



Universidad  
Nacional  
de Loja

**Universidad Nacional de Loja**

**Facultad Jurídica, Social y Administrativa**

**Carrera de Administración de Empresas**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN  
CENTRO DE CAPACITACIÓN ARTESANAL EN BELLEZA, EN EL CANTÓN  
GONZANAMÁ”**

Trabajo de Integración Curricular, previo a  
la obtención del título de Licenciada en  
Administración de Empresas.

**AUTORA:**

María Yuliet Torres Riofrío

**DIRECTOR:**

Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora, Mg. Sc.

Loja – Ecuador

Año 2024

*Educamos para* **Transformar**



## Autoría

Yo, **María Yulliet Torres Riofrío**, declaro ser autora del presente Trabajo de Integración Curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos, de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Integración Curricular o de Titulación, en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

### Firma:



Firmado electrónicamente por:  
**MARIA YULIET  
TORRES RIOFRIO**

**Cédula de identidad:**1150681870

**Fecha:** 12 de Marzo del 2024

**Correo electrónico:** maria.y.torres.r@unl.edu.ec

**Teléfono:**0986411360

## Carta de autorización

**Carta de autorización por parte de la autora, para consulta, reproducción parcial o total y/o publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Integración Curricular.**

Yo, **María Yulliet Torres Riofrío**, declaro ser autora del Trabajo de Integración Curricular: **Proyecto de factibilidad para la implementación de un centro de capacitación artesanal en Belleza, en el cantón Gonzanamá**, como requisito para optar por el título de **Licenciada en Administración de Empresas**, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que, con fines académicos, muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad. La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Integración Curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, suscribo, en la ciudad de Loja, a los 12 días del mes de marzo del dos mil veinticuatro



Firmado electrónicamente por:  
**MARIA YULLIET  
TORRES RIOFRIO**

**Firma:**

**Autora:** María Yulliet Torres Riofrío

**Cédula:** 1150681870

**Dirección:** Loja. Bolívar entre Azuay y Mercadillo

**Correo electrónico:** maría.y.torres.r@unl.edu.ec

**Teléfono:** 0986411360

### **DATOS COMPLEMENTARIOS:**

**Director Del Trabajo De Integración Curricular:** Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora, mg. Sc.

## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme otorgado la vida, a mis padres Renán y Guicela quienes siempre creyeron en mí, me inspiraron con su amor incondicional y paciencia apoyándome hasta llegar a cumplir hoy un sueño más, este logro es también suyo, gracias por inculcar en mí, el ejemplo de esfuerzo y valentía, ustedes son mi razón de ser.

A mis queridos hermanos y amigos, quienes me dieron fuerza y ánimo en los momentos difíciles y compartieron las alegrías de este viaje. Su amor y apoyo han sido invaluable, de igual manera a mis respetados profesores y en especial a mi director Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora, Mg. Sc. por su guía, paciencia y sabiduría. Sin su apoyo, este trabajo no habría sido posible, finalmente a todos los que me acompañaron en esta etapa, aportando a mi formación tanto profesional y como ser humano.

***María Yulliet Torres Riofrío***

## **Agradecimiento**

Mi profundo agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, Área Administrativa y jurídica, a los docentes y personal administrativo de la Carrera de Administración de empresas quienes con la enseñanza de sus valiosos conocimientos hicieron que pueda crecer día a día como profesional, gracias a cada uno de ustedes por su paciencia y dedicación.

Quiero expresar mi sincero agradecimiento a mi director Ing. Manuel Enrique Pasaca Mora, Mg. Sc. por su paciencia, sabiduría y dedicación a lo largo de este proyecto. Su guía y comentarios han sido invaluable, y su compromiso con mi desarrollo académico ha sido inspirador, agradezco por su tiempo y esfuerzo en la revisión de este trabajo y por sus valiosas sugerencias que contribuyeron a mejorar mi investigación significativamente.

No puedo pasar por alto a mi familia, en especial a mis padres Renán y Guicela por su amor, comprensión y aliento constante. Su apoyo incondicional ha sido la fuerza motriz detrás de mis logros.

¡Gracias a todos!

***María Yulliet Torres Riofrío***

## Índice de contenidos

<b>Portada</b> .....	<b>i</b>
<b>Certificación</b> .....	<b>ii</b>
<b>Autoría</b> .....	<b>iii</b>
<b>Carta de autorización</b> .....	<b>iv</b>
<b>Dedicatoria</b> .....	<b>v</b>
<b>Agradecimiento</b> .....	<b>vi</b>
<b>Índice de contenidos</b> .....	<b>vii</b>
Índice de tablas:.....	viii
Índice de figuras:.....	xi
Índice de Anexos: .....	xii
<b>1. Título</b> .....	<b>1</b>
<b>2. Resumen</b> .....	<b>2</b>
Abstract .....	3
<b>3. Introducción</b> .....	<b>4</b>
<b>4. Marco Teórico</b> .....	<b>6</b>
4.1. Marco Referencial .....	6
4.2. Fundamentación Teórico-Científico .....	11
4.3. Marco Conceptual .....	27
<b>5. Metodología</b> .....	<b>28</b>
5.1. Tipo de Investigación .....	28
5.2. Diseño de la Investigación .....	28
5.3. Métodos de Investigación.....	28
5.4. Técnicas de Investigación .....	29
5.5. Población y Muestra.....	29
5.6. Procedimiento y Análisis de Datos .....	30
<b>6. Resultados</b> .....	<b>31</b>
6.1. Tabulación, interpretación y análisis de las encuestas aplicadas a las mujeres del cantón Gonzanamá.....	31
6.2. Estudio de Mercado .....	45
6.3. Estudio Técnico .....	54
6.4. Estudio Financiero .....	82
6.5. Evaluación Financiera.....	101
<b>7. Discusión</b> .....	<b>112</b>
<b>8. Conclusiones</b> .....	<b>114</b>
<b>9. Recomendaciones</b> .....	<b>116</b>
<b>10. Bibliografía</b> .....	<b>118</b>
<b>11. Anexos</b> .....	<b>123</b>

