

Módulo 1: Emprendimiento

Administración de Empresas

Módulo 1: Emprendimiento	
Unidad 1	Administración de Empresas
Tema 1	Identificando una oportunidad de negocio
Tema 2	Creando un plan de negocios
Tema 3	Estrategia de mercadeo
Tema 4	Gestión financiera
Tema 5	Jefe de operaciones
Tema 6	Consideraciones legales y éticas
Tema 7	Administración de recursos humanos

Módulo 1: Resultados del aprendizaje

Módulo 2- Comercio electrónico

Texto de introducción: Bienvenido a nuestra serie de cursos electrónicos sobre emprendimiento en el sector artesanal.

Esta serie de cursos electrónicos está diseñada para brindarle las habilidades y conocimientos que necesita para iniciar y administrar con éxito su propio negocio de artesanía. A lo largo del programa, cubriremos una variedad de temas, incluida la identificación de oportunidades comerciales, la creación de un plan de negocios, estrategias de marketing, gestión financiera, gestión de operaciones, consideraciones legales y éticas, y más.

Nuestros cursos están diseñados para ser interactivos y atractivos, con una combinación de videos, presentaciones, estudios de casos y actividades prácticas para ayudarlo a aplicar lo que aprenda en su propio negocio.

Ya sea que sea nuevo en el mundo empresarial o ya tenga algo de experiencia, estos cursos le brindarán el conocimiento y las herramientas esenciales para convertir su pasión por la artesanía en un negocio exitoso y sostenible. ¡Así que comencemos y comencemos tu viaje para convertirte en un exitoso empresario artesanal!

Conocimientos Habilidades Competencias

Declaraciones de lo que sabe un alumno:

Declaraciones de lo que es un estudiante
entender:

Declaraciones de lo que un alumno es capaz de hacer
hacer al finalizar un proceso de aprendizaje:

Vídeo introductorio

Proporcione aquí el guión del vídeo corto.

Unidad 1: Gestión Empresarial

Tema 1: Identificación de una oportunidad de negocio

Identificar una oportunidad de negocio es un paso crucial en el proceso de emprendimiento. Implica reconocer un problema o brecha en el mercado y desarrollar una solución para abordar esa necesidad. Los emprendedores exitosos pueden identificar oportunidades que otros han perdido o pasado por alto y luego crear un plan para hacer realidad su idea.

Hay varios factores clave a considerar al identificar una oportunidad de negocio:

Investigación de mercado: realizar una investigación de mercado es esencial para comprender las necesidades y deseos de sus clientes potenciales. Esto implica analizar las tendencias del mercado, encuestar a clientes potenciales y comprender la competencia.

Resolución de problemas: los emprendedores deben poder identificar problemas y crear soluciones para abordarlos. Esto requiere un buen ojo para los detalles y la capacidad de pensar creativamente.

Tema 1: Identificación de una oportunidad de negocio

Intereses y pasiones personales: perseguir una idea de negocio que se alinee con sus intereses y pasiones personales puede conducir a un mayor éxito y realización. Cuando los emprendedores sienten pasión por su trabajo, es más probable que perseveren en él a pesar de los desafíos y reveses.

Innovación: los emprendedores exitosos pueden pensar de manera innovadora y desarrollar soluciones innovadoras que los diferencien de la competencia.

Recursos: es importante considerar los recursos necesarios para hacer realidad su idea, incluidos recursos financieros, recursos humanos y equipos.

En general, identificar una oportunidad de negocio requiere una combinación de investigación, habilidades para resolver problemas, creatividad y pasión. Al considerar cuidadosamente estos factores y realizar una investigación de mercado exhaustiva, los emprendedores pueden aumentar sus posibilidades de éxito al hacer realidad sus ideas.

Tema 1: Identificación de una oportunidad de negocio

El sector artesanal ofrece muchas oportunidades de negocio para los empresarios. El sector ha ido creciendo en los últimos años a medida que los consumidores buscan productos únicos y personalizados. Según un informe de ResearchAndMarkets.com, se espera que el tamaño del mercado mundial de artesanías alcance los 718.600 millones de dólares en 2027, creciendo a una tasa compuesta anual del 4,4% entre 2020 y 2027. Este crecimiento está impulsado por una creciente demanda de productos hechos a mano y personalizados, y El crecimiento de las plataformas de comercio electrónico.

