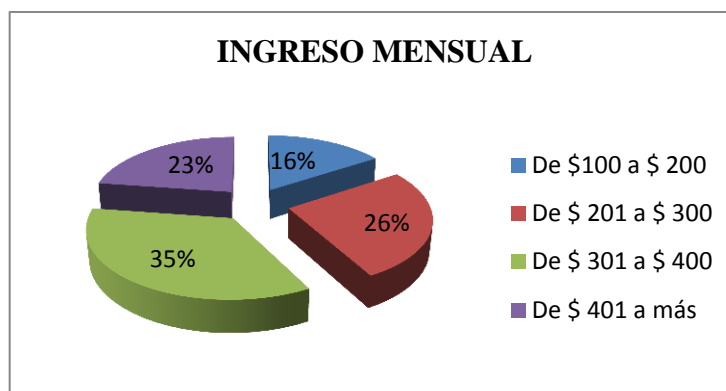
11. ¿Cuál es su ingreso promedio mensual?

CUADRO N° 18
INGRESO MENSUAL

OPCIONES	N°	%
De \$100 a \$ 200	57	15,79
De \$ 201 a \$ 300	95	26,32
De \$ 301 a \$ 400	127	35,18
De \$ 401 a más	82	22,71
Total	361	100,00

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013
ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 15



INTERPRETACIÓN:

Más de la mitad de los productores tienen un ingreso mensual aproximadamente entre \$201 a \$400 quienes son considerados como medianos productores y un porcentaje considerable perciben más de \$401 en adelante.

12. ¿El ingreso percibido le permite cubrir sus necesidades básicas?

CUADRO N° 19
SATISFACCIÓN DE NECESIDADES BÁSICAS

OPCIONES	N°	%
Si	245	67,87
No	116	32,13
Total	361	100,00

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013
ELABORACIÓN: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 16



INTERPRETACIÓN:

La mayoría manifiestan que el ingreso generado de la actividad artesanal si les permite cubrir sus necesidades como son la alimentación, vestido, salud, educación. Pero existe otro grupo considerable que los ingresos no les permiten cubrirse ven obligados a realizar otra actividad productiva como la agricultura y ganadería para aumentar sus ingresos.

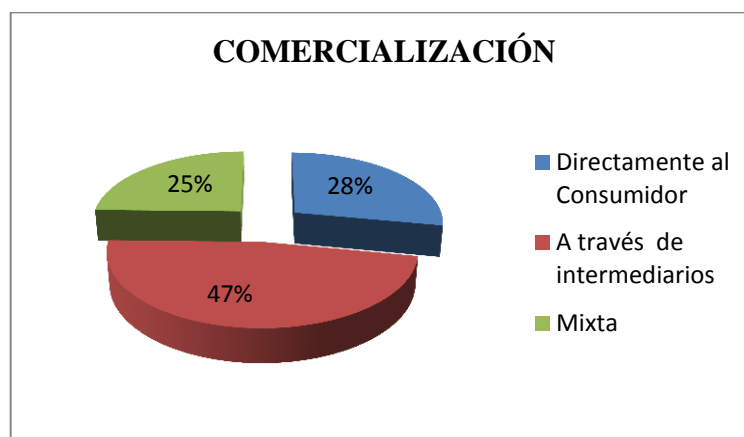
13. ¿De qué manera comercializa sus productos?

CUADRO N° 20
COMERCIALIZACIÓN

OPCIONES	N°	%
Directamente al Consumidor	101	27,98
A través de intermediarios	171	47,37
Mixta	89	24,65
Total	361	100,00

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013
ELABORACIÓN: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 17



INTERPRETACIÓN:

La mayor parte de los encuestados manifiestan que su comercialización la realizan a través de intermediario ya que ellos venden en otras ciudades o a veces los exporta y un grupo considerable de productores venden en los puestos designados por el Municipio los días miércoles y sábados.

14. ¿Pertenece a alguna organización que apoye a la actividad artesanal?

CUADRO N° 21

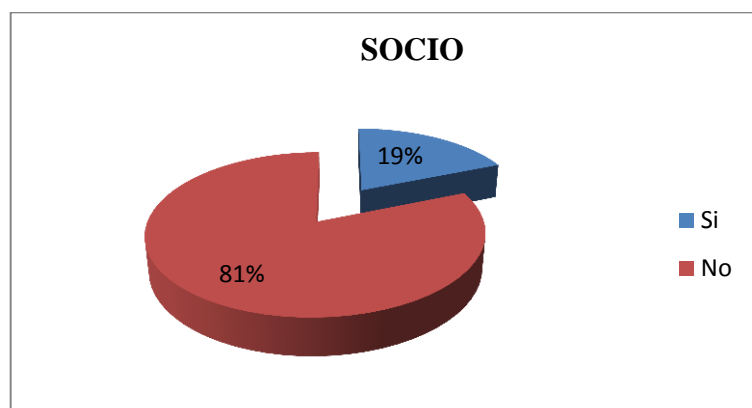
SOCIO

OPCIONES	N°	%
Si	68	18,84
No	293	81,16
Total	361	100,00

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013

ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 18



INTERPRETACIÓN:

Casi la totalidad de los artesanos manifiestan que no pertenecen a ninguna organización puesto que trabajando individualmente es mucho mejor y un porcentaje minoritario manifiestan que si son socios como de: UNAIMCO, TOTORA SISA, RED DE ATRAPA SUEÑOS, entre otros.

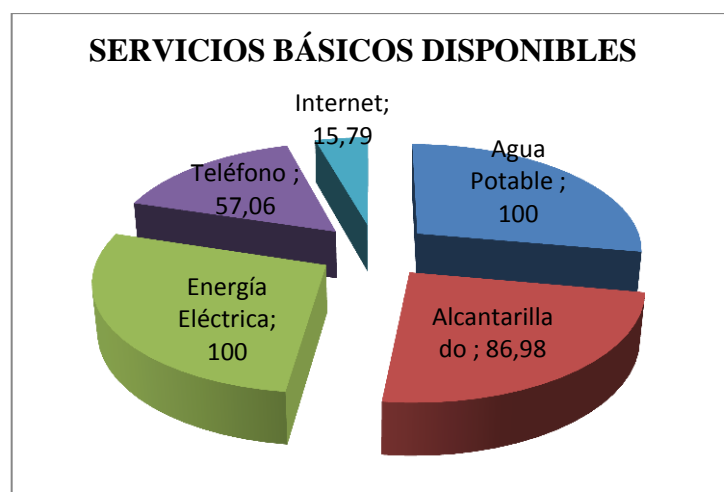
15. ¿Con cuál de los siguientes servicios básicos cuenta usted?

CUADRO N° 22
SERVICIOS BÁSICOS DISPONIBLES

OPCIONES	N°	%
Agua Potable	361	100,00
Alcantarillado	314	86,98
Energía Eléctrica	361	100,00
Teléfono	206	57,06
Internet	57	15,79

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013
ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 19



INTERPRETACIÓN

Al respecto las respuestas fueron así: la totalidad de los artesanos (361) cuentan con el servicio agua potable y energía eléctrica. La mayor parte de ellos tienen alcantarillado, servicio telefónico e internet.

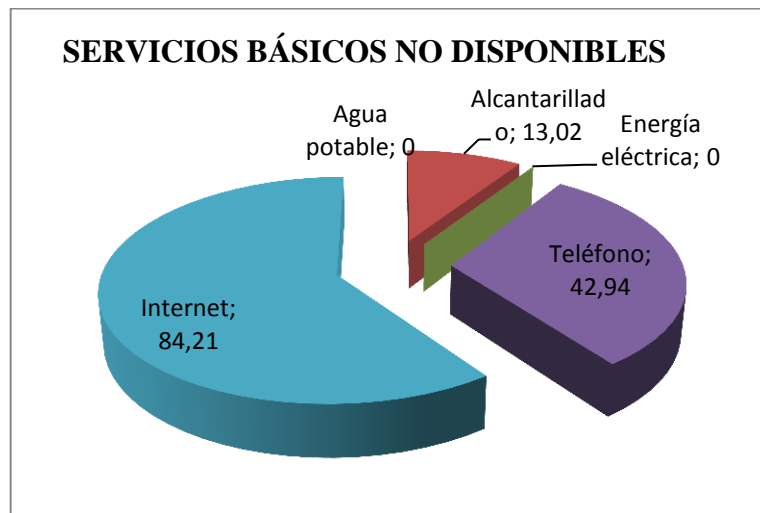
CUADRO N° 23
SERVICIOS BÁSICOS DISPONIBLES

OPCIONES	N°	%
Agua potable	0	0,00
Alcantarillado	47	13,02
Energía eléctrica	0	0,00
Teléfono	155	42,94
Internet	304	84,21

FUENTE: Encuestas a los productores de artesanías. Mayo, 2013

ELABORACIÓN: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 20



INTERPRETACIÓN

De los 361 artesanos consultados, en diferentes niveles, tal como se demuestra en el cuadro estadístico y gráfico anterior, no cuentan con el servicio alcantarillado, teléfono fijo e internet. Todos tienen servicios de agua potable y energía eléctrica.

1.9.2 RESULTADOS ENCUESTA APLICADA A COMERCIANTES DE ARTESANÍAS DE LA CIUDAD DE OTAVALO.

DATOS INFORMATIVOS:

Edad

CUADRO N° 24

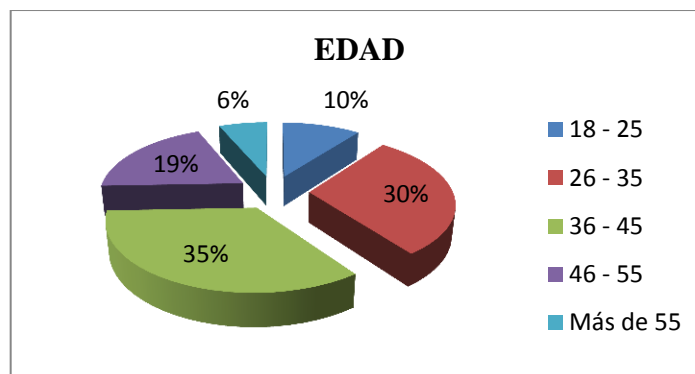
EDAD

OPCIONES	N°	%
18 - 25	34	10,37
26 - 35	97	29,57
36 - 45	113	34,45
46 - 55	63	19,21
Más de 55	21	6,40
Total	328	100,00

FUENTE: Encuestas a los comerciantes de artesanías. Mayo, 2013

ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 21



INTERPRETACIÓN:

Los resultados muestran que la mayoría de los comerciantes están comprendidos en edades entre 26 -55 años y un pequeño porcentaje tienen menos de 25 años.

Género

CUADRO N° 25

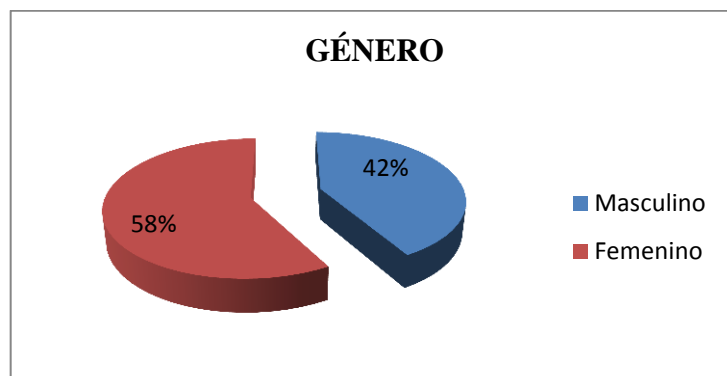
GÉNERO

OPCIONES	N°	%
Masculino	137	41,77
Femenino	191	58,23
Total	328	100,00

FUENTE: Encuestas a los comerciantes de artesanías. Mayo, 2013

ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 22



INTERPRETACIÓN:

Se puede apreciar que más de la mitad de los encuestados son de género femenino por su facilidad de comunicación con los clientes y un porcentaje considerable es de género masculino.

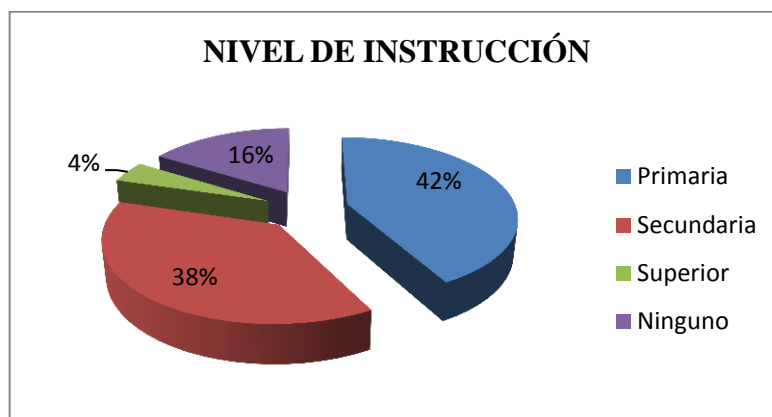
Instrucción

CUADRO N° 26
NIVEL DE INSTRUCCIÓN

OPCIONES	N°	%
Primaria	138	42,07
Secundaria	123	37,50
Superior	14	4,27
Ninguno	53	16,16
Total	328	100,00

FUENTE: Encuestas a los comerciantes de artesanías. Mayo, 2013
ELABORACION: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 23



INTERPRETACIÓN:

Se determina que el mayor porcentaje de los comerciantes tiene un nivel de instrucción primaria y secundaria, mientras que un pequeño porcentaje no tiene ningún nivel de instrucción y un reducido número de comerciantes tiene un nivel de educación superior.

CUESTIONARIO A LOS COMERCIANTES

1. ¿Cuántos años se dedica a la comercialización de artesanías?

CUADRO N° 27

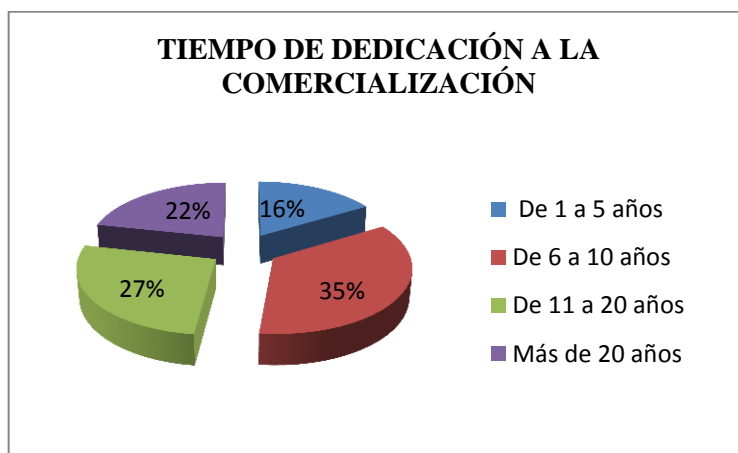
TIEMPO DE DEDICACIÓN A LA COMERCIALIZACIÓN

OPCIONES	N°	%
De 1 a 5 años	54	16,46
De 6 a 10 años	116	35,37
De 11 a 20 años	87	26,52
Más de 20 años	71	21,65
Total	328	100,00

FUENTE: Encuestas a comerciantes de artesanías. Mayo, 2013

ELABORACIÓN: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 24



INTERPRETACIÓN:

La mayor parte de los comerciantes se dedican a esta labor por 6 a 10 años ya que en la actualidad existe mayor demanda en el mercado nacional e internacional y por qué el Municipio ha generado nuevos puestos de venta con la finalidad de disminuir a los comerciantes informales.