## Índice de tablas:

<b>Tabla 1.</b> <i>Simbología del diagrama del proceso de servicio</i> .....	19
<b>Tabla 2.</b> <i>Edad</i> .....	31
<b>Tabla 3.</b> <i>Nivel de instrucción</i> .....	32
<b>Tabla 4.</b> <i>Actividades que desempeña</i> .....	33
<b>Tabla 5.</b> <i>Conocimiento sobre formación artesanal en belleza</i> .....	34
<b>Tabla 6.</b> <i>Asiste a un centro de formación artesanal en belleza</i> .....	35
<b>Tabla 7.</b> <i>Centros de formación artesanal en belleza en Gonzanamá</i> .....	36
<b>Tabla 8.</b> <i>Demandantes reales</i> .....	37
<b>Tabla 9.</b> <i>Demandantes efectivos</i> .....	38
<b>Tabla 10.</b> <i>Materias de preferencia</i> .....	39
<b>Tabla 11.</b> <i>Precio estimado de matrícula</i> .....	40
<b>Tabla 12.</b> <i>Mensualidad estimada</i> .....	41
<b>Tabla 13.</b> <i>Modalidad y jornada de estudio</i> .....	42
<b>Tabla 14.</b> <i>Promociones</i> .....	43
<b>Tabla 15.</b> <i>Horas en actividades prácticas</i> .....	44
<b>Tabla 16.</b> <i>Segmentación geográfica</i> .....	47
<b>Tabla 17.</b> <i>Segmentación demográfica</i> .....	47
<b>Tabla 18.</b> <i>Demanda potencial y potencial proyectada</i> .....	48
<b>Tabla 19.</b> <i>Demanda real y real proyectada</i> .....	49
<b>Tabla 20.</b> <i>Demanda efectiva y efectiva proyectada</i> .....	49
<b>Tabla 21.</b> <i>Demanda insatisfecha</i> .....	50
<b>Tabla 22.</b> <i>Proceso de Estudio para la formación artesanal en belleza</i> .....	57
<b>Tabla 23.</b> <i>Sueldos del personal</i> .....	59
<b>Tabla 24.</b> <i>Muebles y enseres</i> .....	60
<b>Tabla 25.</b> <i>Equipos de cómputo</i> .....	61
<b>Tabla 26.</b> <i>Materiales de oficina</i> .....	62
<b>Tabla 27.</b> <i>Servicios básicos</i> .....	62
<b>Tabla 28.</b> <i>Gastos en Intangibles</i> .....	63
<b>Tabla 29.</b> <i>Resumen de requerimientos de inversión</i> .....	63
<b>Tabla 30.</b> <i>Capacidad instalada</i> .....	64
<b>Tabla 31.</b> <i>Capacidad utilizada</i> .....	65
<b>Tabla 32.</b> <i>Participación en el mercado</i> .....	65
<b>Tabla 33.</b> <i>Miembros de la Sociedad Anónima</i> .....	70
<b>Tabla 34.</b> <i>Aportes de la Sociedad Anónima</i> .....	71
<b>Tabla 35.</b> <i>Descripción del puesto: Asamblea general</i> .....	74
<b>Tabla 36.</b> <i>Descripción del puesto: Director(a)</i> .....	75



<b>Tabla 37.</b> <i>Descripción del puesto: Secretaria</i> .....	76
<b>Tabla 38.</b> <i>Descripción del puesto: Contadora</i> .....	77
<b>Tabla 39.</b> <i>Descripción del puesto: Instructor(a) en Belleza</i> .....	78
<b>Tabla 40.</b> <i>Descripción del puesto: Instructor(a) en Administración</i> .....	79
<b>Tabla 41.</b> <i>Descripción del puesto: Instructor(a) en Idiomas</i> .....	80
<b>Tabla 42.</b> <i>Descripción del puesto: Servicios</i> .....	81
<b>Tabla 43.</b> <i>Inversión equipos de oficina</i> .....	82
<b>Tabla 44.</b> <i>Inversiones en equipo de cómputo</i> .....	82
<b>Tabla 45.</b> <i>Inversiones en equipo de cómputo</i> .....	83
<b>Tabla 46.</b> <i>Inversión en muebles y enseres</i> .....	83
<b>Tabla 47.</b> <i>Resumen inversión en activos fijos</i> .....	83
<b>Tabla 48.</b> <i>Depreciación de activos fijos</i> .....	84
<b>Tabla 49.</b> <i>Resumen de depreciación de activos fijos</i> .....	84
<b>Tabla 50.</b> <i>Inversión en activos diferidos</i> .....	85
<b>Tabla 51.</b> <i>Amortización de activos diferidos</i> .....	86
<b>Tabla 52.</b> <i>Inversión en mano de obra directa</i> .....	86
<b>Tabla 53.</b> <i>Cálculo de sueldos personal docente</i> .....	86
<b>Tabla 54.</b> <i>Sueldos y salarios del personal administrativo</i> .....	87
<b>Tabla 55.</b> <i>Cálculo de sueldos personal administrativo</i> .....	88
<b>Tabla 56.</b> <i>Útiles de oficina</i> .....	88
<b>Tabla 57.</b> <i>Útiles de limpieza</i> .....	89
<b>Tabla 58.</b> <i>Servicios básicos</i> .....	89
<b>Tabla 59.</b> <i>Arriendo de edificio y proyección</i> .....	90
<b>Tabla 60.</b> <i>Gastos en publicidad</i> .....	90
<b>Tabla 61.</b> <i>Resumen inversión en Capital de Trabajo</i> .....	91
<b>Tabla 62.</b> <i>Resumen total de inversiones</i> .....	91
<b>Tabla 63.</b> <i>Fuentes de financiamiento</i> .....	92
<b>Tabla 64.</b> <i>Tabla de amortización del crédito</i> .....	92
<b>Tabla 65.</b> <i>Costos Totales</i> .....	93
<b>Tabla 66.</b> <i>Costo unitario</i> .....	94
<b>Tabla 67.</b> <i>Precio por matrícula</i> .....	95
<b>Tabla 68.</b> <i>Precio por mensualidad</i> .....	95
<b>Tabla 69.</b> <i>Determinación de ingresos y su proyección</i> .....	96
<b>Tabla 70.</b> <i>Estado de Pérdidas y Ganancias</i> .....	96
<b>Tabla 71.</b> <i>Clasificación de Costos</i> .....	97
<b>Tabla 72.</b> <i>Flujo de Caja con proyección</i> .....	100
<b>Tabla 73.</b> <i>Valor Actual Neto</i> .....	102

<b>Tabla 74.</b> <i>Tasa Interna de Retorno</i> .....	103
<b>Tabla 75.</b> <i>Relación Beneficio-Costo</i> .....	104
<b>Tabla 76.</b> <i>Período de Recuperación de Capital</i> .....	104
<b>Tabla 77.</b> <i>Análisis de Sensibilidad - Aumento en Costos</i> .....	106
<b>Tabla 78.</b> <i>Análisis de Sensibilidad – Disminución en los Ingresos</i> .....	107

## Índice de figuras:

<b>Figura 1.</b> <i>Comportamiento de importaciones en productos de belleza y otros</i> .....	9
<b>Figura 2.</b> <i>Etapas del proyecto de factibilidad o inversión</i> .....	12
<b>Figura 3.</b> <i>Estructura del proyecto de factibilidad o de inversión</i> .....	14
<b>Figura 4.</b> <i>Nivel de instrucción</i> .....	32
<b>Figura 5.</b> <i>Actividades que desempeña</i> .....	33
<b>Figura 6.</b> <i>Conocimiento sobre formación artesanal en belleza</i> .....	34
<b>Figura 7.</b> <i>Asiste a un centro de formación artesanal en belleza</i> .....	35
<b>Figura 8.</b> <i>Centros de formación artesanal en belleza en Gonzanamá</i> .....	36
<b>Figura 9.</b> <i>Demandantes reales</i> .....	37
<b>Figura 10.</b> <i>Demandantes efectivos</i> .....	38
<b>Figura 11.</b> <i>Materias de preferencia</i> .....	39
<b>Figura 12.</b> <i>Modalidad y jornada de estudio</i> .....	42
<b>Figura 13.</b> <i>Promociones</i> .....	43
<b>Figura 14.</b> <i>Horas en actividades prácticas</i> .....	44
<b>Figura 15.</b> <i>Logotipo del Centro</i> .....	51
<b>Figura 16.</b> <i>Canal de distribución</i> .....	52
<b>Figura 17.</b> <i>Portada de Facebook</i> .....	53
<b>Figura 18.</b> <i>Flujograma del proceso (vía telefónica)</i> .....	55
<b>Figura 19.</b> <i>Flujograma del proceso (forma presencial)</i> .....	56
<b>Figura 20.</b> <i>Distribución del centro de formación artesanal en belleza</i> .....	58
<b>Figura 21.</b> <i>Macro localización del proyecto</i> .....	66
<b>Figura 22.</b> <i>Micro localización del proyecto</i> .....	67
<b>Figura 23.</b> <i>Organigrama Estructural</i> .....	73
<b>Figura 24.</b> <i>Organigrama Funcional</i> .....	73
<b>Figura 25.</b> <i>Punto de Equilibrio</i> .....	99