Para identificar una oportunidad de negocio en el sector artesanal, los emprendedores deben seguir estos pasos:

Identificar un nicho: el sector artesanal es muy diverso, por lo que es importante identificar un nicho específico en el que centrarse . Esto podría ser cualquier cosa, desde tejer hasta alfarería, desde joyería hasta carpintería. La clave es encontrar un nicho que te apasione y que tenga demanda en el mercado.

Investigue el mercado: una vez que haya identificado un nicho, investigue el mercado para determinar si existe demanda para sus productos. Mire lo que ofrecen otras empresas en el mismo nicho y a qué precios . Identifique cualquier vacío en el mercado que pueda llenar.

Tema 1: Identificación de una oportunidad de negocio

Determine su mercado objetivo: saber quién es su mercado objetivo le ayudará a adaptar sus productos y esfuerzos de marketing a sus necesidades y preferencias específicas. Considere factores como la edad, el sexo, el nivel de ingresos y la ubicación.

Desarrolle su marca: desarrolle una identidad de marca sólida que refleje su nicho y mercado objetivo. Esto incluye elegir un nombre, logotipo y estilo visual que atraiga a su mercado objetivo.

Cree una línea de productos: basándose en su investigación, cree una línea de productos que satisfaga las necesidades y preferencias de su mercado objetivo. Ofrezca una gama de productos a diferentes precios para atraer a una gama más amplia de clientes.

Determine su estrategia de precios: el precio es un factor importante en el sector artesanal. Determine su estrategia de precios en función de sus costos, la demanda del mercado y el valor percibido de sus productos.

Desarrolle un plan de marketing: desarrolle un plan de marketing que llegue a su mercado objetivo y muestre sus productos. Considere utilizar las redes sociales, los mercados en línea y las ferias artesanales para promocionar sus productos.

Tema 1: Identificación de una oportunidad de negocio

En resumen, identificar una oportunidad de negocio en el sector artesanal requiere una cuidadosa investigación y planificación. Identificando un nicho, investigando el mercado, determinando su mercado objetivo, desarrollando su marca, crear una línea de productos, determinar su estrategia de precios y desarrollar un plan de marketing, Los empresarios pueden crear un negocio exitoso en el sector artesanal.



<https://unsplash.com/photos/s9CC2SKySJM>



<https://unsplash.com/photos/Hcfwew744z4>



https://unsplash.com/photos/FIPc9_VocJ4

Tema 1: Identificación de una oportunidad de negocio

Referencias:

- Emprendimiento en el sector artesanal: una guía para artesanos y microempresarios. Organización Internacional del Trabajo. (2018). https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_639863.pdf
- Cómo Identificar Oportunidades Industria. <https://www.creative-income-blog.com/identify-business-opportunities-craft-industry/> Blog de ingresos creativos. (2020).
- 7 formas de identificar una oportunidad de negocio. Tendencias de las pequeñas empresas. (2014). <https://smallbiztrends.com/2014/09/how-to-identify-a-business-opportunity.html>
- Bygrave, WD y Zacharakis, A. (2011). Emprendimiento (2ª ed.). Hoboken, Nueva Jersey: Wiley.
- Hisrich, RD, Peters, MP y Shepherd, DA (2013). Emprendimiento (9ª ed.). Nueva York, NY: McGraw-Hill Education.
- Kuratko, DF y Hodgetts, RM (2007). Emprendimiento: teoría, proceso y práctica (7ª ed.). Mason, Ohio: Thomson superior Educación.
- Barón, RA y Shane, SA (2007). Emprendimiento: una perspectiva de proceso. Mason, OH: Thomson Higher Education.
- DeTienne, DR y Chandler, GN (2004). Identificación de oportunidades y su papel en el aula emprendedora: una investigación pedagógica. Enfoque y prueba empírica. Academia de Educación y Aprendizaje en Gestión, 3(3), 242-257.