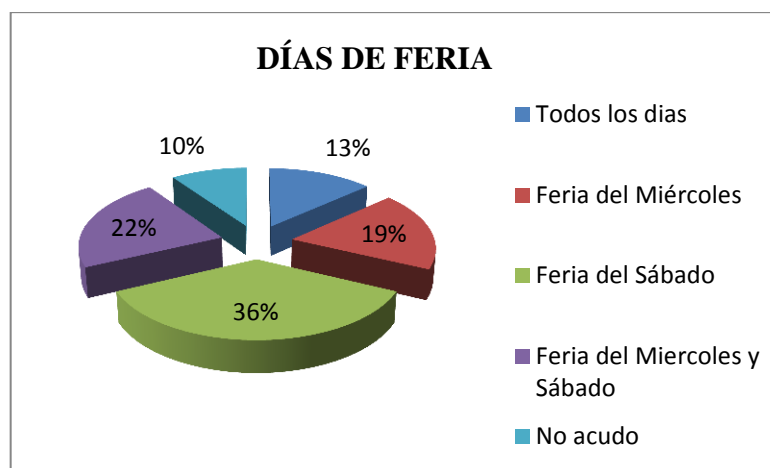
2. ¿Qué días acude a la feria?

CUADRO N° 28
DÍAS DE FERIA

OPCIONES	N°	%
Todos los días	44	13,41
Feria del Miércoles	61	18,60
Feria del Sábado	118	35,98
Feria del Miércoles y Sábado	73	22,26
No acudo	32	9,76
Total	328	100,00

FUENTE: Encuestas a comerciantes de artesanías. Mayo, 2013
ELABORACIÓN: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 25



INTERPRETACIÓN:

Los resultados indican que la mayoría de los comerciantes acuden a realizar sus ventas los días sábado por la mayor afluencia de personas locales, nacionales y extranjeros que pretenden realizar sus compras. Un porcentaje minoritario acuden todos los días quienes tienen puestos en las callampas de la Plaza de Ponchos.

3. ¿Qué tipo de artesanías vende?

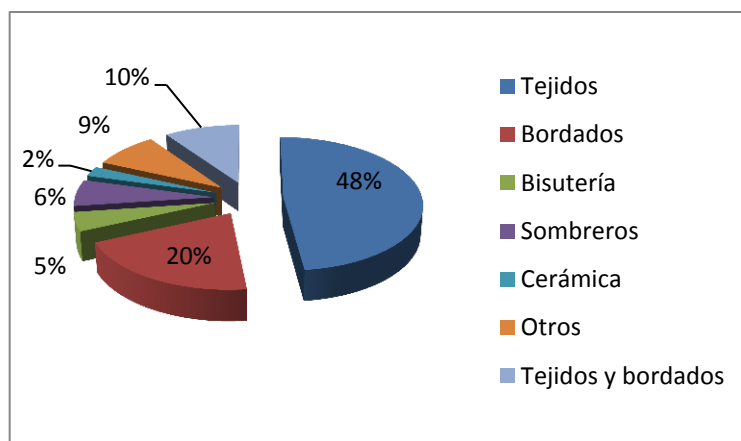
CUADRO N° 29
ARTESANÍAS QUE VENDEN

OPCIONES	N°	%
Tejidos	158	48,17
Bordados	66	20,12
Bisutería	15	4,57
Sombreros	21	6,40
Cerámica	8	2,44
Otros	28	8,54
Tejidos y bordados	32	9,76
Total	328	100,00

FUENTE: Encuestas a comerciantes de artesanías. Mayo, 2013

ELABORACIÓN: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 26



INTERPRETACIÓN:

La mayoría de los comerciantes venden tejidos como son: tapices, bufandas, sacos, ponchos chalinas entre otros, en la actualidad lo que más se está vendiendo son las gorras por su amplia variedad de modelos y diseños; tiene una mayor aceptación en el mercado. Un porcentaje considerable comercializa todo lo que son los bordados y mientras que otro grupo vende bisutería, sombreros, cerámica y otros.

4. ¿De dónde obtiene las artesanías para su comercialización?

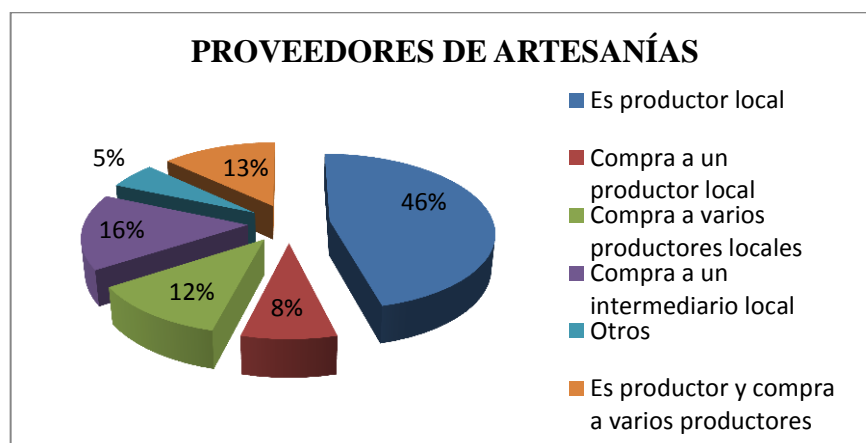
CUADRO N° 30
PROVEEDORES DE ARTESANÍAS

OPCIONES	N°	%
Es productor local	151	46,04
Compra a un productor local	26	7,93
Compra a varios productores locales	39	11,89
Compra a un intermediario local	51	15,55
Otros	18	5,49
Es productor y compra a varios productores	43	13,11
Total	328	100,00

FUENTE: Encuestas a comerciantes de artesanías. Mayo, 2013

ELABORACIÓN: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 27



INTERPRETACIÓN:

Gran parte de los comerciantes también son productores las mismas que a veces cuando hay demanda en el mercado compran a varios productores para satisfacer las necesidades de los clientes finales.

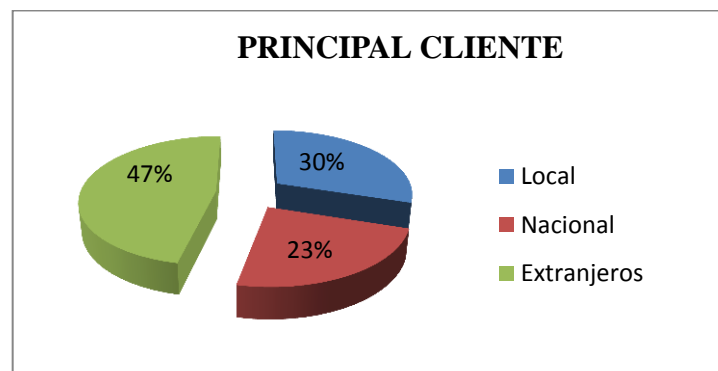
5. ¿Quién es su principal cliente?

CUADRO N° 31
PRINCIPALES CLIENTES

OPCIONES	N°	%
Local	98	29,88
Nacional	77	23,48
Extranjeros	153	46,65
Total	328	100,00

FUENTE: Encuestas a comerciantes de artesanías. Mayo, 2013
ELABORACIÓN: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 28



INTERPRETACIÓN:

La mayoría manifiestan que sus principales clientes son los turistas y el mercado internacional que envían sus artesanías a EE.UU, Brasil, Chile, Alemania entre otros países y un porcentaje considerable afirman que venden más a otros comerciantes locales.

6. ¿Quién es su principal competidor?

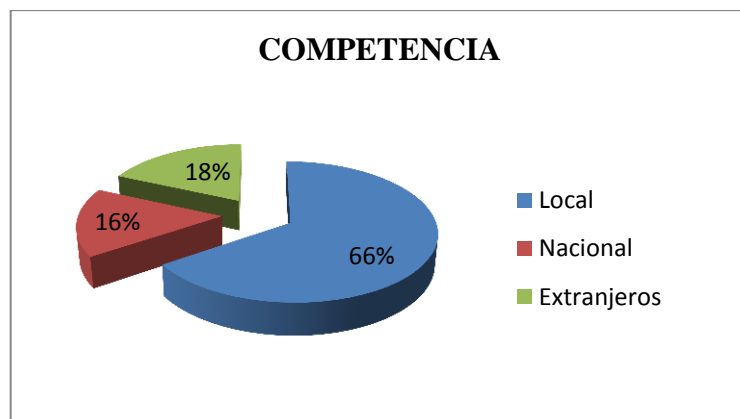
CUADRO N° 32
COMPETENCIA

OPCIONES	N°	%
Local	215	65,55
Nacional	53	16,16
Extranjeros	60	18,29
Total	328	100,00

FUENTE: Encuestas a comerciantes de artesanías. Mayo, 2013

ELABORACIÓN: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 29



INTERPRETACIÓN:

Más de la mitad de los encuestados manifiestan que sus principales competidores están en la misma ciudad, es decir existe la competencia desleal entre familias, así mismo un porcentaje considerable consideran que son los comerciantes que distribuyen productos extranjeros y nacionales.

7. Sus ventas lo realiza al:

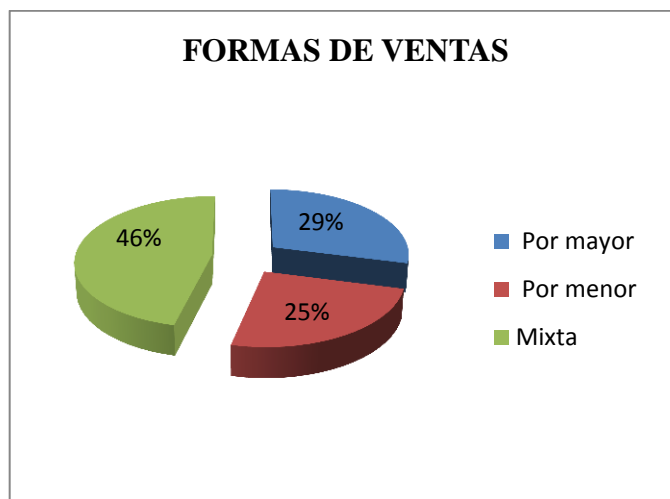
CUADRO N° 33
FORMAS DE VENTA

OPCIONES	N°	%
Por mayor	95	28,96
Por menor	81	24,70
Mixta	152	46,34
Total	328	100,00

FUENTE: Encuestas a comerciantes de artesanías. Mayo, 2013

ELABORACIÓN: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 30



INTERPRETACIÓN:

Al respecto la mayoría de los comerciantes realizan sus ventas de manera mixta, al por mayor son vendidos a los dueños de los almacenes o cuando exportan, y al por y menor son principalmente a los turistas nacionales y extranjeros.

8. ¿Usted comercializa directamente sus artesanías fuera del Cantón?

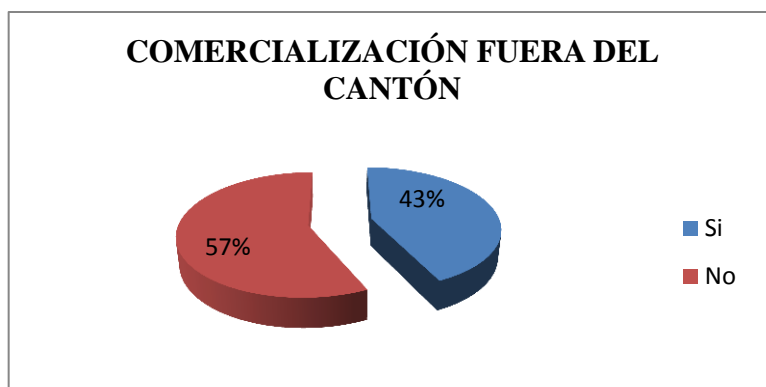
CUADRO N° 34
COMERCIALIZACIÓN FUERA DEL CANTÓN

OPCIONES	N°	%
Si	141	42,99
No	187	57,01
Total	328	100,00

FUENTE: Encuestas a comerciantes de artesanías. Mayo, 2013

ELABORACIÓN: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 31



INTERPRETACIÓN:

Un porcentaje considerable de comerciantes salen a realizar sus ventas fuera del cantón en épocas de navidad o días festivos se van a Ibarra, Quito, Riobamba, Ambato, Baños. Una parte de ellos solo comercializa en el mercado centenario de Otavalo conocido como la plaza de ponchos y sus calles aledañas.

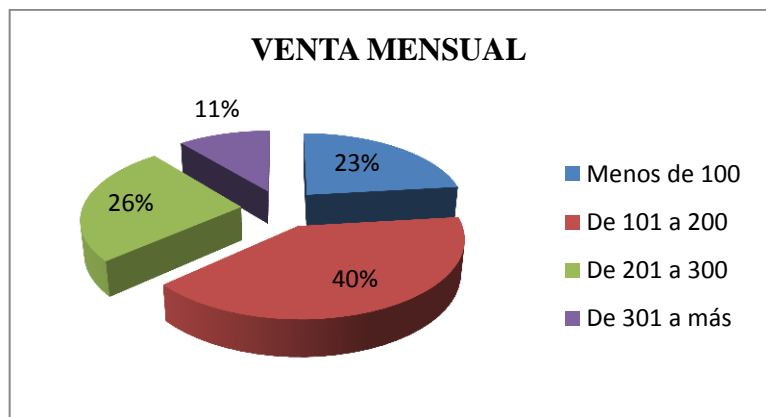
9. ¿Cuántas unidades vende mensualmente?

CUADRO N° 35
VENTA MENSUAL

OPCIONES	N°	%
Menos de 100	76	23,17
De 101 a 200	132	40,24
De 201 a 300	84	25,61
De 301 a más	36	10,98
Total	328	100,00

FUENTE: Encuestas a comerciantes de artesanías. Mayo, 2013
ELABORACIÓN: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 32



INTERPRETACIÓN:

La mayoría de ellos venden entre 101 a 300 unidades al mes y las ventas depende mucho de las temporadas cuando hay eventos sociales importantes en la ciudad o en parroquias aledañas, donde existe la mayor afluencia de turistas tanto nacionales como extranjeros.

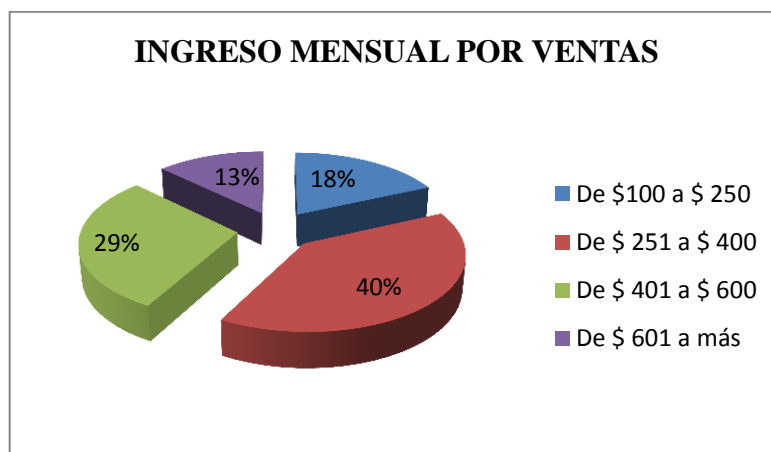
10. ¿Cuál es su ingreso promedio mensual por ventas?