**Índice de Anexos:**

<b>Anexo 1. Encuesta.....</b>	<b>123</b>
<b>Anexo 2. Capturas de las preguntas y resultados obtenidos por medio deGoogle Forms. ....</b>	<b>126</b>
<b>Anexo 3. Certificado de traducción del resumen .....</b>	<b>127</b>

## **1. Título**

**Proyecto de factibilidad para la implementación de un centro de capacitación artesanal en Belleza, en el cantón Gonzanamá.**

## 2. Resumen

La presente investigación titulada “Proyecto de factibilidad para la implementación de un centro de capacitación artesanal en Belleza, en el cantón Gonzanamá”, su objetivo principal era determinar la factibilidad financiera para la implementación de un centro de formación artesanal en belleza en el cantón, para ello, se utilizó un metodología descriptiva- exploratoria, la cual permitió aplicar la técnica de la encuesta a una muestra de 348 mujeres mayores a 15 años, las mismas que se consideraron como mercado objetivo, teniendo una aceptación del 86,81% para la implementación del centro formativo en el sector. Además, se realizó un estudio de mercado que determinó una demanda totalmente insatisfecha en referencia al servicio de formación artesanal en belleza; un estudio técnico, el cual fijó que la localización del centro sea en la cabecera cantonal por la facilidad de acceso para las estudiantes y para el abastecimiento de servicios básicos, dicho centro tendrá una infraestructura de 151m<sup>2</sup> dividida en secciones administrativas y aulas necesarias para el aprendizaje-enseñanza, teniendo una capacidad para 180 alumnas por año; un estudio financiero, en el cual la inversión inicial se fijó en 96.491,99 dólares de los cuales el 50% aportaran los socios y el 50% BanEcuador a una tasa de interés del 16,30%; la evaluación financiera permitió demostrar la factibilidad del proyecto debido a su VAN es positivo con 27.291,43 dólares, la TIR es positiva con el 27,18%, la RBC es de 0,52 dólares de ganancia por cada unidad de dólar invertida, y, el PRC es de 3 años, 10 meses, 20 días, asimismo, conocer la sensibilidad del proyecto tras aumento en los costos y disminución en los ingresos en un 2,27% correspondiente a la tasa riesgo país e inflación, siendo su resultado de 0,30 y 0,47 respectivamente, por lo cual, se considera que el proyecto tiene baja sensibilidad.

***Palabras clave:*** Factibilidad, Proyecto, Inversión, Artesanal

## **Abstract**

The present research entitled " Proyecto de factibilidad para la implementación de un centro de capacitación artesanal en Belleza, en el cantón Gonzanamá", its main objective was to determine the financial feasibility for the implementation of an artisan training center in beauty in the canton, for this, a descriptive-exploratory methodology was used, which allowed applying the technique of the survey to a sample of 348 women over 15 years, the same that were considered as target market, having an acceptance of 86.81% for the implementation of the training center in the sector.

In addition, a market study was conducted, which determined a totally unsatisfied demand in reference to the service of handicraft training in beauty; a technical study, which determined that the location of the center is in the cantonal head for ease of access for students and for the supply of basic services, the center will have an infrastructure of 151m<sup>2</sup> divided into administrative sections and classrooms necessary for learning-teaching, having a capacity for 180 students per year; a financial study, in which the initial investment was set at 96.

A financial study, in which the initial investment was set at \$96,491.99 of which 50% was contributed by the partners and 50% by BanEcuador at an interest rate of 16.30%; the financial evaluation allowed to demonstrate the feasibility of the project due to its NPV is positive with 27. 291.43 dollars, the IRR is positive with 27.18%, the RBC is 0.52 dollars of profit for each dollar unit invested, and the PRC is 3 years, 10 months, 20 days, also, to know the sensitivity of the project after increase in costs and decrease in income by 2.27% corresponding to the country risk and inflation rate, being its result of 0.30 and 0.47 respectively, therefore, it is considered that the project has low sensitivity.

*Key words:* Feasibility, Project, Investment, Artisanal

### 3. Introducción

La industria de belleza ha experimentado un cambio notable en Ecuador, con un aumento en la demanda de servicios estéticos y la formación de profesionales en este campo. Sin embargo, esta creciente competencia ha creado desafíos para nuevos emprendedores, agravados por la falta de regulación y estándares de calidad en el sector. En este contexto, el país enfrenta desafíos particulares debido a la saturación de centros educativos de belleza dedicados a otorgar certificados y no a formar profesionales artesanales, a esto se suma la falta de apoyo gubernamental para el establecimiento de este tipo de centros formativos que brinde la oportunidad de crecimiento a las personas interesadas en esta rama.

En el cantón Gonzanamá, en particular, carece de centros de formación artesanal en belleza, lo que limita el acceso local a educación de calidad en este ámbito y fuerza a los estudiantes interesados a buscar oportunidades fuera de la localidad. En respuesta a esta problemática, esta investigación denominada **“Proyecto de factibilidad para la implementación de un centro de formación artesanal en Belleza, en el cantón Gonzanamá, provincia de Loja”**, propone evaluar la viabilidad y factibilidad financiera para implementar un centro de formación artesanal en belleza en el sector, con la finalidad de ofrecer principalmente a las mujeres del cantón la oportunidad de adquirir habilidades en belleza, fomentar el emprendimiento y contribuir al desarrollo económico local.

En este sentido, la presente investigación se divide en varias partes: La primera, un resumen, en donde se detalla los principales datos obtenidos tras el desarrollo de la investigación, el cual se encuentra en idioma Español e Inglés para los diferentes lectores. Seguidamente, se encuentra la introducción, que hace referencia en manera general y contextual el contenido del trabajo investigativo.

Asimismo, se detalla la fundamentación científica plasmada en un marco teórico, el cual es el cimiento sobre el cual se orienta la presente investigación, el mismo alberga el conocimiento esencial que radica en las bases conceptuales y principios fundamentales, las teorías, modelos y enfoques que iluminan la comprensión del fenómeno en estudio, proporcionando una estructura conceptual que permitirá explorar, analizar y comprender con profundidad y claridad los aspectos clave del objeto de investigación.

Por otra parte, se encuentra la metodología en donde se detalla minuciosamente la implementación de diversas técnicas e instrumentos de investigación que se han utilizado en el curso de este estudio, los cuales han permitido tener un proceso investigativo favorable, desde la recopilación de datos hasta el análisis y la interpretación de los resultados, con el fin de cumplir con los objetivos planteados.