Tema 2: Creación de un plan de negocios

Crear un plan de negocios es un paso esencial para iniciar y hacer crecer un negocio exitoso. Un plan de negocios es una hoja de ruta que describe sus objetivos, estrategias y tácticas para lograr el éxito. Proporciona una visión integral de su negocio, incluidos sus productos o servicios, mercado objetivo, competidores, proyecciones financieras y más. A continuación se presentan algunos pasos clave a considerar al crear un plan de negocios en emprendimiento:

- **Resumen ejecutivo:** esta sección proporciona una descripción general de alto nivel de su negocio y debe ser concisa y convincente. Debe incluir su declaración de misión, objetivos comerciales, mercado objetivo y estrategias clave.
- **Análisis de mercado:** en esta sección, debe realizar una investigación sobre su mercado objetivo, incluido su tamaño, datos demográficos, comportamiento de compra y necesidades. También debes identificar a tus competidores y analizar sus fortalezas y debilidades.

Tema 2: Creación de un plan de negocios

Productos y servicios: esta sección debe describir sus productos o servicios en detalle, incluidas sus características, beneficios y puntos de venta únicos. También debe explicar cómo sus ofertas resuelven los problemas de sus clientes o satisfacen sus necesidades.

Marketing y ventas: en esta sección, debes delinear tus estrategias de marketing y ventas. Esto incluye identificar sus canales de marketing, como redes sociales, marketing por correo electrónico o publicidad paga. También debe describir su proceso de ventas y cómo planea cerrar acuerdos con los clientes.

Proyecciones financieras: esta sección debe incluir proyecciones financieras para su negocio, incluidos ingresos, gastos y ganancias. También debe incluir un análisis de equilibrio y un estado de flujo de efectivo.

Operaciones: esta sección debe describir cómo operará su empresa, incluido su proceso de producción, cadena de suministro y logística. También debe incluir cualquier requisito legal o reglamentario que se aplique a su negocio.

Equipo directivo: esta sección debe proporcionar información sobre los miembros clave de su equipo directivo, incluidos sus antecedentes y calificaciones. También debe describir sus funciones y responsabilidades dentro de la empresa.

Crear un plan de negocios requiere tiempo y esfuerzo, pero es un paso esencial para lanzar y hacer crecer un negocio exitoso. Si sigue estos pasos, podrá crear un plan de negocios integral que guiará sus decisiones y lo ayudará a alcanzar sus objetivos.

Tema 2: Creación de un plan de negocios

Referencias:

- Barringer, BR e Irlanda, RD (2016). Emprendimiento: lanzamiento exitoso de nuevas empresas. Pearson.
- Blank, S. y Dorf, B. (2012). El manual del propietario de una startup: la guía paso a paso para construir una gran empresa. Rancho K&S.
- Berry, T. (2018). Elaboración de un plan de negocios: la guía esencial para convertir su pasatiempo artesanal en un negocio próspero. North Adams, MA: Storey Publishing.
- Kurnia, S., Johnston, RB y Tan, FB (2011). Estrategias para que las pequeñas y medianas empresas desarrollen su capacidad de comercio electrónico: una revisión. Revista de tecnología de la información, 26 (4), 213-225.

Tema 2: Creación de un plan de negocios



<https://www.pexels.com/photo/mujer-dibuja-una-bombilla-en-pizarra-blanca-3758105/>



<https://unsplash.com/photos/zoCDWPuiRuA>



<https://unsplash.com/photos/bzqU01v-G54>

Tema 3: Estrategia de marketing

La estrategia de marketing es esencial para que cualquier negocio tenga éxito, y esto es especialmente cierto en el sector artesanal. En esta industria, es importante tener una comprensión clara del mercado objetivo y crear una propuesta de valor única que distinga a su empresa de la competencia. Algunos elementos clave de una estrategia de marketing en el sector de la artesanía incluyen la marca, la promoción, los precios y la distribución.

La marca es un aspecto importante del marketing en el sector artesanal. Es importante crear una marca fuerte y reconocible que refleje los valores de la empresa y resuene en el mercado objetivo. Esto se puede lograr a través de varios medios, como la creación de un logotipo distintivo, el uso de mensajes coherentes y el desarrollo de una identidad visual que refleje los productos y la marca.

La promoción es otro elemento importante de la estrategia de marketing en el sector artesanal. La promoción de productos se puede realizar a través de varios medios, incluidas las redes sociales, el marketing por correo electrónico, el marketing de influencers, eventos y otros canales de marketing. Es importante identificar los canales más eficaces para llegar al mercado objetivo y crear materiales promocionales atractivos y eficaces que muestren la propuesta de valor única de los productos.