CUADRO N° 36
INGRESO MENSUAL POR VENTAS

OPCIONES	N°	%
De \$100 a \$ 250	60	18,29
De \$ 251 a \$ 400	130	39,63
De \$ 401 a \$ 600	96	29,27
De \$ 601 a más	42	12,80
Total	328	100,00

FUENTE: Encuestas a comerciantes de artesanías. Mayo, 2013
ELABORACIÓN: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 33



INTERPRETACIÓN:

Gran parte de los comerciantes tienen sus ingresos fluctuantes entre \$100 a \$600 la cuál es debido a la competencia que existe en el mercado y además depende de la temporada mientras que un mínimo porcentaje de personas obtiene ingresos mayores a los 600 dólares.

11. ¿El ingreso percibido de las ventas es suficiente para cubrir sus necesidades básicas?

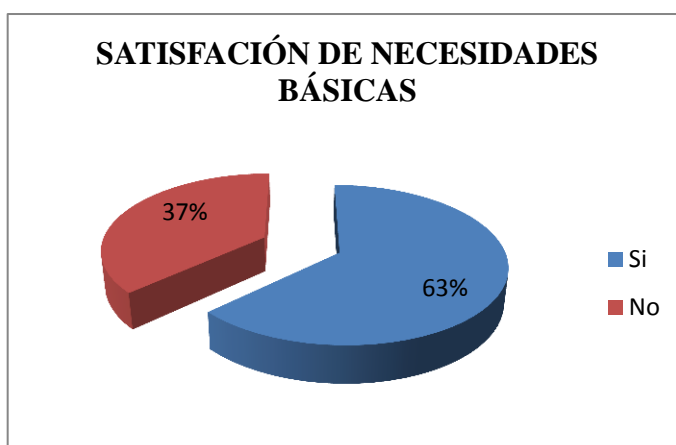
CUADRO N° 37

SATISFACCIÓN DE NECESIDADES BÁSICAS

OPCIONES	N°	%
Si	207	63,11
No	121	36,89
Total	328	100,00

FUENTE: Encuestas a comerciantes de artesanías. Mayo, 2013
ELABORACIÓN: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 34



INTERPRETACIÓN:

Al respecto los comerciantes respondieron que de la totalidad, más de la mitad de ellos si satisface sus necesidades básicas, pero la otra parte de los encuestados expresa que los ingresos no son suficientes para cubrir sus necesidades y que aparte de la actividad comercial se dedican a otro tipo de actividades.

12. ¿Pertenece a alguna organización que apoye la actividad artesanal?

CUADRO N° 38

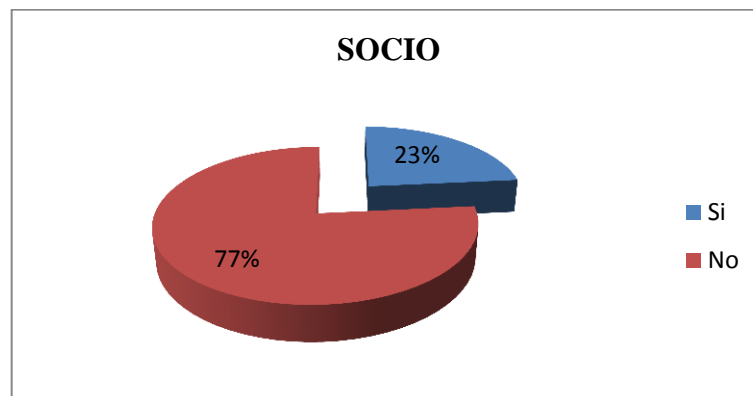
SOCIO

OPCIONES	N°	%
Si	77	23,48
No	251	76,52
Total	328	100,00

FUENTE: Encuestas a comerciantes de artesanías. Mayo, 2013

ELABORACIÓN: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 35



INTERPRETACIÓN:

Casi la totalidad manifiestan que no es socio de ninguna organización ya que no creen en el verdadero apoyo que puedan brindarles y un porcentaje minoritario si son socios como de la UNAIMCO.

1.10 MATRIZ FODA

CUADRO N° 39
CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Experiencia productiva, fruto de la tradición familiar y comunitaria. ✓ Variedad de diseños para diferentes gustos y preferencias. ✓ Elaboración de artículos de atracción turística nacional y extranjera. ✓ Materia prima e insumos no contaminantes. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Producción limitada a tipo de unidad productiva familiar. ✓ Falta de organización social, productiva y artesanal ✓ Falta de capacitación en áreas productiva, administrativa y mercadeo. ✓ No poseen calificación artesanal.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Presencia de redes artesanales dispuestas a apoyar la actividad artesanal. ✓ Existencia de potenciales consumidores en mercados internacionales. ✓ Programas gubernamentales de capacitación para mejorar procesos de producción artesanal y micro empresarial. ✓ Participación en ferias y exposiciones nacionales e internacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Crecimiento de productos industriales sustitutos. ✓ Competencia en calidad y costos de los productos. ✓ Cambio de gustos y preferencias de los consumidores o clientes. ✓ Presencia de contrabando de productos.

FUENTE: Encuestas y Observación Directa.

ELABORACIÓN: Santillán Janeth

1.11 CRUCES ESTRATÉGICOS

CUADRO N° 40
CRUCES ESTRATÉGICOS

FO	DO
<ul style="list-style-type: none"> • La existencia de variedad de diseños da mayor oportunidad de abrir nuevos mercados internacionales. • Al ser las artesanías un atractivo turístico, requiere que los productores estén en constante capacitación para tener un producto terminado de calidad y así atraer a más clientes. • El ser reconocido a nivel internacional, requiere que el gobierno local impulse el desarrollo de la actividad artesanal, a través de la inversión en programas de capacitación, asimismo se gestione con instituciones relacionadas con el sector artesanal para que los productores puedan participar en ferias nacionales e internacionales dando a conocer la infinidad de artesanías del cantón. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mediante la asociatividad con redes artesanales permitirá acceder a capacitaciones en temáticas de producción, administración y mercadeo. • Las redes artesanales deben gestionarse con las instituciones pertinentes para que los artesanos puedan obtener el carnet de la calificación artesanal con mayor facilidad. • Mejorar la tecnología sin perder la identidad cultural para aumentar la producción y así ingresar en los mercados grandes.
FA	DA
<ul style="list-style-type: none"> • Crear nuevos diseños de acorde a los gustos y preferencias de los clientes aprovechando la creatividad y experiencia productiva de los artesanos. • Utilizar de manera eficiente los insumos y la mano de obra disponible para tener mayor productividad y menores costos de producción. 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitar a los artesanos con la finalidad de crear diseños innovadores para contrarrestar a la competencia. • Mejorar continuamente los procesos de control de calidad de las artesanías, para ser competitivos.

FUENTE: Encuestas y Observación Directa.

ELABORACIÓN: Santillán Janeth

1.12 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO

Después de haber realizado el diagnóstico situacional, aplicando las diferentes técnicas de investigación, se ha determinado que la actividad artesanal presenta los siguientes problemas:

La adquisición de materias primas, generalmente son muy costosos, y los precios cambian constantemente debido a que la materia prima se concentra fuera del cantón en especial en relación a los tejidos.

En las ferias existe la competencia desleal entre familias lo que implica una competencia en precios y esto reduce los márgenes de rentabilidad de los artesanos, asimismo se ha evidenciado la existencia de productos extranjeros en el mercado.

La mayoría de los artesanos no poseen calificación artesanal debido a la falta de conocimiento respecto a los requisitos y el poco interés por parte de ellos en tener un carnet de artesano.

A pesar de existir gremios artesanales no existe asociatividad con los artesanos debido al individualismo por parte de los productores , que trabajando solo es mejor que estar asociado, y esto ha llevado a que la mayoría de ellos no participen en ninguna capacitación y asistencia técnica .

En fin es fundamental general la asociatividad entre todos los actores sociales que participan en la actividad artesanal y trabajar conjuntamente para el desarrollo del sector artesanal, la cual es una importante fuente generadora de empleo e ingresos desde años atrás en el cantón.

El problema principal es que no existe información ni estudios que determinen cuál es el grado de incidencia de la actividad artesanal en el proceso de desarrollo del sector; de allí la pertinencia de efectuar la presente investigación, con el tema: “ANÁLISIS DEL SECTOR ARTESANAL Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO DEL CANTÓN OTAVALO EN EL PERÍODO 2008 – 2012”

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. SECTOR ECONÓMICO

(VIZCARRA, 2007, pág. 164), en el **Diccionario de Economía** afirma: *“Es la producción de un país integrada por el volumen producido en todas las actividades económicas que se realizan en él. La producción global se ha dividido en tres sectores económicos, que a su vez están integrados por varias ramas productivas”*.

El sector económico abarca todas aquellas actividades económicas que se realizan dentro de un territorio, las diversas actividades satisfacen las necesidades humanas.

Se agrupan en tres sectores denominados: primario, secundario y terciario; cada uno de estos tienen sus respectivas ramas productivas.

2.1.1. SECTOR PRIMARIO

(ZAMBRANO, 2013, pág. 95), **Microeconomía** manifiesta que: *“agrupa las actividades relacionadas con los recursos naturales, y en las que, por tanto, se extraen bienes de poca elaboración. Este sector es común que sea más importante, en las primeras etapas del desarrollo de un país. Ejemplos: agricultura, ganadería, silvicultura, caza, pesca, minería, extracción de petróleo, floricultura, etc.”*

Este sector está conformado por todas aquellas actividades económicas relacionadas con la extracción de la materia prima del medio natural, las cuales son utilizadas en la producción artesanal o industrial.

2.1.2. SECTOR SECUNDARIO

(ZAMBRANO, 2013, pág. 95), en su obra *Microeconomía* expresa: *“está integrado por actividades donde se producen bienes de mayor valor agregado. Perteneciendo a este sector todas las actividades fabriles. El Sector Secundario o Industrial por tanto implica la incorporación de materia prima al proceso productivo y su posterior transformación en producto terminado”*.

En este sector están incluidos varios subsectores que implica la transformación de materias primas provenientes del sector primario en productos elaborados a través de los diversos procesos productivos, y estos productos son comercializados en el mercado.

2.1.3. SECTOR TERCIARIO

(ZAMBRANO, 2013, págs. 95-96), en su obra *Microeconomía* dice: *“incluye todas aquellas actividades intangibles de la economía, donde no existe transformación de la materia prima en producto terminado, es decir son no productivas, pero si necesarias. De hecho, este sector es propio que sea más explotado en los países a medida que avanzan en su nivel de desarrollo. El Sector Terciario, incluye todo lo referente al comercio y los servicios públicos y privados”*.

Este sector no produce bienes, su función primordial es el de prestar servicios a la sociedad, satisfaciendo todas sus necesidades.

2.2. SECTOR ARTESANAL

2.2.1. IMPORTANCIA DEL SECTOR ARTESANAL

El sector artesanal genera empleo a 1'500.000 artesanos a nivel nacional perteneciente a 172 ramas de producción y servicios artesanales. Aporta a la generación de empleo del 12,3% de la población total.; cobertura sectorial a nivel nacional a través de una red de gremio, organizaciones y trabajadores autónomos

y además ha constituido en el inhibidor del fenómeno migratorio. (Según datos del Estudio del Sector Artesanal por MGST. José Franco M.)

2.2.2. ACTIVIDAD ARTESANAL

(LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO, 2013), en el art. 2, literal (a) indica: *“Es la practicada manualmente para la transformación de materia prima destinada a la producción de bienes y servicios, con o sin auxilio de máquinas, equipos o herramientas”.*

La actividad artesanal comprende orientar el trabajo hacia la producción de artesanías mediante el uso o no de máquinas, que satisfagan las necesidades de la población.

2.2.3. ARTESANÍAS

En la página (es.wikipedia.org, 2013)manifiesta que:” *La artesanía comprende, básicamente, obras y trabajos realizados manualmente y con poca o nula intervención de maquinaria, habitualmente son objetos decorativos o de uso común.*”

La artesanía es una actividad productiva, practicada tradicionalmente en un taller familiar, donde mediante diversas técnicas se crea objetos, adornos de valor estéticos, destinados a cumplir una función utilitaria cualquiera.

2.2.4. TIPOS DE ARTESANÍAS

Según las definiciones del Reglamento para la aplicación de la (LEY DEL FOMENTO ARTESANAL, 2013)en el Art. 140, manifiesta que existen los siguientes tipos de artesanías:

a) Artesanía utilitaria

Es aquella que, ejercida en forma individual o por asociaciones, cooperativas, gremios o uniones de artesanos, transforma las materias primas, inclusive en la forma, hasta obtener bienes de uso

o consumo, con el predominio de la actividad manual sobre la mecanizada.

b) Artesanía de Servicios

Es aquella que, ejercida en forma individual o colectiva, no produce ningún bien sino que constituye una acción que busca llenar o satisfacer una necesidad de carácter material, ejercida a mano, tales como el mantenimiento o reparación de máquinas, equipos y bienes en general.

c) Artesanía Artística

Es aquella que, ejercida en forma individual o colectiva, produce un conjunto de obras plásticas de carácter estético o de otra naturaleza, tradicionales o no, funcionalmente satisfactorias y útiles, que sirvan para satisfacer necesidades materiales y espirituales, realizadas manualmente.

El Cantón Otavalo se ha caracterizado por la mayor producción de artesanías artísticas y utilitarias de gran belleza, lo que ha permitido que el cantón sea reconocido a nivel internacional.

2.2.5. ARTESANO

Según la página (www.definicion-de.es) define como: *“Persona que ejerce un oficio manual por cuenta propia. Actualmente se designa así a la persona que hace objetos de uso doméstico imprimiéndoles su sello personal.”*

Es una persona que posee una gran habilidad, capacidad y creatividad para procesar la materia prima en productos de valor artístico, decorativos, trabaja de forma individual, familiar o con la ayuda de algunos trabajadores y para la producción utiliza sus propios recursos.

Según (LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO, 2013), en el art 2, literal b) manifiesta que un artesano es: *“Trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio de Relaciones Laborales, desarrolle su actividad y trabajo personalmente y hubiere invertido en su taller, en implementos de trabajo, maquinarias y materias primas, una cantidad no superior al veinticinco por ciento (25%) del capital fijado para la pequeña industria. Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aunque no haya invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o carezca de operarios.”*

En el cantón Otavalo la mayoría de los artesanos no están registrados en la Junta Nacional de Defensa del Artesano, así mismo los productores para la elaboración de artesanías no requieren de mayores inversiones en herramientas de trabajo, por lo que en la producción predomina la fuerza de trabajo, habilidad y la creatividad.

2.2.6. REQUISITOS PARA LA CALIFICACIÓN Y RECALIFICACIÓN DEL ARTESANO

Según (www.artesaniasidelecuador.com, 2013) manifiesta que:

Para obtener la calificación de un Taller Artesanal, el artesano debe solicitarla al Presidente de la Junta Nacional, Provincial o Cantonal de Defensa del Artesano, según corresponda, adjuntando los siguientes documentos:

- 1. Solicitud de la Junta Nacional de Defensa del Artesanos (adquirir el formulario en la Junta).*
- 2. Copia del Título Artesanal.*
- 3. Carnet actualizado del gremio.*
- 4. Declaración Juramentada de ejercer la artesanía para los artesanos autónomos.*

5. *Copia de la cédula de ciudadanía.*
6. *Copia de la papeleta de votación (hasta los 65 años de edad).*
7. *Foto a color tamaño carnet.*
8. *Tipo de sangre.*
9. *En caso de recalificación, copia del certificado de la calificación anterior.*

El contar con un carnet que certifique ser artesano calificado le permite gozar de muchos beneficios e ingresar en un mercado competitivo, además pueden exigir el apoyo del gobierno para fortalecer la actividad artesanal.