En continuidad de lo anterior, se realizó la exposición de resultados de las encuestas aplicadas a las mujeres gonzanameñas mayores a 15 años, cada uno de los datos obtenidos se plasmaron en tablas y gráficas que permitan el entendimiento del lector. Además, en este



apartado se detalló cada uno de los estudios que permitan conocer la factibilidad del proyecto, los mismos que son: estudio de mercado, en el cual se estableció la demanda y oferta del proyecto, además se presenta la propuesta comercial, es decir, la descripción del servicio, su plaza y distribución, el precio y la promoción en conjunto con la publicidad; el estudio técnico, permite conocer el tamaño y localización del centro de formación, su capacidad instalada y utilizada, la ingeniería del proyecto con sus respectivos flujogramas del proceso del servicio y los requerimientos necesarios para la implementación del proyecto, además, se describe el diseño organizacional del centro de formación; el estudio financiero, en el cual se detalla las respectivas inversiones que necesitará el proyecto en activos fijos, diferidos y capital de trabajo, asimismo, el análisis de costos que permite conocer presupuestos de ingresos y estados de resultados en el tiempo de vida útil del proyecto; finalmente, la evaluación financiera en donde se detalla el Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Relación Beneficio-Costo (RBC), Período de Recuperación de Capital (PRC), y, el análisis de Sensibilidad.

A los resultados anteriores se les hará una comparativa con otros autores y fundamentación teórica y científica plasmada en la discusión de resultados, con el fin de aclarar si los estudios realizados se cumplen en base a lo que menciona la teoría y se complementan con los datos obtenidos y transcritos.

Una vez realizados los cuatro estudios mencionados y la discusión, se obtuvieron conclusiones importantes que resumen los resultados principales de la investigación. Además, se brindan recomendaciones esenciales para guiar futuras acciones en la implementación del proyecto.

Por último, se encuentra la bibliografía que se usó como fuente de apoyo y consulta para desglosar y comprender el proyecto hasta su finalización.

## 4. Marco Teórico

### 4.1. Marco Referencial

#### 4.1.1. Antecedentes investigativos

**Estudio 1:** De Molina (2016) el trabajo titulado “*Creación de un centro de formación artesanal particular – C.E.F.A.P.I ubicado en la ciudad de Cayambe, cantón Cayambe*” (pp. 1-91), la investigación de tipo descriptiva favorecerá al desarrollo del presente proyecto principalmente en el aspecto del Estudio de Mercado, enfocándose en tres puntos clave: el primero, corresponde a la segmentación del mercado, en donde se determina de manera más específica los(as) clientes(as), dicha segmentación permitirá de la misma manera establecer los tipos de demanda (potencial, real y efectiva); el segundo, corresponde a un balance entre la oferta y demanda, permitiendo conocer tanto la demanda insatisfecha del mercado, como la posible participación estimada del proyecto en el mercado, es decir, la demanda que quiere o estima cubrir el proyecto actual; y, el tercero, comprende a la descripción y caracterización del servicio, detallando precio, plaza o comercialización y las posibles promociones que se aplicarían al momento de implementar el proyecto. La investigación del autor Molina permite que su estructura en el estudio de mercado se acople de manera oportuna al presente proyecto debido a que es similar al mismo.

**Estudio 2:** Titulado “*Estudio de factibilidad centro de servicios de belleza Palacio Rosa en el centro de Pereira*” (pp. 1-92) realizado por Pareja Et al. (2018) permite al presente proyecto desarrollar de manera clara y precisa lo referente al estudio técnico, el cual se enfocará en tres puntos fundamentales: el primero, realizar la localización de la planta, el autor menciona que es necesario conocer a profundidad las necesidades del cliente, ya que, de esto depende en donde se puede localizar la empresa en este caso el centro formativo, por ello, se debe establecer la localización macro que corresponde al sector (país, provincia, cantón) y la micro localización que corresponde al croquis detallado en donde se encontrará ubicado el centro (calles, avenidas, edificios, etc.); el segundo, se refiere la distribución de la planta, esto basado en un plano que especifique como serán distribuidos los espacios dentro del centro formativo, considerando el volumen de participantes a tener por jornada o horario establecido, estos espacios deben ser precisos con el fin de evitar inconvenientes durante el proceso de formación artesanal así como de la realización de actividades administrativas.

**Estudio 3:** De Ruiz (2019) su trabajo denominado “*Plan de negocios para la creación del centro de formación artesanal de belleza FÉNIX*” (pp. 1-86). El autor permite tener un enfoque claro acerca del proceso que se debe establecer para la prestación del servicio y de la organización del centro formativo. Estos dos puntos son necesarios para la complementación del estudio técnico, debido a que teniendo una idea más clara de cómo evitar los cuellos de botella en un servicio que permite la formación artesanal y profesional de las personas es necesario como agregado de valor para que el centro mantenga su fidelidad

de las clientas y sobre todo tenga más participación en el mercado. A ello, se agrega la distribución de las áreas de trabajo, las funciones de cada representante de las mismas, las actividades como reglamentos que se deben cumplir para un correcto funcionamiento, los reglamentos que los estudiantes y empleados del centro deben cumplir para con ellos mismos y para con el centro, son fundamentales para tener un ambiente favorable y bien definido, lo cual se transparenta en su estructura organizacional general. El autor enfoca que una empresa en este caso un centro de formación artesanal en belleza debe tener una planeación estratégica definida la cual permite organizar adecuadamente el personal, los procesos, los sistemas, la tecnología y las inversiones con el fin de tener una ventaja competitiva y estabilidad en el mercado. La presente investigación de Ruiz (2019) en conjunto con la de Pareja Et al. (2018) son una guía fundamental para un desarrollo del estudio técnico en el presente proyecto.

**Estudio 4:** Titulado *“Estudio de Factibilidad, para la Implementación de un Centro de Belleza para damas en la ciudad de Catacocha, Cantón Paltas, Provincia Loja”* (pp. 1-194) realizado por Masache (2017) brinda las bases del análisis financiero enfocado en centros de belleza, las cuales se enfocan en un establecimiento claro y preciso de los costos iniciales de inversión, además, de establecer cuál es el financiamiento más adecuado en base a las tasas de interés. En este sentido, la autora determina que la principal fuente de financiamiento sea el capital propio superando el 60% de la inversión total, y, la otra parte sea cubierta por un endeudamiento bajo préstamo o crédito financiero, lo cual determinará que los gastos no sean excesivos para un centro que recién inicia en el mercado. En este contexto, el presente proyecto se asemeja al de la autora, por lo cual se priorizará el método de inversión mixta, teniendo en cuenta factores como los costos, gastos, y sobre todo las fuentes de financiamiento externas que no presente altos riesgos financieros para el proyecto.