Tema 3: Estrategia de marketing

El precio también es un elemento importante de la estrategia de marketing en el sector de la artesanía. Los productos hechos a mano suelen tener un precio más alto que los artículos producidos en masa, y es importante fijar precios que sean justos y reflejen el valor que ofrecen los productos. Es importante comprender las estrategias de precios de los competidores en el mercado y desarrollar una estrategia de precios que sea competitiva y rentable para el negocio.

La distribución es otro elemento clave de la estrategia de marketing en el sector artesanal. Es importante identificar los canales de distribución más eficaces para los productos, como mercados en línea, tiendas minoristas o ventas directas al consumidor. También es importante garantizar que los productos se entreguen a los clientes de manera oportuna y eficiente, y que el embalaje y la entrega reflejen la calidad de los productos.

En resumen, una estrategia de marketing exitosa en el sector artesanal implica crear una marca fuerte y reconocible, promocionar los productos de manera efectiva, establecer precios competitivos y rentables e identificar los canales de distribución más efectivos para los productos. Al implementar estos elementos, las empresas artesanales pueden crear una fuerte ventaja competitiva y tener éxito en el mercado.

Tema 3: Estrategia de marketing

Referencias:

Vargas-Hernández, JG (2017). Estrategias de marketing en la industria artesanal mexicana: un estudio de caso. *Revista de investigación y marketing de negocios internacionales*, 2(3), 35-41.

Sheng, S. (2020). Estrategias de marketing digital en la industria artesanal: un estudio de caso de Etsy. *Revista de Economía, Negocios y Gestión*, 8(3), 188-194.

Cachia, L. y Millington, A. (2011). Elaboración de un plan estratégico de marketing para el sector de artes y artesanías. *Revista de Desarrollo Empresarial y de Pequeñas Empresas*, 18(1), 42-57.

Tema 3: Estrategia de marketing



<https://unsplash.com/photos/yktK2qaiVHI>



<https://unsplash.com/photos/Ax8IA8GAjVg>



<https://unsplash.com/photos/7tXA8xwe4W4>

Tema 4: Gestión financiera

La gestión financiera es un aspecto fundamental del espíritu empresarial en el sector artesanal, ya que ayuda a garantizar la viabilidad y el éxito a largo plazo de una empresa. La gestión financiera eficaz implica crear e implementar un plan financiero, gestionar el flujo de caja y tomar decisiones financieras informadas. En el sector de la artesanía, la gestión financiera también implica gestionar el inventario, fijar precios adecuados a los productos y comprender el impacto financiero de los diferentes canales de venta.

La creación de un plan financiero es una parte clave de la gestión financiera. Un plan financiero debe incluir proyecciones financieras, como estados de resultados, balances y estados de flujo de efectivo, así como un presupuesto que describa los gastos e ingresos esperados. El plan financiero también debe tener en cuenta los costos iniciales y los gastos continuos, como materiales y mano de obra.

La gestión del flujo de caja es otro aspecto importante de la gestión financiera en el sector artesanal. El flujo de caja se refiere al movimiento de dinero que entra y sale del negocio. Es importante garantizar que las entradas de efectivo (como los ingresos por ventas) sean suficientes para cubrir las salidas de efectivo (como gastos y compras de inventario) y que la empresa mantenga suficientes reservas de efectivo para cubrir gastos inesperados.

Tema 4: Gestión financiera

Fijar un precio adecuado a los productos también es fundamental para la gestión financiera en el sector artesanal. El precio debe tener en cuenta el costo de los materiales, la mano de obra y otros gastos, así como el mercado objetivo y la competencia. Es importante garantizar que los precios sean lo suficientemente altos como para cubrir los costos y generar ganancias, pero no tan altos como para desanimar a los clientes potenciales.

Comprender el impacto financiero de los diferentes canales de venta también es importante para la gestión financiera en el sector artesanal. Los canales de ventas pueden incluir la venta de productos directamente a los clientes (por ejemplo, a través de un sitio web o en ferias artesanales), la venta a minoristas o el uso de una combinación de canales. Cada canal de ventas puede tener diferentes costos y márgenes de beneficio, por lo que es importante comprender el impacto financiero de cada canal y ajustar las estrategias de ventas en consecuencia.

En resumen, una gestión financiera eficaz es fundamental para el espíritu empresarial en el sector artesanal. Implica crear e implementar un plan financiero, gestionar el flujo de caja, fijar el precio de los productos de forma adecuada y comprender el impacto financiero de los diferentes canales de ventas.