2.2.7. BENEFICIOS DEL ARTESANO

Según la (LEY DEL FOMENTO ARTESANAL, 2013), en el Artículo 9 (Capítulo 1) indica:

Los artesanos, personas naturales o jurídicas, que se acojan al régimen de la presente Ley, gozarán de los siguientes beneficios:

- a) *Exoneración de hasta el ciento por ciento de los impuestos arancelarios y adicionales a la importación de maquinaria, equipos auxiliares, accesorios, herramientas, repuestos nuevos, materias primas y materiales de consumo, que no se produzcan en el país y que fueren necesarios para la instalación, mejoramiento, producción y tecnificación de los talleres artesanales.*
- b) *Exoneración total de los derechos, timbres, impuestos y adicionales que graven la introducción de materia prima importada dentro de cada ejercicio fiscal, que no se produzca en el país y que fuere empleada en la elaboración de productos que se exportaron.*

- c) *Exoneración total de los impuestos y derechos que graven la exportación de artículos y productos de la artesanía.*
- d) *Exoneración total de los impuestos a los capitales en giro.*
- e) *Exoneración de derechos e impuestos fiscales, provinciales y municipales, inclusive los de alcabala y de timbres, a la transferencia de dominio de inmuebles para fines de instalación, funcionamiento, ampliación o mejoramiento de los talleres, centros y almacenes artesanales, donde desarrollan en forma exclusiva sus actividades.*
- f) *Exoneración de los impuestos que graven las transacciones mercantiles y la prestación de servicios, de conformidad con la Ley.*
- g) *Exoneración de impuestos arancelarios adicionales a la importación de envases, materiales de embalaje y, de acuerdo con el Reglamento, similares, cuando las necesidades de los artículos o producción artesanal lo justifiquen, siempre que no se produzcan en el país.*
- h) *Exoneración total de los derechos, timbres e impuestos que graven los actos constitutivos, reformas de estatutos, elevación de capital de asociaciones, gremios, cooperativas, uniones de artesanos u otras personas jurídicas reconocidas legalmente, conforme lo determina la presente Ley.*
- i) *Las personas naturales o jurídicas acogidas a esta Ley percibirán hasta el 15% en general como Abono Tributario o sobre el valor FOB de las exportaciones, y, como adicional, por razones de difícil acceso a mercados externos, licencias, permisos previos, competencia en el mercado, costos y fletes y lo que representan los nuevos mercados, hasta el 10 % de los porcentajes que se establecieren legalmente.*

- j) *Exoneración de los impuestos, derechos, servicios y demás contribuciones establecidas para la obtención de la patente municipal y permisos de funcionamiento.*

Los beneficios antes mencionados solo son para aquellos artesanos que se encuentren calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

2.2.8. CARACTERÍSTICAS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA ARTESANAL

Según (PITAS, págs. 51-52) en su estudio “Artesanías y Modernización en el Ecuador manifiesta que las características principales son las siguientes:

- ✓ *El artesano es el productor directo que cuenta con instrumentos de producción propios y elabora objetos manufacturados o presta ciertos servicios.*
- ✓ *El artesano independiente controla directamente el proceso de trabajo y, a su vez, es el dueño del resultado de este proceso, decide sobre el tipo, cantidad y calidad del producto que elabora.*
- ✓ *El artesano dispone de pocas maquinarias o instrumentos de trabajo y de poco trabajadores que pueden ser: trabajadores familiares asalariados.*
- ✓ *En el proceso productivo artesanal prevalece el factor trabajo sobre el factor capital y el trabajo manual sobre la producción mecanizada.*
- ✓ *Dentro del taller artesanal, el maestro artesano participa directa y activamente en el proceso físico de producción y dedica relativamente poco tiempo a las tareas administrativas y de comercialización.*

2.3. PRODUCCIÓN

(MÉNDEZ, 2009, pág. 36), en su obra **Fundamentos de economía para la Sociedad del Conocimiento** afirma: “*La producción como la actividad humana consciente mediante la cual se transforman y adaptan los elementos de la naturaleza para satisfacer sus necesidades*”.

La producción es conjunto de actividades que consiste en transformar los recursos existentes de la naturaleza en productos que satisfagan las necesidades de la población, mediante la participación de la actividad humana y la utilización de medios de trabajo como son las maquinarias, herramientas, etc.

2.3.1. FACTORES DE PRODUCCIÓN

(PARKIN & LORIA, 2010, págs. 3 - 4), **Microeconomía Versión Para Latinoamérica** afirma que: *los bienes y servicios se producen usando recursos productivos que los economistas llaman factores de producción. Los factores de producción se agrupan en cuatro categorías:*

- Tierra.
- Trabajo.
- Capital.
- Habilidades empresariales (Entrepreneurship).

Tierra: Los “dones de la naturaleza” que utilizamos para producir bienes y servicios se conocen como tierra. En economía, la tierra es aquello que en el lenguaje cotidiano llamamos *recursos naturales*. Este concepto engloba a la tierra en el sentido común y corriente, junto con los minerales, el petróleo, el gas, el carbón, el agua, el aire, los bosques y los peces.

Trabajo: El tiempo y esfuerzo que la gente dedica a producir bienes y servicios recibe el nombre de trabajo. En él se incluyen el esfuerzo físico

y mental de toda la gente que labora en el campo, las construcciones, las fábricas, los comercios y las oficinas.

Capital: Las herramientas, los instrumentos, las máquinas, los edificios y otras construcciones que las empresas utilizan para producir bienes y servicios constituyen lo que se denomina **capital**.

Habilidades empresariales (Entrepreneurship): El recurso humano que organiza el trabajo, la tierra y el capital recibe el nombre de habilidades empresariales. Los empresarios discurren nuevas ideas sobre qué producir y cómo hacerlo, toman decisiones de negocio y asumen los riesgos que surgen a partir de ellas.

Los factores de producción son todos aquellos recursos que una empresa o una persona utiliza para transformar y producir bienes y servicios con el fin de satisfacer las necesidades de los consumidores.

2.3.2. MEDIOS DE PRODUCCIÓN

(VIDAL, 2008, pág. 67), en su obra **Microeconomía** lo define así: *“Son los bienes de capital como maquinaria y equipo entre otros los servicios, los insumos y la tecnología (combinación de trabajo y capital que busca la eficiencia)”*.

Entendido como los medios de trabajo o instrumentos que utiliza el hombre a fin de crear o transformar la materia prima en productos. Se busca eficiencia en la producción.

2.3.3. FUNCIÓN DE PRODUCCIÓN

(MANKIWI, 2009, pág. 395), **Principios de Economía** sostiene que: *“La función producción es la relación entre insumos de la producción y la cantidad de producción. Mientras aumenta la cantidad de insumos, la función de producción se hace más plana reflejando así la propiedad de los rendimientos decrecientes.”*

La función de producción representa la cantidad que se va a producir utilizando adecuadamente los diferentes recursos productivos.

2.3.4. PRODUCTIVIDAD

(GRECO, 2013, pág. 210) , **Diccionario preciso de economía** señala que es: *“rendimiento logrado en cualquier proceso o actividad productiva en función de los factores que concurren a su producción. Su cálculo se hace en base a índices que representan la razón entre el producto y la estructura y/o factores productivos expresados en cantidades físicas o unidades de producción o capacidades productivas.”*

La productividad establece la relación entre los recursos utilizados y los productos obtenidos, a decir; es la eficiencia en el manejo de los factores productivos.

2.3.5. TIPOS DE SISTEMAS DE PRODUCCIÓN

Según (es.scribd.com, 2013) los tipos de producción pueden ser de la siguiente manera:

a) Producción por trabajos o bajo pedido

Este produce solamente después de haber recibido un encargo o pedido de sus productos. El caso más simple de producción bajo pedido es el del taller o de la producción unitaria. Es el sistema en el cual la producción se hace por unidades o cantidades pequeña, cada producto a su tiempo lo cual se modifica a medida que se realiza el trabajo. El proceso productivo es poco automatizado y estandarizado

b) Producción continua

En este se producen un determinado producto, sin cambios, por un largo período. El ritmo de producción es acelerado y las operaciones se ejecutan sin interrupción. Como el producto es el mismo, el proceso de producción no sufre cambios seguidos y puede ser perfeccionado continuamente.

c) Producción por lote

Producen una cantidad limitada de un producto cada vez, al aumentar las cantidades más allá de las pocas que se fabrican al iniciar la compañía, el trabajo puede realizarse de esta manera. Esa cantidad limitada se denomina lote de producción. Estos métodos requieren que el trabajo relacionado con cualquier producto se divida en partes u operaciones, y que cada operación quede terminada para el lote completo antes de emprender la siguiente operación.

2.3.6. PRODUCCIÓN ARTESANAL

En el sitio web (artesaniamorillas.blogspot.com, 2012), manifiesta que las características son las siguientes:

- a) *Fabricación manual, domiciliaria, para consumo de la familia o la venta de un bien restringido.*
- b) *En el mismo lugar se agrupan el usuario, el artesano, el mercader y el transporte.*
- c) *Requiere de una fuerza laboral altamente especializada en el diseño de las operaciones de manufactura, especialmente para el armado final del producto.*
- d) *Tienen una organización descentralizada en una misma ciudad.*
- e) *Cada artesano se especializa en un componente del producto.*
- f) *El volumen de la producción es generalmente reducido.*

2.3.7. PROCESO PRODUCTIVO

(ANZOLA, 2010, pág. 125), en Administración de pequeñas empresas expresa: “Conjunto de actividades que se llevan a cabo para elaborar un producto. En él se conjuntan la maquinaria, la materia prima y las personas.”

Se puede entender como un conjunto de procesos que se realizan con el objeto de obtener bienes y servicios en un determinado tiempo, y que estos productos resultantes satisfagan las necesidades de la población.

2.3.8. TECNOLOGÍA

(ARBOLEDA, 2001, pág. 186), en **Proyectos Formulación, evaluación y control** explica: *“El primer paso consiste en identificar la tecnología; es decir, el conjunto de conocimientos técnicos, equipos y procesos que se emplean para obtener el bien o para prestar el servicio”.*

La tecnología ha logrado que el hombre aproveche de manera eficiente los recursos y ha permitido mejorar la calidad de los procesos productivos, y esto conlleva a obtener un producto que satisfaga las necesidades de los consumidores.

2.3.9. CALIDAD

(CORDOVA, 2011, pág. 268), en su obra **Formulación y Evaluación de Proyectos** dice que: *“La calidad es el conjunto de características de un bien o servicio, capaz de satisfacer las necesidades para las que fueron diseñadas, cuidando que el producto sea adecuado para el uso exclusivo.”*

Se refiere a cumplir con todos los requerimientos necesarios para dar un producto acorde a las expectativas, gustos y preferencias de los clientes.

2.4. MERCADO

(GREGORY, 2009, pág. 66), en **Principios de Economía** afirma: *“Es un grupo de compradores y vendedores de un bien o servicio en particular.”*

Se entiende como el lugar donde acuden los productores y los consumidores de un bien o servicio para realizar la actividad de intercambio a un precio determinado.

2.4.1. TIPO DE MERCADO

(MÉNDEZ, 2009, págs. 305-309), en **Fundamentos de economía para la Sociedad del Conocimiento** manifiesta que los mercados se pueden clasificar en:

a) De acuerdo con su área geográfica:

- *Locales:* Se establecen en una determinada localidad.
- *Regionales:* abarcan varias localidades integradas en una región económica.
- *Nacionales:* mercado cuyo intercambio se realizan dentro de una nación o país.
- *Mundiales:* Conjunto de transacciones internacionales (entre países).

b) De acuerdo con lo que se ofrece

- *De mercancía:* Se ofrecen bienes producidos específicamente para venderlos.
- *De servicios:* No ofrecen bienes producidos sino servicios.

c) De acuerdo con el tiempo de formación del precio

- *De oferta instantánea:* El precio se establece rápidamente y está determinado por el precio de reserva (último precio al cual venderá el oferente).
- *De corto plazo:* El precio no se establece rápidamente y se encuentra determinado en gran parte por los costos de producción.
- *De largo plazo:* El precio se establece lentamente y está determinado en buena medida por los costos de producción.

d) De acuerdo con la competencia

- *Competencia perfecta:* Existen gran cantidad de compradores y de vendedores de manera que ningún comprador o vendedor individual ejerce influencia decisiva sobre el precio.
- *Competencia imperfecta:* El número de oferentes no es tan grande como en la competencia perfecta; puede ser un reducido número o bien un solo vendedor.

e) Otros tipos de mercado

- *Mercado de trabajo:* Conjunto de la oferta y la demanda de mano de obra.
- *Mercado de capitales:* Conjunto de la oferta y la demanda de capitales que se mueven a través del sistema financiero.
- *Mercado de dinero:* Conjunto de la oferta y la demanda de dinero que se mueve a través de los diferentes instrumentos del sistema bancario.
- *Mercado a futuro:* Relación que existe entre compradores y vendedores para realizar transacciones que se concretaran en compraventa futura de bienes.
- *Mercado de divisas:* Conjunto de compradores y vendedores de monedas extranjeras en un país.
- *Mercado informal:* Está formado por el comercio ambulante, puestos callejeros y compradores de los productos y servicios.

2.4.2. OFERTA

(BACA, 2010, pág. 41), en su obra **Evaluación de Proyectos** expresa:
“Es la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de oferentes (productores) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado”.

Entendido a la oferta como un conjunto de bienes y servicios que los productores ponen a disposición del consumidor.

2.4.3. DEMANDA

(VIDAL, 2008, pág. 31), en **Microeconomía manifiesta**: *“Es la cantidad que los consumidores están dispuestos a comprar en un periodo dado a un precio en particular.”*

Se puede entender que es la cantidad de bienes que un conjunto de compradores pueden adquirirlo con la finalidad de satisfacer sus necesidades.

2.4.4. COMERCIALIZACIÓN

(ARAUJO, 2012, págs. 47-48), en **Proyectos de Inversión** expresa:
“La comercialización es el conjunto de actividades que los oferentes realizan para lograr la venta de sus productos; por tanto, el análisis de la oferta y la demanda deberá ser complementado con el estudio de los diversos elementos de comercialización”.

La comercialización es la actividad que se realiza con el objetivo de permitir que los consumidores tengan acceso a los bienes y servicios que la empresa produce.

2.4.5. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

(ANZOLA, 2010, pág. 160), en **Administración de pequeñas empresas** define: *“Es la ruta o medios a través de los cuales se desplazan los productos, desde el lugar donde se producen hasta el que se consumen.”*

Se puede entender como los caminos a seguir para poner a disposición los productos a los demandantes.