**Estudio 5:** De Vásconez (2022) titulado *“Proyecto de factibilidad para la creación de una unidad de producción de corte y confección en las instalaciones del centro de formación artesanal del GAD Municipal de Riobamba, provincia de Chimborazo”* (pp. 1-157). El autor fomenta a la evaluación financiera como punto final de un proyecto de factibilidad, en el cual menciona que, se debe tener en cuenta todos los rubros expuestos y determinados en el estudio financiero, recalcando que si no se realiza una correcta estructura de costos la evaluación financiera no será clara y por lo tanto no será relevante. En este sentido, se ha tomado como referencia la investigación de Vásconez debido principalmente a los métodos financieros expuestos para la evaluación como: Tasa Interna de Retorno (TIR), Valor Actual Neto (VAN), Relación Costo-Beneficio (RCB) y Período de Recuperación de Capital (PRC), todos estos métodos favorecen a la determinación de viabilidad y factibilidad del proyecto actual, teniendo en cuenta que dichos métodos se aplican principalmente para determinar el

valor del dinero en el tiempo. En otras palabras, verifican y determinan si el proyecto es factible basado en la recuperación en un tiempo determinado tras inversión realizada.

En relación a todos los estudios realizados por autores ya mencionados se puede determinar que la principal similitud que tienen se basa en que son estudio y proyectos de factibilidad para la creación de centros de formación y de prestación de servicios en la especialidad de belleza, lo cual permite que la presente investigación tenga pilares fundamentales para su desarrollo, en lo referente al proceso primeramente de factibilidad en donde se encuentran los estudios de mercado, técnico, financiero y evaluación financiera con el objetivo de determinar la viabilidad del proyecto, así como también en el contenido teórico y científico que permite detallar los principales conceptos al lector para su mejor entendimiento.

#### **4.1.2. La Industria de la belleza en Ecuador**

Fernández (2018) define a la industria de la belleza como el conjunto de actividades económicas relacionadas con la estética personal, incluyendo servicios de peluquería, maquillaje, manicura, pedicura, depilación, entre otros.

La industria de la belleza en Ecuador ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años. Esto se debe en gran parte al aumento del interés en la salud y la belleza entre los consumidores, así como al aumento de la disponibilidad de productos y servicios en el mercado. En términos de productos de belleza, el mercado ecuatoriano es muy diverso y ofrece una amplia variedad de opciones para los consumidores. Los productos de cuidado de la piel, cabello y maquillaje son especialmente populares, y existen numerosas marcas nacionales e internacionales que compiten en este mercado (El Universo, 2019).







Dentro de los servicios de belleza, que los salones y spas ofrecen están los cortes de cabello, manicuras, pedicuras, masajes, tratamientos faciales y corporales, entre otros, lo cual le ha permitido tener una aceptación de los clientes favorable, además de su fidelidad una de las principales fortalezas de estos establecimientos. A esto se le suma, el creciente interés en la industria de la moda y el entretenimiento, es decir, existen más personas que se dedican a interactuar de manera personal y/o virtual con sus seguidores a través de las redes sociales y diferentes plataformas digitales, esto conlleva a que necesiten siempre mantener una imagen que sea de inspiración para otros potenciales consumidores en cuanto a tendencias de belleza y estilo debido a su influencia en el público (El Universo, 2019).

En el 2022 en Ecuador, las cifras superaron los 200 millones de dólares en importaciones de bienes de consumo con referencia a calzado, vestimenta, maquillaje, productos de cuidado y aseo personal, cremas para la piel, entre otros. Lo cual demuestra que a pesar de la pandemia que ocasionó efectos negativos en los diferentes sectores económicos y productivos del país, la reactivación en este tipo de productos fue positiva post

pandemia, llevando a un crecimiento de 24,6% con respecto al año anterior (ver figura 1) (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2022).

**Figura 1.**

*Comportamiento de importaciones en productos de belleza y otros*

IMPORTACIONES		Ene-Dic 2020	Ene-Dic 2021	% Variación Ene-Dic 2020-2021	Variación Absoluta 2020-2021	Ene 2021	Ene 2022	% Variación Ene-Ene 2021-2022	Variación Absoluta 2021-2022
		USD Millones	USD Millones		USD Millones	USD Millones	USD Millones		USD Millones
<b>MATERIAS PRIMAS</b>		<b>5.992,7</b>	<b>9.019,2</b>	<b>50,5%</b>	<b>3.026,5</b>	<b>594,1</b>	<b>889,1</b>	<b>49,7%</b>	<b>295,0</b>
	Otras manufacturas de metales	407	807	98,6%	401	61	96	56,3%	35
	Polímeros	368	652	76,8%	283	38	56	47,2%	18
	Abonos	286	457	59,8%	171	31	83	167,8%	52
	Otros	4.932	7.103	44,1%	2.171	464	654	41,1%	190
<b>BIENES DE CONSUMO (sin tráfico postal)</b>		<b>3.923,8</b>	<b>4.851,2</b>	<b>23,6%</b>	<b>927,5</b>	<b>302,6</b>	<b>410,6</b>	<b>35,7%</b>	<b>108,0</b>
	Medicinas	709	811	14,3%	102	55	69	27,0%	15
	Automóviles livianos	494	801	62,2%	307	42	78	82,9%	35
	Artículos electrodomésticos	280	365	30,2%	85	22	35	58,0%	13
	Otros	2.440	2.874	17,8%	434	183	228	24,6%	45
<b>BIENES DE CAPITAL</b>		<b>4.152,0</b>	<b>4.925,0</b>	<b>18,6%</b>	<b>773,0</b>	<b>353,2</b>	<b>511,3</b>	<b>44,8%</b>	<b>158,1</b>
	Teléfonos y celulares	553	593	7,3%	40	41	45	8,8%	4
	Máquina ind. Y sus partes	470	519	10,5%	49	36	52	45,2%	16
	Vehículos pesados	293	452	54,4%	159	30	71	138,0%	41
	Otros	2.836	3.360	18,5%	524	246	343	39,3%	97
<b>DIVERSOS</b>		<b>78,8</b>	<b>110,9</b>	<b>40,7%</b>	<b>32,1</b>	<b>10,2</b>	<b>7,9</b>	<b>-23,2%</b>	<b>-2,4</b>
	Donaciones provenientes del exterior	16	58	259,8%	42	5	3	-39,7%	-2
	Otras mercancías	61	50	-18,1%	-11	5	5	-7,5%	-0,4
	Otros	2	3	60,0%	1,0	0,1	0,1	-49,7%	-0,07
<b>TRÁFICO POSTAL</b>		<b>192,5</b>	<b>281,7</b>	<b>46,3%</b>	<b>89,2</b>	<b>18,4</b>	<b>27,3</b>	<b>47,9%</b>	<b>8,8</b>
	Tráfico Postal Y Correos Rápidos	193	282	46,3%	89	18	27	47,9%	9
<b>COMBUSTIBLES</b>		<b>2.608,1</b>	<b>4.640,5</b>	<b>77,9%</b>	<b>2.032,4</b>	<b>316,1</b>	<b>499,3</b>	<b>57,9%</b>	<b>154,3</b>
	Aceites de petróleo	1.373	2.372	72,8%	999	150	252	67,6%	102
	Benzol y toluol	865	1.535	77,3%	669	120	183	52,9%	63
	Otros	369	733	98,6%	364	46	64	39,5%	18

*Nota.* Los bienes de consumo Otros corresponden a productos de belleza, cuidado y aseo personal, calzado, vestimenta, etc. por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2022).