Tema 4: Gestión financiera

Referencias:

- Longenecker, JG, Petty, JW, Palich, LE y Hoy, F. (2013). Gestión de pequeñas empresas: Lanzamiento y crecimiento de emprendimientos. Aprendizaje Cengage.
- Mancuso, A. (2018). El arte de fijar precios: cómo encontrar beneficios ocultos para hacer crecer su negocio. Wiley.
- Thomas, JB (2018). Elaborar una estrategia de ventas efectiva. Horizontes empresariales, 61(4), 537-544.

Tema 4: Gestión financiera



<https://unsplash.com/photos/pypeCEaJeZY>



<https://unsplash.com/photos/qWwpHwip31M>



<https://unsplash.com/photos/ute2XAFQU2I>

Tema 5: Gestión de operaciones

La gestión de operaciones es un aspecto crítico de cualquier negocio exitoso, incluidos los del sector artesanal. A continuación se presentan algunas áreas clave a considerar al desarrollar una estrategia de gestión de operaciones:

- **Gestión de la cadena de suministro:** en el sector artesanal, la cadena de suministro puede incluir el abastecimiento de materias primas, la gestión del inventario y la coordinación con los proveedores. Es importante establecer procesos de cadena de suministro confiables y rentables para garantizar que la producción se desarrolle sin problemas.
- **Gestión de la producción:** esto incluye la gestión de programas de producción, control de calidad y mejora de procesos. En el sector de la artesanía, es importante equilibrar la eficiencia de la producción con el mantenimiento de la naturaleza única y personalizada de los productos artesanales.
- **Cumplimiento y entrega de pedidos:** una vez recibidos los pedidos, es necesario cumplirlos y entregarlos a los clientes. Esto implica gestionar el inventario, el embalaje, el envío y el seguimiento de los pedidos para garantizar la entrega oportuna.

Tema 5: Gestión de operaciones

Servicio al cliente: Brindar un excelente servicio al cliente es esencial para retener a los clientes y construir una reputación positiva. Esto incluye gestionar devoluciones, atender consultas de los clientes y garantizar la satisfacción del cliente.

Tecnología y automatización: la implementación de tecnología y automatización puede ayudar a optimizar las operaciones, mejorar la eficiencia y reducir costos. En el sector de la artesanía, esto podría incluir el uso de software para gestionar el inventario o la automatización de ciertos procesos de producción.

En general, una gestión de operaciones eficaz puede ayudar a que las empresas artesanales funcionen sin problemas, reduzcan costos y entreguen productos de alta calidad a los clientes a tiempo. Al gestionar cuidadosamente la cadena de suministro, los procesos de producción, el cumplimiento de pedidos y el servicio al cliente, los empresarios artesanales pueden construir un negocio sólido y sostenible.

Tema 5: Gestión de operaciones

Referencias:

- Bocken, NM, Short, SW, Rana, P. y Evans, S. (2014). Una revisión de la literatura y la práctica para desarrollar Arquetipos de modelos de negocio sostenibles. *Revista de producción más limpia*, 65, 42-56.
- Kumar, V. y Reinartz, W. (2016). Crear valor duradero para el cliente. *Revista de marketing*, 80(6), 36-68.
- Vachon, S. y Klassen, RD (2008). Gestión ambiental y desempeño de fabricación: el papel de la colaboración en la cadena de suministro. *Revista Internacional de Economía de la Producción*, 111(2), 299-315.

Tema 5: Gestión de operaciones



<https://unsplash.com/photos/3V8xo5Gbusk>



<https://unsplash.com/photos/n3mn7lgtwS4>



<https://unsplash.com/photos/QckxruezjRg>

Tema 6: Consideraciones legales y éticas

Las consideraciones legales y éticas son cruciales en el emprendimiento en el sector artesanal, ya que pueden impactar el éxito y la sostenibilidad de un negocio. Aquí hay algunos aspectos importantes a considerar:

Propiedad intelectual: las empresas artesanales deben conocer sus derechos de propiedad intelectual y tomar medidas para proteger sus diseños y creaciones a través de marcas comerciales, derechos de autor y patentes.