2.4.6. TIPOS DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Según (BACA, 2010, págs. 48-49), en su obra **Evaluación de Proyectos manifiesta**: Existen dos tipos de canales de distribución dependiendo del producto y estas son:

a) *Canales para productos de consumo:*

- *Productor – consumidor*: Se utiliza cuando el consumidor acude directamente a la fábrica a comprar los productos.
- *Productor – minorista – consumidor*: la fuerza se adquiere al entrar en contacto con más minoristas que exhiban y vendan los productos.
- *Productor- mayorista- minorista- consumidor*: El mayorista entra como auxiliar al comercializar productos más especializados.
- *Productor – agente- mayorista- minorista- consumidor*: Es el más utilizado por empresas que venden sus productos a cientos de kilómetros de su sitio de origen.

b) *Canales para productos industriales*

- *Productor- consumidor industrial*: Es usado cuando el fabricante considera que la venta requiere atención personal al consumidor
- *Productor- distribuidor industrial – consumidor industrial*: La fuerza de ventas de ese canal reside en que el productor tenga contacto con muchos distribuidores.
- *Productor- agente- distribuidor- usuario industrial*: Se usa para realizar ventas en lugares muy lejanos.

2.4.7. COMPETENCIA

(GRECO, 2013, págs. 58 - 59), **Diccionario preciso de economía** indica que competencia es: *“Esfuerzo de una o más partes, que actúan independientemente, para obtener la preferencia de una tercera en los términos más favorables.”*

Se habla de competencia cuando en el mismo mercado acuden varios oferentes, donde cada cual busca ofrecer de mejor manera el producto con la finalidad de captar al demandante.

2.5. COMPETITIVIDAD

(www.zonaeconomica.com, 2013), expresa: *“es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación a sus competidores. La competitividad depende de la relación entre el valor y la cantidad del producto ofrecido y los insumos necesarios para obtenerlo (productividad), y la productividad de los otros oferentes del mercado.”*

El ser competitivo significa obtener mayor rentabilidad debido al manejo eficiente de los recursos, permitiendo obtener mayor cantidad de producción y de alta calidad, satisfaciendo los requerimientos de los clientes.

2.6. COMERCIO

(QUEVEDO, 2008, pág. 11), en **Derecho Mercantil** expresa: *“consiste en esencia en una actividad de mediación o interposición entre productores y consumidores con el propósito de lucro.”*

Es la actividad económica que se basa en el intercambio de los bienes y servicios en un lugar determinado, con el fin de satisfacer las necesidades tanto de los compradores y vendedores; aquella persona que realiza la compra puede hacer un uso directo del producto o también puede volver a venderlo.

2.6.1. TIPOS DE COMERCIO

Según (concepto definicion.de, 2013) manifiesta: el comercio puede ser:

a) Comercio interno

El que se realiza un intercambio de mercancías dentro de la frontera nacional y que es regulada por medio de normativas legales que son las que permiten que se conforme a la economía como un sector formal.

Existen dos formas de realizar negociaciones:

- ***El comercio al por menor:*** se realiza en pequeña escala y en estos el producto llega directamente al consumidor final, en unidades.
- ***El comercio al por mayor:*** en el que se intercambian enormes cantidades de productos y la compra-venta no se establece con el consumidor final, sino con una empresa manufacturera para que transforme al producto o bien a otro comerciante para que la venda nuevamente.

b) Comercio exterior

En este caso la compra y venta se realiza entre sectores públicos y privados de la nación con comerciantes ubicados en países extranjeros. Esta forma de comercializar está regulada por normativas internacionales

Dentro del comercio exterior existen dos clases:

- **Exportación:** cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales.
- **Importación:** la compra se realiza a un vendedor que se ubica fuera del límite nacional

2.6.2. COMERCIANTE

(QUEVEDO, 2008, pág. 12), **Derecho Mercantil** define que:” *es la persona que, buscando el lucro, realiza actos de comercio haciendo de ello su profesión habitual, su modus vivendi.*”

Comerciante es aquella persona que realiza la actividad comercial, donde se dedica a comprar diferentes productos, para luego vender a un precio mayor, con el fin de obtener una utilidad.

2.7. DESARROLLO

(VIZCARRA, 2007, pág. 164), **Diccionario de economía** manifiesta: “*Es el proceso de crecimiento de la economía que ocurre aunado a la modificación de otros aspectos económicos y sociales; su principal característica es una elevación del nivel de vida de los habitantes de un país como resultado del crecimiento de las cifras macroeconómicas.*”

El desarrollo es un proceso que implica una mayor integración social y económica de los grupos sociales para que puedan satisfacer sus necesidades básicas y que puedan tener acceso a los servicios básicos garantizando la calidad de vida y con ello se disminuiría la existencia de grupos viviendo en condiciones de marginalidad.

2.7.1. DESARROLLO ECONÓMICO

Para (ZORRILLA & MÉNDEZ, 2003, págs. 58-59), en **Diccionario de economía** *sostienen que:*

“*Es el proceso mediante el cual los pasos pasan de un estado atrasado de su economía aun estado avanzado de la misma. En este nivel alcanzado en el desarrollo representa niveles de vida para la población en su conjunto, trae como consecuencias que los niveles de vida vayan mejorando día con día, lo que representa cambios cuantitativos y cualitativos. Dos expresiones fundamentales del desarrollo económico*

son: aumento de la producción y productividad per cápita en las diferentes ramas económicas y aumento del ingreso per cápita”.

El desarrollo económico busca el bienestar económico de toda la población para así garantizar una mejor calidad de vida, satisfaciendo las necesidades básicas y además se busca tener un crecimiento en la producción en los diversos sectores productivos, generando así empleo y una mejor distribución del ingreso.

2.7.2. DESARROLLO SOCIAL

(MIDGLEY, 2012), en gerenciasocial.bligoo.com.ve afirma que: *“El desarrollo social es un proceso de promoción del bienestar de las personas en conjunción con un proceso dinámico de desarrollo económico”*

El desarrollo social implica que toda la sociedad satisface sus necesidades, está reflejado en el mejoramiento de la calidad de vida de las personas en los diferentes ámbitos como: salud, educación, vivienda, empleo, etc.

2.7.3. DESARROLLO SOCIOECONÓMICO

Según ([es.scribd.com/doc, 2011](https://es.scribd.com/doc/2011))manifiesta:

El Desarrollo Socioeconómico es un proceso en el cual nos da como resultado una mejor calidad de vida para los individuos que conforman un país o que están dentro de un mismo territorio, para eso es necesario una explotación racional de los recursos del planeta, siempre y cuando esta sea destinada para beneficio de la humanidad de tiempo presente y futuro.

El desarrollo socioeconómico es un proceso que ocurre en el tiempo e implica mejoras en las condiciones de vida de la sociedad a través de una evolución en los ámbitos económico, cultural, político y social.

En síntesis, su objetivo primordial es el bienestar humano de toda la población de un país.

2.7.4. CRECIMIENTO ECONÓMICO

(MÉNDEZ, 2009, pág. 282), en **Fundamentos de economía para la sociedad del conocimiento** indica: *es el incremento de las actividades económicas, lo cual es un fenómeno objetivo, por lo que puede ser observables y también medible. En el crecimiento económico se manifiesta la expansión de las fuerzas productivas, es decir, de la fuerza de trabajo del capital, de la producción, de las ventas y del comercio.*”

Entendiendo crecimiento económico al incremento de la producción en los sectores económicos. Se mide a través del PIB per cápita de los individuos de un país o por el bienestar de la población y de la mejora de las condiciones socio-económicas de un país.

2.7.5. NECESIDADES BÁSICAS

(www.definicionabc.com, 2013), define a la necesidad como: *“a aquellas sensaciones de carencia, propias de los seres humanos y que se encuentran estrechamente unidas a un deseo de satisfacción de las mismas...Existen cinco tipos de necesidades básicas: las fisiológicas, de seguridad y protección, afectivas, de autoestima y de autorrealización”*.

Toda persona tiene necesidades básicas como: alimentación, vestido, salud vivienda, educación, protección, comunicación, responsabilidades, derechos, etc,

2.7.6. SERVICIOS BÁSICOS

Según (www.slideshare.net, 2013)manifiesta: “al que toda persona, sin importar donde viva, tenga acceso, ya que garantiza un mínimo de calidad de vida para a partir de ahí realizar su desarrollo personal. Los servicios básicos deben ser accesibles para todo el mundo. Independientemente de su situación geográfica o de su nivel de renta, todos los ciudadanos deben poder acceder a los servicios definidos como básicos”.

Los servicios básicos permiten a la sociedad a tener una vida saludable y vivir en un ambiente digno. Dentro de los servicios básicos tenemos: agua potable y alcantarillado, energía eléctrica, medios de comunicación, infraestructura vial.

2.7.7. CALIDAD DE VIDA

(MARTINEZ, 2004), manifiesta que es: "La capacidad que posee el grupo social ocupante de satisfacer sus necesidades con los recursos disponibles en un espacio natural dado."

La calidad de vida es el mejoramiento de vida de las personas en el sentido de tener un nivel económico estable que permite satisfacer todas sus necesidades.

2.8. INDICADORES SOCIALES

2.8.1. POBLACIÓN

(Diccionario General de la Lengua Española, 2011, pág. 1501), manifiesta que: *"Conjunto de los individuos de un lugar determinado que comparten una característica o circunstancia común y son objeto de un estudio estadístico."*

2.8.2. EDUCACIÓN

(Diccionario General de la Lengua Española, 2011, pág. 697) , indica que es: *"Formación destinada a desarrollar la capacidad intelectual, moral y afectiva de las personas de acuerdo con la cultura y las normas de convivencia de la sociedad a la que pertenecen"*.

2.8.3. ANALFABETISMO

(conceptosydefiniciones.wordpress.com, 2011), define: *"Es la ausencia de conocimientos que tiene una persona en el ámbito de la lectura y escritura."*

2.8.4. VIVIENDA

(www.definicionabc.com, 2013), señala que: *“es aquel espacio físico, generalmente un edificio, cuya principal razón de ser será la de ofrecer refugio y descanso.”*

2.8.5. SALUD

(Diccionario General de la Lengua Española, 2011, pág. 1711), manifiesta como: *“Estado en que un ser u organismo vivo no tiene ninguna lesión ni padece de ninguna enfermedad y ejerce con normalidad todas sus funciones.”*

2.8.6. POBREZA

(www.definicionabc.com, 2013), indica que: *“Es una situación social y económica caracterizada por una carencia marcada en la satisfacción de las necesidades básicas.”*

2.8.7. EMPLEO

(Diccionario General de la Lengua Española, 2011, pág. 719) Señala que es: *“Ocupación de una persona en una actividad, un trabajo, negocio, etc.”*

2.8.8. DESEMPLEO

(www.eco-finanzas.com, 2013), dice que es: *“Parte de la fuerza de trabajo que estando en condiciones de trabajar no se encuentra ocupada en actividades productoras de Bienes o servicios.”*

2.8.9. MIGRACIÓN

(Diccionario General de la Lengua Española, 2011, pág. 1248) Afirma que es *“Movimiento de la población que consiste en dejar el lugar de residencia para establecerse en otro país o región, generalmente por causas económicas o sociales.”*

Los indicadores sociales es una herramienta que permite conocer, describir, explicar y ayuda a darnos cuenta de cómo es la realidad de la sociedad. Define prioridades y busca solucionar los problemas a través de la aplicación de estrategias, políticas y programas sociales

2.9. MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

2.9.1. MÉTODO INDUCTIVO

(LARA, 2011), en Fundamentos de investigación lo define así: *“Con este método se utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones, cuya aplicación sea de carácter general. El método se inicia con el estudio individual de los hechos y se formulan conclusiones universales que se postulan como leyes, principios o fundamentos de una teoría.”*

Pues una forma de llevar a cabo el método inductivo es proponer, mediante diversas observaciones de los sucesos u objetos en estado natural, una conclusión que resulte general para todos los eventos de la misma clase.

2.9.2. MÉTODO DEDUCTIVO

(LARA, 2011, pág. 60), Fundamentos de investigación expresa: *“Es un método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares. El método se inicia con el análisis de los postulados, teoremas, leyes, principios, etc., de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares”*.

El método deductivo permite al investigador analizar de lo general a lo particular de forma que partiendo de enunciados de carácter universal y utilizando instrumentos científicos, se deducen enunciados particulares.

2.9.3. MÉTODO ANÁLITICO - SINTÉTICO

(LARA, 2011, pág. 60), **Fundamentos de investigación** afirma: *“Este método estudia los hechos, partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlas de forma individual (análisis), y luego se integran dichas partes para estudiarlas de manera holística e integral (síntesis).”*

La aplicación de éste método permitirá conocer más sobre el problema de estudio; con lo cual se puede: analizar, explicar y comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías que me permitan dar solución al mismo

2.9.4. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

(POSSO, 2009, pág. 63), **Metodología para el Trabajo de Grado manifiesta:** *Las técnicas son procedimientos o recursos fundamentales de recolección de información de los que se vale el investigador para acercarse a los hechos y acceder a su conocimiento.”*

Las diferentes técnicas existentes permite al investigador a obtener información suficiente que ayuda al desarrollo del estudio. Las técnicas pueden ser: observación directa, encuesta, entrevista y fichaje.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

El tipo de estudio que se utilizó en la presente investigación tiene un enfoque mixto. El primer fue un estudio de campo con el objetivo de conocer y recolectar toda la información directa de los productores y comerciantes acerca de la actividad artesanal, mediante técnicas como son la observación directa y encuestas. El segundo fue documental esto se utilizó en la recolección de datos con respecto al tema de estudio, en todo tipo de documentos como pueden ser libros, revistas, folletos e informes. Asimismo fue descriptivo porque describe las características de las formas de producción y comercialización de las artesanías. Finalmente fue explicativa porque con los resultados que se obtuvo se centra en exponer porque ocurre un fenómeno en este caso explica el aporte del sector artesanal en el desarrollo socioeconómico del cantón Otavalo.

3.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

En esta investigación el diseño que se aplicó es no experimental de corte transversal, porque no se realiza ninguna manipulación de las variables; simplemente se recolectó los datos en un tiempo determinado, con el fin de describir las variables planteadas en este estudio que fueron estudiados a través de los indicadores correspondientes, para posteriormente analizar la incidencia del sector artesanal en el desarrollo socioeconómico del cantón en los últimos 5 años.

3.3. MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

En la presente investigación se utilizó los métodos de investigación inductivo, deductivo, análisis y sintético. La inducción se aplicó para realizar y

analizar el diagnóstico situacional, lo que permitió conocer el entorno de la actividad artesanal y las problemáticas existentes. La deducción se empleó en el desarrollo del marco teórico, así también se utilizó para establecer las conclusiones y recomendaciones en base a los datos expuestos de la investigación. El análisis y síntesis se aplicó para la presentación e interpretación de la información recolectada y la constatación de los objetivos planteados en el presente estudio.

3.4. TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN

Las técnicas que se utilizaron fueron: la observación que permitió conocer de mejor manera las formas de producción y comercialización; además se utilizó la encuesta que fue aplicado a los productores y comerciantes de artesanías del cantón Otavalo, con el objeto de conocer el comportamiento de las variables que se investiga ,finalmente se aplicó la entrevista que fue encaminada a ejecutar a personas relacionadas en el tema en estudio, en este caso fue al dirigente de la “Unión de Artesanos Indígenas del Mercado Centenario de Otavalo” (UNAIMCO), quien trabaja por el bienestar de los artesanos y conoce de mejor manera la situación del sector artesanal .

3.5. INSTRUMENTOS

Los instrumentos que se utilizaron en la investigación para la recopilación de la información fueron las siguientes:

- ❖ Cuestionario para la encuesta (Productores y comerciantes).
- ❖ Cuestionario para la entrevista.
- ❖ Cámara fotográfica.