#### **4.1.3. La Formación Artesanal en Belleza**

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la formación artesanal en belleza se refiere a la enseñanza y transmisión de habilidades y conocimientos tradicionales y técnicas en el ámbito de la belleza y la estética menudo, a través de la práctica y el aprendizaje en el lugar de trabajo. La formación artesanal se centra en el desarrollo de habilidades prácticas y en la transmisión de conocimientos basados en la experiencia, dichas enseñanzas se otorgan a través de cursos, talleres, diplomados y programas de certificación (Organización Internacional del Trabajo, 2023).

La formación artesanal en belleza permite a los usuarios adquirir habilidades prácticas y técnicas que son esenciales para potencializar su creatividad y la innovación en el desarrollo de nuevos productos y servicios en la industria. De ahí la importancia de la capacitación continua en la formación artesanal en belleza para que los profesionales estén actualizados con las últimas tendencias y tecnologías de la industria.

En relación a lo anterior, La Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA), determina cada uno de los parámetros que deben cumplir las Unidades de Formación de Artesanos (UFA) y los Centros de Formación de Artesanos (CFA), para otorgar una titulación de una persona como artesano en belleza, haciendo cumplir con las Reglamento Especial de

Formación y Titulación Artesanal en el país. En este sentido, la formación artesanal y el cumplimiento de los estudiantes con todos los parámetros expuestos en las normativas y reglamentos es fundamental para que el profesional tenga la capacidad y conocimiento de calidad que satisfaga las necesidades de la demanda en la zona a la cual dirige sus servicios de estética y/o belleza (JNDA, 2021).

En la provincia de Loja, existen algunos centros de formación artesanal, dentro de los cuales destacan CENTINELA DEL SUR, LIDERATA, MANOS CREATIVA, y, ARTE Y DISEÑO. Las cuales ofrecen la formación de artesanos en diferentes ramas en diferentes períodos de tiempo, estos centros de formación son regulados, controlados y supervisados por la Comisión Interinstitucional Nacional o Provincial perteneciente al Ministerio de Trabajo, según su jurisdicción. Art. 51 y 52 (JNDA, 2021).

#### **4.1.4. Los Centros de Formación Artesanal en Belleza**

**4.1.4.1. Definición.** Los centros de formación en belleza son instituciones educativas que ofrecen programas de formación artesanal en belleza y otras ramas que involucren la utilización de las manos por parte de los estudiantes con el fin tener un nivel técnico, profesional y especializado de calidad (JNDA, 2021).

Asimismo, a los centros de formación artesanal en belleza se los relaciona principalmente con los salones o gabinetes que prestan servicios relacionados con la belleza y el cuidado personal de hombres y mujeres, de ello, los centros de formación son aquellos que brindan conocimientos para que los estudiantes al momento de convertirse en profesionales artesanos, emprendan en este tipo negocios.

**4.1.4.2. Clasificación de los Centros de Formación Artesanal en Belleza.** Los centros de formación según el Reglamento de Formación y Titulación Artesanal, Maestros de Taller estipulado por la JNDA, se clasifican en:

- **Por su financiamiento:** Son aquellos que pueden ser particulares (cuando el financiamiento es propio de una persona o grupo de personas y no intervienen fondos del Estado); públicos (cuando son directamente de fondos del Estado); y, mixtos o fiscomisionales (cuando existe la colaboración entre personas particulares y el Estado) (art.8).
- **Por la jornada:** Son matutinos cuando los horarios de clases se realizan entre las 07H00 y 12H00; vespertinos cuando su horario se encuentra entre las 12H00 y las 17H00; nocturnos cuando su horario está entre las 18H00 y 23H00, además, pueden ser de doble jornada en la combinación que el mismo centro establezca (art.8).
- **Por la ubicación geográfica:** Son urbanos cuando se sitúan dentro de la ciudad o zona a la cual están dirigidos, y, rurales cuando están en zonas más alejadas de los cascos céntricos (art.8).

**4.1.4.3. Requisitos para el Funcionamiento de los Centros de Formación Artesanal en Belleza.** La JNDA establece en su reglamento en el artículo 12 los principales requisitos que los centros de formación artesanal deben cumplir para su funcionamiento, apertura, mantenimiento y/o actualización de datos, estos son:

- Solicitud dirigida a la o el Presidente de la JNDA y a la o el Ministro del Trabajo.
- Plan Formativo Integral que responda a las demandas e intereses de la comunidad.
- Instructores y facilitadores idóneos (personal calificado).
- Copias de los contratos de trabajo de los instructores, facilitadores y personal administrativo
- Copia del título de propiedad, contrato de arrendamiento, comodato, anticresis u otro documento que indique que se cuenta con un bien inmueble funcional de conformidad al número de participantes
- Equipos técnicos, laboratorios, maquinarias, herramientas y mobiliario indispensables para la formación teórica-práctica según el número de participantes y rama de formación artesanal, adjuntando la copia del inventario respectivo
- Presupuesto y financiamiento, en el que conste rubros de ingresos y egresos reales, este balance será suscrito por el Contador o Colector del centro de formación artesanal
- Planes y programas analíticos de formación artesanal, elaborados en conjunto entre los instructores y facilitadores
- Las escuelas de Educación Básica PCEI que se transformen en Centros de Formación Artesanal Fiscomisional, deberán presentar la autorización de funcionamiento, otorgada por el Ministerio de Educación
- Informe favorable de la Comisión Interinstitucional Nacional o Provincial (JNDA, 2021).

## **4.2. Fundamentación Teórico-Científico**

### **4.2.1. Proyecto**

**4.2.1.1. Definición.** Proyecto se define como el conjunto de actividades planificadas y organizadas adecuadamente por una persona, un grupo de personas o una entidad a través de la utilización de recursos que permitan alcanzar un determinado objetivo, dicho proyecto tiene como propósito el de satisfacer una necesidad referente a un bien o servicio (Pérez, 2022). Para Etecé (2021) un proyecto consiste en la preparación teórica y disposición de materiales, recursos humanos y financieros que se necesitarán para elaborar, producir y/o prestar un producto o servicio con un resultado único la obtención de beneficios.

### **4.2.2. Proyecto de Factibilidad**

**4.2.2.1. Definición.** Proyecto de factibilidad también conocido como proyecto de inversión constituye un conjunto de acciones, que permiten establecer si las inversiones que

se van a realizar son adecuadas, es decir, un proyecto de factibilidad corresponde a aquel documento que permite tomar la mejor decisión en cuanto se refiere a invertir en un mejoramiento de un producto o servicio, o, al momento de implementar desde cero una empresa o negocio (Rodríguez, 2022).