Responsabilidad ambiental: con una creciente preocupación por el medio ambiente, las empresas artesanales deberían considerar el uso de materiales y métodos de producción ecológicos para minimizar su impacto ambiental.

Leyes laborales: las empresas artesanales deben conocer las leyes laborales locales y nacionales y asegurarse de seguir prácticas laborales justas y tratar a sus trabajadores de manera ética.

Leyes de protección al consumidor: las empresas artesanales deben conocer las leyes de protección al consumidor, como las relacionadas con la seguridad del producto y los requisitos de etiquetado.

Tema 6: Consideraciones legales y éticas

Impuestos y licencias: las empresas artesanales deben conocer las obligaciones fiscales y obtener las licencias o permisos necesarios para operar legalmente.

Prácticas comerciales éticas: las empresas artesanales deben esforzarse por realizar sus negocios de manera ética y transparente, con precios justos, marketing veraz y respeto por sus clientes y empleados.

Al considerar estas consideraciones legales y éticas, las empresas artesanales pueden construir una sólida reputación y garantizar el éxito a largo plazo.

Tema 6: Consideraciones legales y éticas



<https://unsplash.com/photos/yCdPU73kGSc>



<https://unsplash.com/photos/zeH-ljawHtg>

Actividad de aprendizaje 1: Identificación de clientes objetivo en el ámbito empresarial

Meta educativa	Tipo de actividad	Contenido	Materiales adicionales
<p>Aprendiendo</p> <p>Objetivo: comprender la importancia de identificar clientes objetivo en el emprendimiento y aprender cómo hacerlo.</p> <p>efectivamente.</p>	<p>Ejercicio individual Evalúe la</p>	<p>comprensión de los alumnos sobre el tema a través de la participación en clase y sus párrafos escritos sobre cómo planean llegar a sus clientes objetivo.</p> <p>También puede proporcionar comentarios sobre los hallazgos de su investigación y sugerir recursos o estrategias adicionales que pueden utilizar para identificar y llegar a sus clientes objetivo.</p>	<p>N / A</p>

Evaluación

Pregunta 1:

¿Cuál de los siguientes pasos es crucial para identificar una oportunidad de negocio en el sector artesanal?

- a) Realización de fiestas de oficina para atraer clientes potenciales.
- b) Desarrollar una marca sin investigar el mercado
- c) Determinar una estrategia de precios antes de crear una línea de productos.
- d) Investigar el mercado e identificar un nicho

Respuesta correcta: d) Investigar el mercado e identificar un nicho

Pregunta 2:

¿Por qué es esencial crear un plan de negocios para iniciar y hacer crecer un negocio exitoso?

- a) Hacer que los empleados sean más productivos
- b) Para organizar eventos y fiestas de oficina
- c) Obtener financiación de los inversores
- d) Delinear objetivos, estrategias y tácticas para lograr el éxito.

Respuesta correcta: d) Delinear objetivos, estrategias y tácticas para lograr el éxito.

Pregunta 3:

¿Qué componentes deben incluirse en un plan financiero como parte de la gestión financiera?

- a) Estrategias de marketing y análisis del público objetivo
- b) Participación en las redes sociales y creación de contenido.
- c) Proyecciones financieras como estados de resultados, balances y estados de flujo de efectivo, junto con un presupuesto que describe los gastos e ingresos esperados.
- d) Programas de formación de empleados y actividades de team building

Respuesta correcta: c) Proyecciones financieras como estados de resultados, balances y estados de flujo de efectivo, junto con un presupuesto que describe los gastos e ingresos esperados.

Pregunta 4:

¿Cuál de las siguientes es un área crítica a considerar al desarrollar una estrategia de gestión de operaciones en el sector artesanal?

- a) Marketing en redes sociales y creación de contenidos.
- b) Planificación de fiestas en la oficina y compromiso de los empleados
- c) Gestión de la cadena de suministro, incluido el abastecimiento de materias primas y la gestión del inventario.
- d) Principios de contabilidad y previsión financiera

Respuesta correcta: c) Gestión de la cadena de suministro, incluido el abastecimiento de materias primas y la gestión del inventario.

Pregunta 5:

¿Qué consideraciones legales y éticas se deben tener en cuenta en el sector artesanal?

a) Derechos de propiedad intelectual

b) Sostenibilidad ambiental

c) Leyes laborales

Todo lo anterior

Respuesta correcta: d) Todas las anteriores