3.6. VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DE LOS DATOS

3.6.1. Validez

El cuestionario fue debidamente estructurado y organizado en base a las variables e indicadores, que permitan dar respuesta a los objetivos planteados en la investigación; además fue revisado minuciosamente por el asesor, para que esto

tenga relación con el tema de estudio y se obtenga suficiente información que permita el desarrollo de la investigación.

3.6.2. Confiabilidad de los datos

Las encuestas antes de ser aplicadas fueron sometidas a una prueba piloto, en este caso se escogió al 5% de cada población, lo cual permitió detectar errores al momento de formular las preguntas e incluir variables importantes que no fueron tomadas en cuenta; con esto se determinó la confiabilidad y la seguridad de los resultados obtenidos.

3.7. PROCEDIMIENTO PARA LA ELABORACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Para el desarrollo de esta investigación se realizó los siguientes pasos:

- a) Formulación del diagnóstico.
- b) Planteamiento de los objetivos (general y específico).
- c) Estructuración de la matriz de relación (variables e indicadores).
- d) Definición de la población y la muestra.
- e) Elaboración de los instrumentos de recopilación de datos como es la encuesta.
- f) Aplicación de las encuestas a los productores y comerciantes.
- g) Una vez realizadas las encuestas se procedió a la tabulación de los datos para conocer los resultados concernientes a la actividad artesanal.
- h) Interpretación y análisis de los resultados obtenidos de la aplicación de los instrumentos de recopilación de información.
- i) Desarrollo del marco teórico.
- j) Diseño de la metodología.
- k) Contrastación de las preguntas de investigación.
- l) Finalmente se planteó conclusiones y recomendaciones del tema en estudio.

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. DISCUSIÓN DE RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Para el análisis e interpretación de los resultados se procedió a verificar cada uno de los objetivos planteados al inicio del trabajo, para ello se utilizó la información recopilada a través de las diferentes técnicas de investigación, mismos que contribuyeron a conocer el talento humano que labora en la actividad artesanal, la formas de producción, de comercialización, las condiciones socio económicas de los artesanos y la incidencia del sector artesanal en el desarrollo socioeconómico del cantón Otavalo en los últimos 5 años.

4.2. CONTRASTACIÓN DE RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

A continuación se medirá la incidencia de las actividades artesanales en el desarrollo socio económico de los artesanos y del Cantón Otavalo. Se determinan los principales indicadores y a través de una matriz de impactos se medirán los niveles de incidencia en varios aspectos, que han sido ubicados a lo largo de la presente investigación.

4.2.1. Talento humano que participa en la actividad artesanal

La actividad artesanal es ejercida tanto por hombres y mujeres, se ha identificado que las personas que participan en esta labor son de diferentes edades, según la encuesta aplicada, la mayoría de los artesanos tienen más de 35 años, así mismo han trabajado por más de 11 años lo que implica que tienen mayor experiencia en la producción y tienen un nivel de instrucción primaria y además el 29,36 % de los productores no tienen ninguna instrucción a pesar de que la tasa de analfabetismo ha disminuido en el cantón, en el 2001 era de 33,6 % y en el

2010 de 17,91 % , esto es debido a que la actividad artesanal se concentra más en el sector rural.

CUADRO N°. 41
EDUCACIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTÓN OTAVALO

Sector Indicador	Medida	Cantón Otavalo
Analfabetismo	%(15 años y más)	17.91
Analfabetismo funcional	%(15 años y más)	28.47
Escolaridad	Años de estudio	7.03
Instrucción superior	%(24 años y más)	13.79
Primaria completa	%(12 años y más)	73.87
Secundaria completa	%(18 años y más)	28.66

FUENTE: SIISE, (Mayo, 2013).

ELABORACIÓN: Santillán Janeth

Además el 79,22 % de ellos no poseen el carnet de la calificación artesanal debido al desconocimiento de los requisitos para inscribirse o por desinterés por optar por un carnet y es por ello no han recibido ningún tipo de capacitación y asesoría técnica.

En cuanto a la asociatividad tan solo el 18,84 % de los productores y el 23,48 % de los comerciantes son socios de alguna red artesanal u organización gremial, esto es debido a que los artesanos prefieren trabajar individualmente si ningún apoyo por partes de los gremios, ya que no creen el verdadero apoyo que pueden recibir.

Según los registros el Gobierno Autónomo Descentralizado existe las siguientes asociaciones o redes artesanales:

1. Asociación Artes Run Awashka
2. Asociación de Artesanos Tío Handy Kraft

3. Asociación de Sombrereros de Ilumán
4. Federación de artesanos de Otavalo
5. Ñucanchi Maki
6. Productores de Peguche
7. Red de confección sirakuna
8. Red de tapices Jahua Pamba
9. Red de tejidos y confecciones Cachicullá
10. Redes de atrapa sueños Koya Art
11. Sociedad Gremial de tejedores otavaleños
12. Unión de artesanos indígenas del mercado centenario (UNAIMCO)

Entre la organización más importante que apoya la actividad artesanal en el cantón se tiene a la UNAIMCO (Unión de Artesanos Indígenas del Mercado Centenario de Otavalo), que es una organización creada en el año de 1987 con el fin de fortalecer la actividad artesanal y de apoyar a los artesanos en asesorías y capacitaciones en temáticas de comercio exterior, productividad, e idiomas extranjeros, en los cuales se les otorga un certificado de aprovechamiento.

4.2.2. Formas de producción de las diferentes artesanías que se elaboran en el Cantón.

En cuanto a los tipos de artesanías que se elaboran entre los más representativos tenemos: el 44,6% de tejidos, 22,16% bordados, 9,70% sombreros, 6,37% cerámicas, 4,43 % bisutería y el 12,74% otros, entre los cuales son los instrumentos musicales, atrapa sueños, tallados en madera, pinturas, etc.

La actividad artesanal se ha caracterizado por ser familiar, porque existen familias enteras dedicadas básicamente a las artesanías, cada uno de los miembros realiza diferentes actividades en el proceso de elaboración y es por ello que el nivel de producción es limitada.

En cuanto a la materia prima en el caso del tejido en la década de los 70 se cardaba la lana de oveja para prepararlos en hilado a través de diversas actividades, pero en la actualidad ya se adquiere procesada por ahorrar el tiempo.

En los últimos años la producción artesanal ha tenido un proceso de evolución debido a que los niveles de producción no satisfacían la demanda, así obligando a los artesanos a incrementar su capacidad productiva mediante la implementación de formas mecánicas de producción en el proceso de elaboración de las artesanías de tejidos y bordados. Sin embargo, aún se conservan ciertas herramientas de trabajo precolombinas, como el caso de la libana o torno, que es un aparato autóctono que se utiliza para hacer bobinas de lana en el caso de los tejidos. Pero cabe recalcar que el 31,02 % de los productores todavía lo realiza todo el proceso de forma manual.

El ciclo productivo que gira en torno a la actividad artesanal comienza con la adquisición de materia prima, mismos que provienen de lugares externos al cantón, es por ello que la materia prima sube de precio constantemente. Luego mediante la participación de la mano de obra con la combinación de herramientas, métodos, técnicas, creatividad, transforman la materia prima en diversos productos de gran belleza.

A continuación se detalla las diferentes actividades que se realizan en la producción de tejido, uno de los productos más representativos del Cantón.

- Una vez adquirido la materia prima, el primer proceso para la elaboración del tejido es bobinar el hilo, en la cual el artesano con la ayuda del bobinador y el torno se procede a desenredar la madeja de hilo, traspasando a un cono y este luego se incrusta en la máquina manual.
- Con la máquina manual el artesano procede a la confección de los tejidos, donde se va tejiendo por piezas. En esta parte es muy importante que el productor tenga creatividad y mucha experiencia para obtener un producto de calidad.
- Luego se empieza a coser, uniendo todas las piezas e ir formando el producto según el modelo o diseño a realizarse, esto se lo hace de manera manual con la ayuda de una ajuga o crochet.

- Finalmente se procede a la revisión de calidad y asimismo a poner el cierre en los sacos o forro en las gorras, donde ya se obtiene el producto terminado listo para ser comercializado.

En artesano interviene en todo el proceso de elaboración, hasta obtener el producto final y comercializar en el mercado.

En cuanto a las unidades producidas mensualmente, según la encuesta la mayor parte de los artesanos elaboran en un intervalo de 100 a 300 unidades. La producción depende mucho del tipo de artesanías que confeccionan, ya que existen artículos que requieren más trabajo y tiempo que otros.

- **Ley de rendimientos decrecientes**

La ley de los Rendimientos decrecientes fue formulada por David Ricardo, y afirma que: a medida que se añada más cantidades de un factor productivo dentro del proceso de producción, manteniendo constantes el resto de los recursos, cada vez se obtendrá menor producción.

Según datos obtenidos en el presente estudio los artesanos producen 300 unidades de sacos o gorras, se requiere en promedio de 4trabajadores, si se contrata más mano de obra, el rendimiento va cada vez siendo menor y los recursos ya dejan de ser utilizados eficientemente.

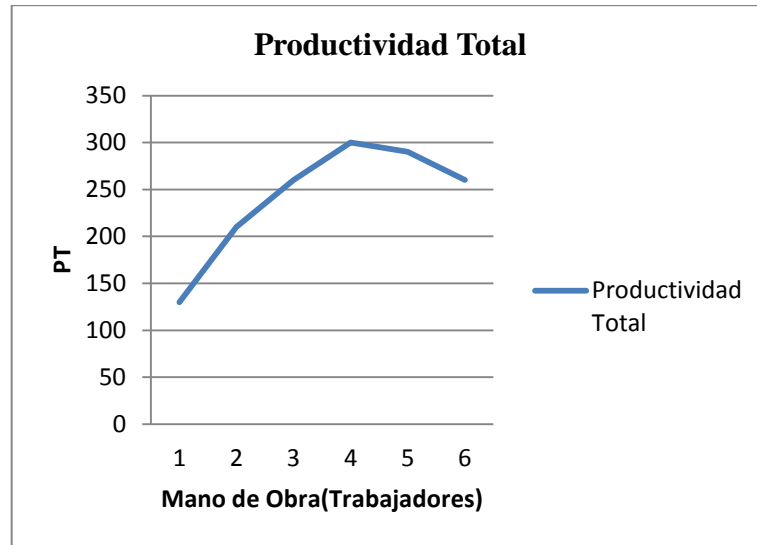
CUADRO N° . 42
RENDIMIENTOS DECRECIENTES

N° trabajadores	Productividad Total	Productividad marginal	Producto medio
1	130		130
2	210	80	105
3	260	50	86,67
4	300	40	75
5	290	-10	58
6	260	-30	43,33

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACIÓN: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 36

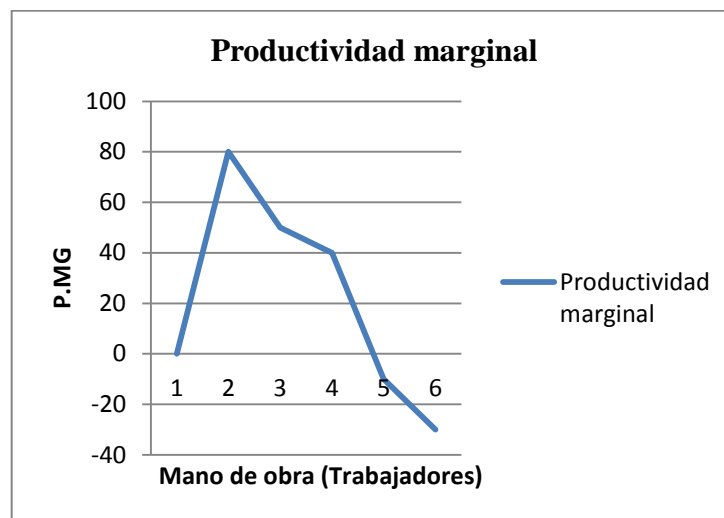
PRODUCTIVIDAD TOTAL



FUENTE: Investigación Directa
ELABORACIÓN: Santillán Janeth

GRÁFICO N° 37

PRODUCTIVIDAD MARGINAL



FUENTE: Investigación Directa
ELABORACIÓN: Santillán Janeth

La productividad total es la cantidad total de unidades producidas por cada factor utilizado.

La productividad marginal al principio al aumentar una unidad adicional de trabajo se obtiene un aumento en las unidades producidas, pero llega un punto máximo donde la producción empieza a decrecer.

4.2.3. Identificar las formas de comercialización de las artesanías.

Los principales actores dentro de la cadena de producción y comercialización son: los proveedores de la materia prima, los productores artesanos que trabajan los productos, comerciantes o intermediarios que pueden ser más de uno dentro de la cadena.

En el cantón la comercialización del producto se realiza por lo general en la plaza de Ponchos y su calles aledañas donde los artesanos – comerciantes ofertan los más variados productos de todos los rincones del cantón e incluso de algunos países.

Tan solo el 13,41% de los artesanos acuden todos los días de la semana, el 18,60% los días miércoles y el 35,98% los días sábado donde hay mayor afluencia de personas turistas quienes son sus posibles compradores.

Asimismo el 42,99% de los comerciantes artesanos no solo comercializan los productos dentro del cantón sino que se venden en diferentes ciudades del país principalmente en Quito, Guayaquil, Ambato, Cuenca, Latacunga, Ibarra, Saquisilí, Baños; y se exportan a España, Alemania, Estados Unidos, Venezuela, Chile, Inglaterra, Francia, Italia, República Dominicana, Colombia, Panamá, Brasil, México, Holanda, Portugal y Canadá. Entre las artesanías que más se exportan son el tejido y bordados, por la diversidad de sub productos, variedad de colores y texturas.

El cantón Otavalo es uno de los cantones con mayor producción de artesanías de la provincia de Imbabura, por lo que se suma a que la exportación ecuatoriana en el periodo 2008-2012 es la siguiente como se observa en el gráfico establecido por el Instituto Nacional de Promociones de Exportaciones (PROECUADOR).

GRÁFICO N° 38 EXPORTACIÓN DE ARTESANÍAS



FUENTE: PROECUADOR
ELABORACIÓN: Santillán Janeth

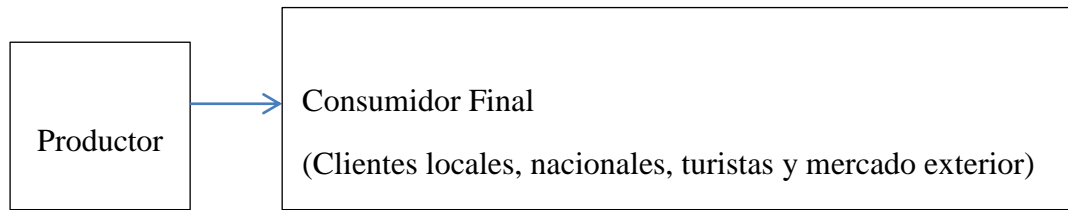
Con el fin de ayudar al artesano en las exportaciones el Sr. Marcelo Lema, director de Desarrollo Económico y Social del Municipio, indicó que firmaron un convenio con el Instituto Nacional de Promociones de Exportaciones, de acceder a nuevos mercados internacionales, beneficiando así a la economía del cantón y especialmente de las familias dedicadas a esta actividad.

Alfonso Yaselga ofrece sus artesanías en la Plaza de los Ponchos por 27 años indicó que: "Con las exportaciones la economía del cantón subió significativamente, y eso ha servido para que el comercio de Otavalo avance, por lo tanto la economía se mueve básicamente por la artesanía y el turismo".