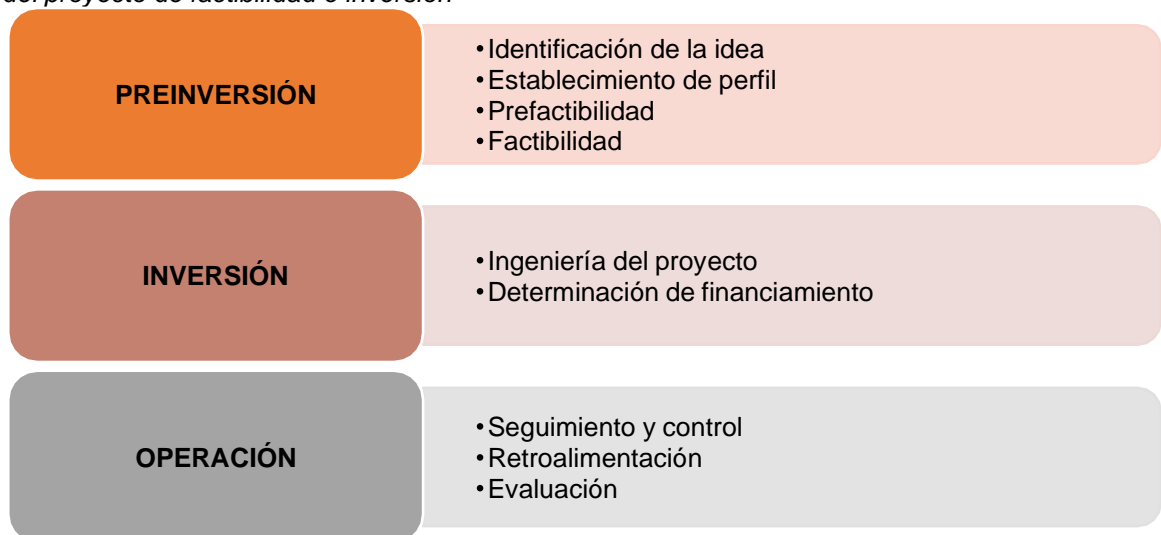
La importancia de contar con un proyecto de factibilidad es la obtención de información relevante para tomar una decisión oportuna y adecuada al momento de realizar una inversión de mejoramiento o implementación de un negocio, producto y/o servicio.

#### 4.2.3. Etapas del Proyecto de Factibilidad

De acuerdo con Etecé (2021) los proyectos de factibilidad o de inversión constan de tres etapas fundamentales, las cuales son:

**Figura 2.**

*Etapas del proyecto de factibilidad o inversión*



**4.2.3.1. Etapa 1 – Preinversión.** Se determina como la etapa en la cual se establece la idea de negocio, teniendo en cuenta todos los aspectos técnicos, organizativos, financieros y resultados de una evaluación con el fin de si existe alguna inconsistencia rediseñar y/o reajustar dichos aspectos con el fin de mejorar la expectativa del negocio. Es decir, la etapa de preinversión consiste en mejorar desde la identificación del mercado objetivo hasta tener indicadores financieros favorables y que vayan ligados directamente con los recursos necesarios para llevar a cabo las actividades de producción o prestación de servicios. La etapa de preinversión comprende a:

- Identificación de la idea de negocio (producto y/o servicio), a través de un diagnóstico que permita establecer el problema o necesidad insatisfecha del mercado al cual se quiere dirigir;
- Establecimiento de perfil, consiste en realizar varios estudios previos con las ideas de negocio consideradas como alternativas de implementación, permitiendo obtener datos relevantes especialmente en mercado (demanda y



oferta), aspectos técnicos y financieros, debido a que puede ser el punto clave para determinar cuáles son los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto;

- Prefactibilidad, es la etapa en donde una vez realizados los estudios a las diferentes alternativas o ideas de negocio, se enfoca en cuales de ellas permitirá obtener mejores beneficios para el inversionista;
- Factibilidad, se define como el examen integral de una empresa, con el cual se puede determinar la factibilidad de un bien o servicio a implementarse o mejorarse, además, permite visualizar como a través de la utilización de recursos, establecimiento y creación de estrategias se puede obtener un beneficio favorable al momento de emprender en un negocio (Guasco & Luna, 2022). El estudio de factibilidad permite tener una clara idea de que cual será el mercado meta para ofrecer el producto o servicio a implementarse, así como deben ser las estrategias para mantener el interés de la población y atraer más clientes, además, brinda una clara lista de recursos materiales, humanos y financieros que se deben disponer para llevar a cabo la implementación, finalmente, permite evaluar el rendimiento con el fin de conocer si es factible y si se obtendrán los beneficios en un período determinado.

**4.2.3.2. Etapa 2 – Inversión.** Comprende a la etapa en la cual después de todos los estudios realizados y definiendo cuál de las ideas de negocio es la mejor opción, una persona o grupo de personas naturales o jurídicas decide invertir en dicho negocio (producto y/o servicio). En esta etapa se analizan dos puntos clave para la implementación del negocio: el primero corresponde a verificar si los aspectos técnicos (ingeniería del proyecto) son los suficientes para llevar a cabo las actividades a realizar, tomando en cuenta principalmente el volumen requerido de producción o prestación de servicios para obtener beneficios, así como el espacio y recursos (materiales, humanos, financieros); y, el financiamiento, punto fundamental que consiste en determinar si la inversión requiere o no de fuentes externas para ejecutarse (Pasaca, 2017).

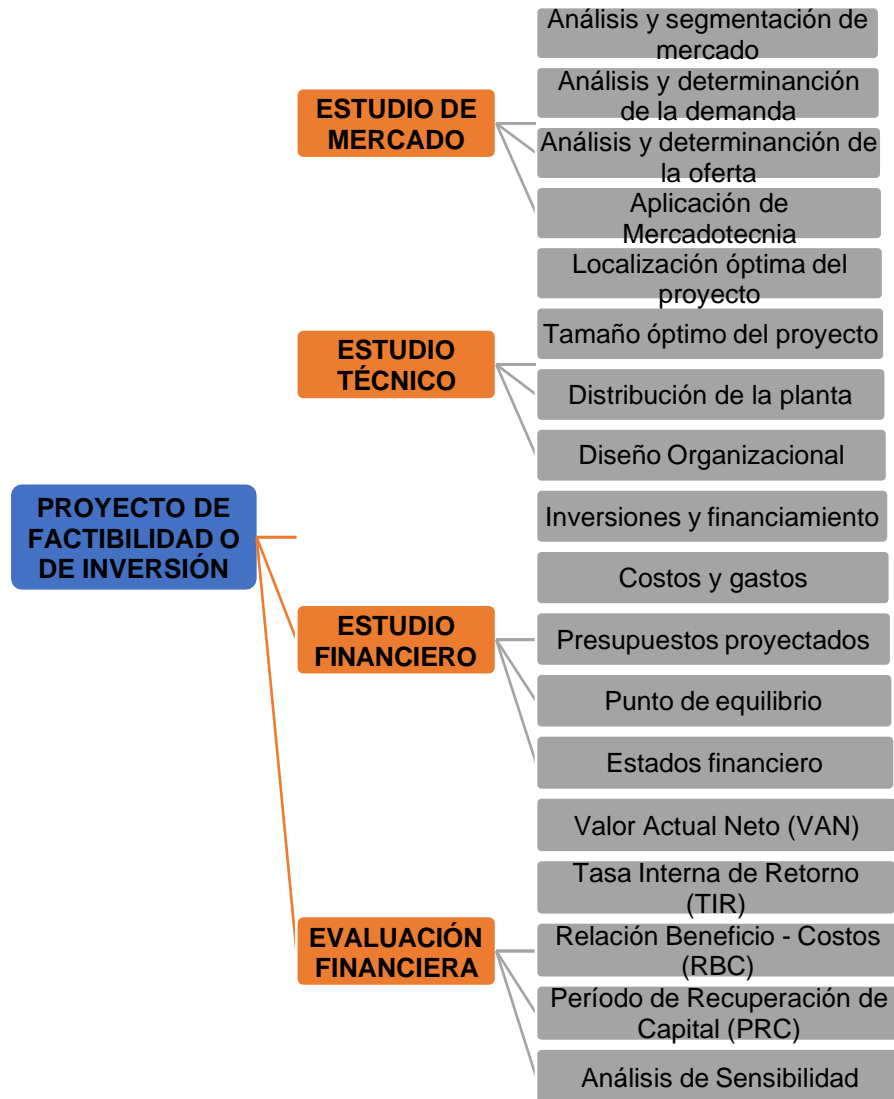
**4.2.3.3. Etapa 3 – Operación.** Corresponde a la etapa en la cual se realiza un control, seguimiento y evaluación a la inversión realizada o implementada, esta etapa compara los resultados obtenidos en tiempo actual o cursante, con los beneficios estimados en los diferentes estudios previos realizados, con el fin de determinar si se está llevando de la manera correcta el proyecto o necesita reajustarse para lograr lo ya estipulado anteriormente. La etapa de operación además de servir como retroalimentador también permite tener una perspectiva oportuna de si se está fallando en la ejecución de proyecto, teniendo en cuenta todos los costos, gastos y beneficios obtenidos (Etecé, 2021).