En cuanto a la competencia el 65,55% de los comerciantes manifestaron que su principal competidor es local, a decir existe competencia desleal entre familias lo que han provocado que en algunos casos los precios de los productos disminuyan y por ende se ha reducido los ingresos por ventas.

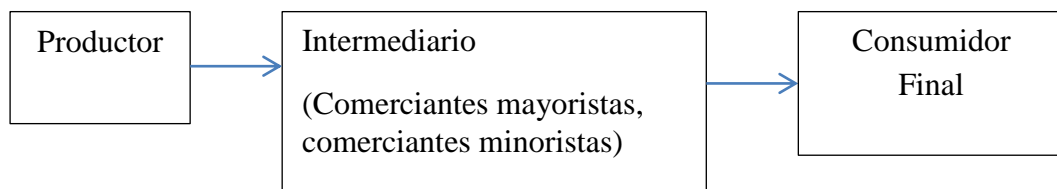
A continuación se detalla los diferentes canales de distribución:

- **Canal de distribución 1**



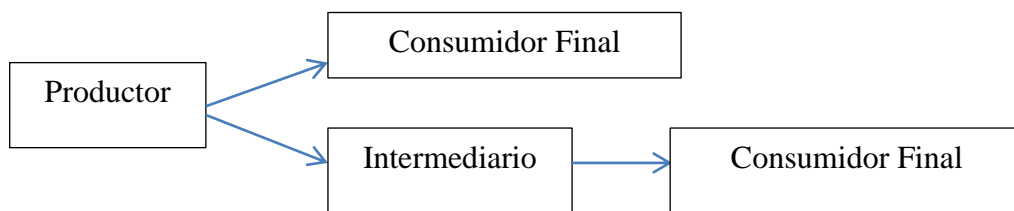
El 27,98% de los productores distribuye las artesanías de manera directa a través de los puestos designados por el Municipio en la plaza de los ponchos y sus calles aledañas. Asimismo algunos artesanos participan en las ferias de otras ciudades dando a conocer las artesanías del cantón.

- **Canal de distribución 2**



El 47,37% de los artesanos realizan sus ventas a través de los intermediarios ya sea a los comerciantes mayoristas o minoristas, a los dueños de los almacenes, para que estos hagan llegar al consumidor final.

- **Canal de distribución 3**



El 24,63% de los artesanos distribuyen sus productos de manera mixta, es decir directamente al consumidor final en los puestos asignados los días miércoles y sábados, y a través de intermediarios que son vendidos a los comerciantes.

4.2.4. Establecer el desarrollo socioeconómico de los artesanos.

Se determinó que el 67,87% de los productores y el 63,11% de los comerciantes si cubren las necesidades básicas con los ingresos generados de la

actividad artesanal y además existe un porcentaje considerable que no les alcanza a cubrir sus gastos, y es por ello que en muchas ocasiones los jefes de hogar u otros miembros de la familia se ven obligados a realizar otras actividades económicas como la agricultura o la crianza de animales con la finalidad de aumentar su nivel de ingresos.

En cuanto a los miembros de la familia, el 68,98% de los productores cuentan entre 4 a 6 miembros, quienes trabajan en la producción artesanal cada uno realizando diferentes funciones en el proceso productivo. A nivel cantonal el promedio de personas en el hogar es de 4 personas.

CUADRO N°. 43
PROMEDIO DE PERSONAS POR HOGAR

Nombre del Cantón	Total de personas	Total de hogares	Promedio de personas por hogar
OTAVALO	104.677	25.556	4,10

FUENTE: INEC 2010. (Mayo 2013)

ELABORACIÓN: Santillán Janeth

Asimismo la totalidad de los encuestados si disponen del servicio de agua potable y energía eléctrica y el 86,98 % de productores cuentan con el servicio de alcantarillado, el 57,06 % de la cobertura telefónica y tan solo el 15,79% cuentan con el acceso al internet.

A nivel de cantón de acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) la disponibilidad de los servicios básicos es la siguiente: toda la población tiene acceso al servicio de agua potable, el 72,39 % de las personas tienen de la red pública y los porcentajes restantes son de las vertientes, o carro. El 96,95 % de la población tiene la cobertura de la energía eléctrica de la red de empresa eléctrica, mientras que el 0,19 tienen del panel u otra fuente y el 2,86% no tiene la cobertura de este servicio. En cuanto a la disponibilidad del servicio telefónico tan solo el 39,93% de la población cuenta con este servicio y el 60,07 % no tienen líneas telefónicas, esto es debido que en la actualidad más se utilizan los celulares para comunicarse. Así mismo la disponibilidad del internet en el cantón es el

7,19% que cuentan con este servicio y el 92,81% no lo tienen, este servicio se concentra más en el sector urbano.

4.2.5. Determinar la incidencia de la actividad artesanal en el desarrollo socio económico del cantón.

Con relación al aporte del sector artesanal en el desarrollo socioeconómico del cantón si incide de manera positiva, porque esta actividad se vincula directamente con la demanda turística nacional e internacional hacia Otavalo, donde el principal atractivo turístico es la Plaza de los Ponchos en el cual se concentran los artesanos para exponer sus artesanías de diversos colores, texturas, estilos.; por lo tanto ha generado crecimiento en otros sectores en especial el sector turístico.

GRÁFICO N° 39
SITIO TURÍSTICOS



FUENTE: Estudio de Mercado para actividades turísticas, proyecto “Apoyo a la Competitividad de MIPYMES en Otavalo” financiado (BID), 2010

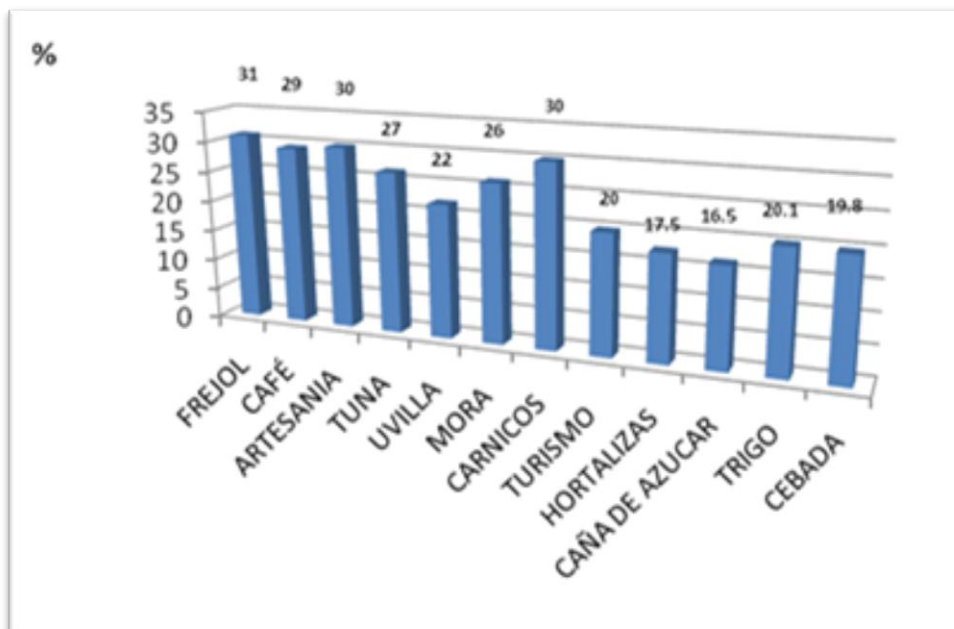
Según un sondeo realizado por la Unidad de Turismo del Gobierno Autónomo descentralizado de Otavalo, el cantón es un punto estratégico a la demanda turística.

Los turistas extranjeros buscan suvenires con valor cultural y en el país Otavalo es el mejor lugar para adquirir esta clase de recuerdos. En el año 2008 llegaron en un promedio de 200.000 turistas anuales, en 2009 llegaron 220.000, 2010 de 250.000 turistas que visitaron el cantón.

A nivel provincial se ha desarrollado una tradicional producción artesanal, que emplea principalmente a mujeres indígenas en el trabajo artesanal, escasa tecnología y gran vinculación al mercado local, nacional y externo vía el “mercado de ponchos de Otavalo” y además tiene reducidos impactos ambientales negativos.

Según el Gobierno Provincial de Imbabura la artesanía es una de las cadenas productivas más representativas y se ha desarrollado principalmente en San Antonio, La Esperanza, Otavalo y Cotacachi, como una estrategia para complementar los ingresos de las familias de escasos recursos económicos.

GRÁFICO N° 40
CADENAS PRODUCTIVAS



FUENTE:Gobierno Provincial de Imbabura

Cotacachi se caracteriza por la gran variedad de artículos de cuero, por su ingenio y calidad este producto es comercializado al exterior.

San Antonio se caracteriza por la producción de los tallados de madera y piedra, estos son los encargados de descubrir la belleza de cada una de las piezas ya sea en madera o piedra, de esta forma van apareciendo cientos de figuras, detalles e imágenes.

Las comunidades de Zuleta, la Esperanza y Angochahua son consideradas como las máximas representantes de los bordados en la provincia.

Las artesanías constituyen una actividad que contribuye a rescatar y preservar los valores culturales y las tradiciones de las comunidades ancestrales, razón por la cual es una actividad que debe ser apoyada y fortalecida.

En cuanto a la generación de empleo a nivel de Ecuador la actividad artesanal involucra directa o indirectamente a 4,5 millones de ecuatorianos, lo que representa un 32,7% de la Población Económicamente Activa (PEA), según datos del Ministerio de Industrias y Productividad.

A nivel del cantón Otavalo según los registros del Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador (SIISE), el 30% de la población económicamente activa (PEA) del cantón Otavalo se dedica a la producción y comercialización de artesanías.

CUADRO N° 44
PEA DEL CANTÓN OTAVALO

Nombre del Cantón	Sexo	Condición de Actividad (10 y más años)		
Otavalo	Hombre	24.437	14.110	38.547
	Mujer	18.116	24.629	42.745
	Total	42.553	38.739	81.292

FUENTE: INEC 2010. (Mayo 2013)

ELABORACIÓN: Santillán Janeth

4.2.6. ANÁLISIS DE IMPACTOS

La actividad artesanal genera ciertos tipos de impactos que a continuación se detallara a través de una matriz de impactos para cada uno de los aspectos y sus elementos.

**CUADRO N°. 45
MEDICIÓN DE IMPACTOS**

-3	Impacto Alto Negativo
-2	Impacto Medio Negativo
-1	Impacto Bajo Negativo
0	Indiferente
1	Impacto Bajo Positivo
2	Impacto Medio Positivo
3	Impacto Alto Positivo

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACIÓN: Santillán Janeth

➤ IMPACTO SOCIO - ECONÓMICO

**CUADRO N°. 46
MEDICIÓN DEL IMPACTO SOCIO ECONÓMICO**

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Ingresos familiares						x		2
Satisfacción de necesidades básicas						x		2
Calidad de vida						x		2
Vinculación con demanda turística Nacional y extranjera							x	3
Generación de empleo						x		2
Desarrollo sectorial						x		2
Total								13

FUENTE: Investigación Directa
ELABORACIÓN: Santillán Janeth

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de impactos}} = \frac{13}{6} = 2,2$$

La actividad artesanal ha generado un impacto positivo, y ha contribuido al desarrollo local del cantón y está vinculada con el turismo, debido que los productos son admirados por los turistas nacionales y extranjeros. Asimismo ha permitido que los artesanos obtengan ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas, garantizando la calidad de vida.

➤ **IMPACTO EMPRESARIAL**

**CUADRO N°. 47
MEDICIÓN DEL IMPACTO EMPRESARIAL**

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Posicionamiento en el mercado							x	3
Espíritu emprendedor						x		2
Creatividad						x		2
Competencia							x	3
Niveles de producción						x		2
Utilización de nuevas herramientas mecánicas						x		2
Diversificación de la producción artesanal							x	3
Asociatividad con redes artesanales					x			1
								18

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: Santillán Janeth

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de impactos}} = 18/8 = 2,3$$

Número de impactos

En el Cantón Otavalo se elaboran distintos tipos de artesanías que en su mayoría son elaboradas de manera manual y una parte a máquina, estas requieren mucha creatividad y habilidad para elaborarlos y son comercializadas en mercado local, nacional e internacional.

➤ **IMPACTO CULTURAL**

CUADRO N°. 48
MEDICIÓN DEL IMPACTO CULTURAL

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Incorporación de los miembros de Familia en la actividad							x	3
Capacitación continua					x			1
Equidad de género							x	3
Tiempo de trabajo y experiencia							x	3
Total								10

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: Santillán Janeth

Nivel de impacto = $\frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de impactos}} = \frac{10}{4} = 2,5$

Número de impactos

La actividad artesanal es una tradición familiar que viene de generación a generación. Asimismo se conoció que los artesanos no reciben ningún tipo de capacitación, por lo que es necesario implementar programas de capacitación, con la finalidad de aumentar los niveles de producción y ser competitivos con sus productos artesanales.

➤ **IMPACTO AMBIENTAL**

CUADRO N°. 49
MEDICIÓN DEL IMPACTO AMBIENTAL

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Generación de desechos					x			1
Contaminación del medio ambiente					x			1
Total								2

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: Santillán Janeth

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de impactos}} = \frac{2}{2} = 1$$

El impacto ambiental es bajo debido a que en el proceso de elaboración de artesanías se utilizan materia prima o insumos no muy contaminantes al medio ambiente.

➤ **IMPACTO GENERAL**

CUADRO N°. 50
MEDICIÓN DEL IMPACTO GENERAL

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Impacto socio - económico						x		2
Impacto cultural							x	3
Impacto Empresarial						x		2
Impacto ambiental					x			1
Total								8

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: Santillán Janeth

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria Total}}{\text{Número de impactos}} = \frac{8}{4} = 2$$

La calificación cuantitativa general de la incidencia de la actividad artesanal en el desarrollo Socio-económico del Cantón Otavalo es medio positiva. Lo cual significa que aún faltan políticas e incentivos que permitan desarrollar toda la potencialidad productiva artesanal de este importante sector productivo, comercial y turístico de Imbabura.

CONCLUSIONES

- El trabajo artesanal es una de las principales actividades del Cantón Otavalo desde años atrás y la participación en esta labor es el pueblo indígena, quiénes ofrecen distintos tipos de artículos, así exponiendo el talento, la creatividad y la imaginación que pone en cada uno de sus productos, esta actividad genera los mayores ingresos económicos para la subsistencia de los artesanos.
- La producción artesanal es limitada por lo que la mano de obra que participa en esta actividad es de tipo familiar, razón por la cual el número de unidades elaboradas está en un intervalo de 100 a 300 unidades mensualmente por hogar.
- De acuerdo los resultados obtenidos de la investigación el 79,22 % de los productores no cuentan con una calificación artesanal otorgada por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, debido a la falta de conocimiento e información sobre los requisitos necesarios para optar este carnet.
- No existe asociatividad con los gremios artesanales debido a que los artesanos prefieren trabajar solos sin tener que estar asociado, y por no creen en el verdadero apoyo que puedan recibir, ya que muchas veces las organizaciones no cumplen con lo ofrecido.
- Por medio de la recopilación bibliográfica y documental se logró sustentar todas las fases teóricas del estudio y conocer de una forma más amplia todos los aspectos más relevantes del sector artesanal.
- La aplicación de los métodos inductivos, deductivo, análisis – sintético, permitió la recopilación de la información primaria indispensable de los productores y comerciantes de artesanías, la cual permitió conocer la incidencia de la actividad artesanal en el desarrollo socioeconómico.

- El sector artesanal ha tenido un impacto positivo en el desarrollo local del cantón Otavalo, permitiendo el crecimiento del sector comercial y turístico, donde la mayor atracción turística es la plaza de ponchos que es visitada por turistas nacionales y extranjeros, quienes admiran la belleza de las artesanías.
- A nivel de la provincia de Imbabura dentro de las cadenas productivas más representativas tenemos a las artesanías en un 30 %, lo que indica que esta actividad es realizada en todos los cantones de la provincia en especial en Cotacachi, San Antonio, Otavalo y las comunidades de Zuleta, Esperanza y Angochagua; cada uno con un rasgo diferente preservando sus costumbres y tradiciones ancestrales.

RECOMENDACIONES

- La actividad artesanal deber ser fortalecida y apoyada por el gobierno local, pues ha permitido que el cantón Otavalo sea reconocido a nivel mundial por su infinidad de productos y es la principal fuente de ingresos de muchos artesanos.
- Los artesanos deben capacitarse en procesos productivos para lograr una efectividad en sus labores y asi generar mayores ingresos económicos.
- Las asociaciones y las redes artesanales deben gestionarse con las instituciones pertinentes para que el artesano pueda obtener con mayor facilidad el carnet.
- Fortalecer las relaciones de los productores con las asociaciones que representan o están ligados con la elaboración de artesanías con el fin de dar procesos de capacitación en temáticas administrativas, productivas y de marketing, permitiendo ofrecer productos de calidad y acorde a las gustos del cliente local, nacional y extranjero.
- Sustentándose en la información bibliográfica ,se debe tener actualizada toda la información referente al sector artesanal y de cuantos productores y comerciantes existen cada año.
- En cuanto en la utilización de la metodología se debe dar seguimiento a cada unos de los métodos, para obtener toda la información necesaria para el desarrollo del estudio y asi se tenga resultado veraz y confiable.
- El Gobierno local a través de la Jefatura de Desarrollo Económico Social debe ejecutar proyectos o programas artesanales para fortalecer la actividad, asimismo debe gestionarse con la MIPRO (Ministerio de Industrias y Productividad) para que el artesano pueda participar en ferias nacionales e internacionales, permitiendo captar nuevos mercados y clientes.

- Se debe potencializar la actividad artesanal en los cantones donde se concentran la mayor parte de la producción, aprovechando los insumos no contaminantes y dando valor agregado a los productos para así mejorar los niveles de productividad y competitividad.
- Es necesario que en el cantón se realice un censo artesanal para determinar exactamente cuantos productores existen en el cantón y que tipos de actividades artesanales se dedican.

BIBLIOGRAFÍA

- ANZOLA, S. (2010). *Administración de pequeñas empresas* (Tercera ed.). México: MC Graw Hill.
- ARAUJO, A. (2012). *Proyectos de Inversión* (Primera ed.). México: Trillas.
- ARBOLEDA, G. (2001). *Proyectos Formulación, evaluación y control*. Madrid: A & M Grafic.
- BACA, G. (2010). *Evaluación de Proyectos* (Sexta ed.). Madrid: MC Graw Hill.
- CORDOVA, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos* (Segunda ed.). **Bogotá: Ecoe.**
- CONSULTORIA MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE LA PRODUCCIÓN, EMPLEO Y COMPETITIVIDAD EN EL CANTÓN OTAVALO 2011.
- Diccionario General de la Lengua Española*. (2011). Barcelona: LAROUSSE EDITORIAL, S.L.
- ESTUDIO DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS EN LA PROVINCIA DE IMBABURA. (2010)
- FIERRO, A. (2011). *Contabilidad General* (Cuarta ed.). Bogotá: Ecoe.
- GRECO, O. (2013). *Diccionario preciso de economía* (Primera ed.). Argentina: Valletta Ediciones S.R.L.
- GREGORY, N. (2009). *Principios de Economía* (Quinta ed.). México: Cengage Learning.
- LARA, E. (2011). *Fundamentos de Investigación* (Primera ed.). México: Alfaomega.
- LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO. (2013).
- LEY DEL FOMENTO ARTESANAL. (2013).
- MANKIW, G. N. (2009). *Principios de Economía*. Col. Cruz Manca, Santa Fe: EDITEC A.A. de C.V.
- MARTINEZ, J. (2004). *La industrialización en Calera de Víctor Rosales*.
- MENDEZ, J. (2009). *Fundamentos de economía para la Sociedad del Conocimiento* (Quinta ed.). México: MC Graw Hill.

MORALES, W. (2011). "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA AMPLIAR LA PRODUCCIÓN EN LA MICROEMPRESA MORALES APLICANDO NUEVA TECNOLOGÍA EN LA FABRICACIÓN DE SACOS DE LANA, EN LA COMUNIDAD DE CARABUELA , CANTÓN OTAVALO".

PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL CANTÓN OTAVALO.

PARKIN & LORIA. (2010). *Microeconomía Versión Para Latinoamérica* (Novena ed.). México: Pearson Educación.

PITAS, E. (s.f.). *Artesanías y Modernización en el Ecuador*. Quito - Ecuador: Fraga.

POSSO, M. (2009). *Metodología para el Trabajo de Grado* (Cuarta ed.). Ibarra Ecuador: NINA Comunicaciones.

QUEVEDO, I. (2008). *Derecho Mercantil* (Tercera ed.). México: Pearson Educación.

REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DEL FOMENTO ARTESANAL.

SONDEO 2005 - 2010 SOBRE EL SECTOR TURÍSTICO EN OTAVALO.

VIDAL, G. (2008). *Microeconomía* (Primera ed.). Codeu.

VIZCARRA, J. (2007). *Diccionario de Economía* (Primera ed.). Grupo Editorial Patria.

ZAMBRANO, P. (2013). *Microeconomía* (Primera ed.). Quito - Ecuador: Killari.

ZORRILLA & MÉNDEZ. (2003). *Diccionario de Economía* (Segunda ed.). México: Limusa.

LINCOGRAFÍA

conceptosydefiniciones.wordpress.com. (15 de Mayo de 2011). Recuperado el 5 de Julio de 2013, de <http://conceptosydefiniciones.wordpress.com/2011/05/15/definicion-de-analfabetismo/>

es.scribd.com/doc. (Mayo de 2011). Recuperado el 1 de Julio de 2013, de <http://es.scribd.com/doc/55028057/desarrollo-socioeconomico>

artesianiamorillas.blogspot.com. (Marzo de 2012). Recuperado el 11 de Junio de 2013, de <http://artesianiamorillas.blogspot.com/2012/03/caracteristicas-de-la-produccion.html>

conceptodefinicion.de. (2013). Recuperado el 2 de Mayo de 2013, de <http://conceptodefinicion.de/comercio/>

deconceptos.com. (2013). Recuperado el 17 de Junio de 2013, de <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/condiciones-de-vida>

es.scribd.com. (2013). Recuperado el 21 de Mayo de 2013, de <http://es.scribd.com/doc/55505338/4-Tipos-de-Sistemas-de-Produccion>

es.wikipedia.org. (2013). Recuperado el 15 de Mayo de 2013, de <http://es.wikipedia.org/wiki/Artesan%C3%ADa>

www.artesanasdelecuador.com. (2013). Recuperado el 16 de Mayo de 2013, de <http://www.artesanasdelecuador.com/contenidos.php?menu=2&submenu1=35&submenu2=14&idiom=1>

www.definicionabc.com. (2013). Recuperado el 20 de Junio de 2013, de <http://www.definicionabc.com/general/necesidad.php#ixzz2daIJiKba>

www.definicionabc.com. (2013). Recuperado el 4 de Julio de 2013, de <http://www.definicionabc.com/social/vivienda.php#ixzz2nJNxcsh4>

www.definicionabc.com. (2013). Recuperado el 5 de Julio de 2013, de <http://www.definicionabc.com/social/pobreza.php#ixzz2nJQxtCvC>

www.eco-finanzas.com. (2013). Recuperado el 15 de Julio de 2013, de <http://www.eco-finanzas.com/diccionario/D/DESEMPLEO.htm>

www.slideshare.net. (Abril de 2013). Recuperado el 15 de Julio de 2013, de <http://www.slideshare.net/esfgalicia/servicios-basicos>

www.zonaeconomica.com. (2013). Recuperado el 25 de Junio de 2013, de <http://www.zonaeconomica.com/definicion/competitividad>

<http://es.wikipedia.org>. (s.f.). Obtenido de <http://es.wikipedia.org/wiki/Artesan%C3%ADa>

MIDGLEY, J. (27 de Enero de 2012). *gerenciasocial.bligoo.com.ve*. Recuperado el 14 de Junio de 2013, de <http://gerenciasocial.bligoo.com.ve/desarrollo-social-y-socialismo-del-siglo-xxi>

www.definicion-de.es. (s.f.). Recuperado el 15 de Mayo de 2013, de 2013: <http://www.definicion-de.es/>

www.lahora.com.ec. (24 de Febrero de 2013). Recuperado el 5 de Julio de 2013, de www.lahora.com.ec: http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101469869/-1/Artesanos_formar%C3%A1n_compa%C3%B1a_de_exportaciones.html#.Uq4NkftBRgt

www.hoy.com.ec. (25 de Junio de 2009). Recuperado el 15 de Julio de 2013, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/sector-artesanal-ecuatoriano-crece-a-un-ritmo-del-40-cada-ano-354867.html>

www.telegrafo.com.ec. (7 de Noviembre de 2012). Recuperado el 25 de Junio de 2013, de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/sector-artesanal-involucra-a-45-millones-de-ecuatorianos.html>

www.otavaloempresarial.com. (2013). Recuperado el 15 de Julio de 2013, de http://www.otavaloempresarial.com/index.php?option=com_content&view=article&id=10:novedades&catid=1&Itemid=18

ANEXOS

ANEXO 1
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS
ENCUESTA A PRODUCTORES DE ARTESANÍAS

Objetivo: La presente encuesta tiene por finalidad recolectar información con respecto a la elaboración de las artesanías, mismas que servirán para el desarrollo de la investigación.

Datos Generales

Edad: 18-25 () 26-35() 36-45() 46-55() más de 55 ()

Género : M () F ()

Nivel de instrucción: Primaria () Secundaria () Superior () Ninguno ()

Miembros de la familia: 1 – 3 () 4 – 6 () 7 a más ()

CUESTIONARIO

1. ¿Cuántos años se dedica a la elaboración de artesanías?

De 1 a 5 años () De 11 a 20 años ()
De 6 a 10 años () Más de 20 años ()

2. ¿Qué tipo de artesanías elabora usted?

Tejidos () Artesanías de totora ()
Sombreros () Bordados ()
Atrapa sueños () Otros () Cuál ?.....

3. Sus artesanías son elaboradas de forma:

Manual ()
A máquina ()
Mixta ()

4. ¿De dónde obtiene la materia prima?

De la fábrica ()
Del proveedor ()
Otros ()

5. El costo de la materia prima es:

Costoso ()
Moderado ()
Bajo ()

6. ¿Tiene alguna dificultad en el proceso de elaboración de las artesanías?

Adquisición de la materia prima ()
Diseño ()
Producción ()
Ninguno ()

7. La mano de obra que participa en la elaboración de artesanías es:

Familiar ()
Particular ()
Mixta ()

8. ¿Es Artesano Calificado?
- Si () No ()
9. ¿Ha recibido o participado en algún curso de capacitación de la actividad artesanal?
- Si () No ()
10. ¿Cuántas unidades produce mensualmente?
- Menos de 100 ()
- De 101 a 200 ()
- De 201 a 300 ()
- De 301 a más ()
11. De qué manera comercializa sus productos?
- Directamente al consumidor ()
- A través de intermediarios ()
- Mixta ()
12. ¿Cuál es su ingreso mensual por la actividad?
- De \$100 a \$200 ()
- De \$201 a \$300 ()
- De \$301 a \$400 ()
- De \$401 a más ()
13. ¿Pertenece a alguna organización que apoye la actividad artesanal?
- Si () Cuál?..... No ()
14. Con cuál de los siguientes servicios básicos cuenta usted ¿
- Agua Potable ()
- Alcantarillado ()
- Energía eléctrica ()
- Teléfono ()
- Internet ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Encuestado por:

Observaciones:

.....

ANEXO 2
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS
ENCUESTA A COMERCIANTES DE ARTESANÍAS

Objetivo: La presente encuesta tiene por finalidad recolectar información con respecto a la comercialización de las artesanías, mismas que servirán para el desarrollo de la investigación.

Datos Generales

Edad: 18-25 () 26-35() 36-45() 46-55() más de 55 ()

Género : M () F ()

Nivel de instrucción: Primaria () Secundaria () Superior () Ninguno ()

CUESTIONARIO

1. ¿Cuántos años se dedica a la comercialización de artesanías?

De 1 a 5 años () De 11 a 20 años ()
De 6 a 10 años () Más de 20 años ()

2. ¿Qué tipo de artesanías vende usted?

Tejidos () Sombreros ()
Bordados () Cerámica ()
Bisutería () Otros () Cuál ?...

3. ¿Qué días acude a la feria?

Todos los días ()
Feria del Miércoles ()
Feria del Sábado ()
Feria del miércoles y sábado ()
No acudo ()

4. ¿Cómo obtiene las artesanías para su comercialización?

Es productor local ()
Compra a un productor local ()
Compra a varios productores local ()
Compra a un intermediario local ()
Otros ()

Cuál?.....

5. ¿Quién es su principal cliente?

Local ()
Nacional ()
Extranjero ()

6. ¿Quién es su principal competidor?

Local ()

Nacional ()

Extranjero ()

7. Sus ventas la realiza al:

Por mayor ()

Por menor ()

Mixta ()

8. ¿Usted comercializa directamente sus artesanías fuera del Cantón?

Si ()

No ()

Dónde

?.....

9. ¿Cuántas unidades vende mensualmente?

Menos de 100 ()

De 101 a 200 ()

De 201 a 300 ()

De 301 a más ()

10. ¿Cuál es su ingreso mensual por ventas?

De \$100 a \$200 ()

De \$201 a \$300 ()

De \$301 a \$400 ()

De \$401 a más ()

11. ¿El ingreso percibido le permite cubrir sus necesidades básicas?

Si ()

No ()

12. ¿Pertenece a alguna organización que apoye la actividad artesanal?

Si () Cuál?.....

No ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Encuestado por:

Observaciones:.....

.....

ANEXO 3

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECÓNOMICAS
CARRERA DE ECONOMÍA MENCIÓN FINANZAS

Entrevista dirigida a: Presidente de la UNAIMCO

CUESTIONARIO

1. ¿Cuándo se creó la UNAIMCO?
2. ¿Con que fin se creó?
3. ¿Quiénes pueden pertenecer a la Unaimco?
4. ¿Qué requisitos se necesitan para afiliarse a la organización?
5. ¿Qué beneficios tienen al ser socio?
6. ¿Está capacitado el talento humano que participa en la actividad artesanal
7. ¿De qué forma producen los artesanos?
8. ¿Cuál es la forma de comercialización de las artesanías?
9. ¿Cree usted que la actividad artesanal es la fuente principal del desarrollo socioeconómico del cantón Otavalo?
10. ¿Existe apoyo del gobierno local al sector artesanal?

ANEXO 4