#### 4.2.4. Estructura del Proyecto de Factibilidad

La estructura de los proyectos de factibilidad o de inversión se divide en cuatro estudios que son: Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Financiero y Evaluación Financiera, las cuales además constan de ciertos aspectos, como se lo muestra en la figura 3, a continuación:

**Figura 3.**

*Estructura del proyecto de factibilidad o de inversión*



#### 4.2.5. Estudio de Mercado

**4.2.5.1. Definición.** Según Rosendo (2018) el estudio de mercado se define como la parte más importante de un proyecto de inversión, ya que, depende de ello para conocer el nicho al cual estará dirigida la empresa, además, de establecer cada una de las estrategias que brindaran al cliente un valor agregado en los productos y/o servicios que ofrezca.

De acuerdo con Rosendo (2018) para que un estudio de mercado sea el adecuado y permita recopilar la información de manera clara y precisa, es fundamental establecer ciertas

herramientas de apoyo como las encuestas y/o cuestionarios conformados por preguntas con referencia a nuestro producto o servicio, y a la preferencias y gustos del posible consumidor.

El estudio de mercado comprende:

**a. Análisis y Segmentación del Mercado:** Corresponde a establecer de manera específica en donde estará ubicada la empresa para su producción, comercialización y/o presentación del servicio. Para lo cual Jair (2020) la segmentación del mercado debe partir desde el ámbito macro hasta el micro entorno, es decir, desglosar los posibles mercados metas en los cuales la empresa puede llevar a cabo sus actividades, es decir, si se quiere ofrecer el servicio en el ámbito internacional, nacional, regional, local, teniendo en cuenta que en cualquiera debe haberse determinado que sea favorable para dicho servicio.

**b. Análisis y Determinación de la Demanda:** La determinación de la demanda se realiza cuando el cliente potencial tiene preferencia sobre el servicio que ofrece la empresa, en otras palabras, se considera demanda a la cantidad de servicios que el cliente está dispuesto a adquirir o solicitar (Ramos, 2017). Para poder conocer la demanda que el servicio tiene es necesario identificar el tipo de demanda, teniendo en cuenta que existe:

- **Demanda potencial:** Corresponde al volumen máximo de las ventas del servicio (prestaciones o número de prestaciones del servicio) que ofrecerá la empresa, es decir, la demanda potencial se considera a todo el mercado al cual está dirigida la empresa (Helmut, 2019).
- **Demanda real:** Corresponde a la parte real del mercado que consumirá el servicio ofrecido por la empresa, esta se calcula en base a las respuestas obtenidas en las preguntas clave aplicadas para determinar qué número de clientes están verdaderamente interesados en adquirir este servicio teniendo en cuenta que conocen de que se trata y los beneficios que obtendrán (Helmut, 2019).
- **Demanda insatisfecha:** Este tipo de demanda se determina en base a que las demandas anteriores no han sido cubiertas por las empresas ya existentes en el mercado, es decir, corresponde a toda persona que no ha conseguido satisfacer sus necesidades y que pueden ser cubiertas con el ofrecimiento del nuevo servicio (Helmut, 2019). La demanda insatisfecha se determina por la siguiente fórmula:

$$Demanda\ insatisfecha = Demanda - Oferta$$

- **Proyección de la demanda:** Consiste en hacer una proyección estimada de las posibles ventas o prestaciones del servicio en un período determinado, las cuales pueden presentarse en volumen en cifras monetarias (Helmut, 2019).

**c. Análisis y Determinación de la Oferta:** Según Segura (2019) la determinación de la oferta se realiza en base a todos los productos o servicios existentes en el mercado. La oferta corresponde entonces, a todos los productos o servicios similares a los que va a ofrecer

el nuevo negocio, por lo cual se debe analizar profundamente cuales son los productos o servicios complementarios, competencia indirecta o sustitutos.

**d. Aplicación de la Mercadotecnia:** Corresponde al establecimiento de estrategias de marketing que permitan hacer conocer el servicio a ofrecer, la marca y la empresa en general con el fin de establecerse en el mercado y atraer mayor cantidad de clientes, para de esta manera aumentar sus ventas y conseguir mejores beneficios (León Et al., 2019). La aplicación de la mercadotecnia en base a las 4P (producto, precio, plaza y promoción) es fundamental para tener estrategias que permitan un posicionamiento en el mercado. A continuación, se detalla cada una de ellas:

- **Servicio:** Corresponde al servicio que la empresa otorga a sus futuros clientes, para lo cual es necesario establecer ciertas características que lo hagan diferente de los de su competencia. Estas características propias pueden ser: logotipo, marca, presentación, valor agregado, calidad, entre otras (Gallart Et al., 2019).
- **Precio:** Comprende a la asignación de un valor monetario al servicio ofertado por la empresa, el cual se debe establecer una vez obtenido los costos, gastos y margen de utilidad o beneficio tras haber realizado el estudio financiero (León Et al., 2019).
- **Plaza:** Se determina por el lugar físico y geográfico en donde se situará la empresa para comercialización o prestación de los servicios. La plaza también comprende el canal de distribución o cadena de procesos empleada en la prestación del servicio, que según Gallart Et al. (2019) se debe enfocar de acuerdo al tipo de actividad de la empresa y a la forma de llegar con mayor rapidez al cliente.
- **Promoción:** Se enfoca en las estrategias del marketing, es decir, comprende a todos los mecanismos, herramientas y recursos que la empresa debe establecer para llegar a llamar la atención del cliente. León Et al. (2019) describe que una promoción adecuada se basa en la utilización de recursos y medios contemporáneos, es decir, en un mundo digitalizado y universal, la mejor manera de llamar la atención de los clientes es la utilización de las redes digitales y sociales, en las cuales se describa el servicio a ofrecer y las características propias que le otorgan una ventaja frente a la competencia.

#### **4.2.6. Estudio Técnico**

**4.2.6.1. Definición.** El estudio técnico pretende resolver las preguntas referentes ¿a dónde?, ¿cuánto?, ¿cómo? y ¿con qué?, producir, comercializar o prestar un bien y servicio al cliente, por lo que el estudio técnico de un proyecto consiste en analizar e identificar todos los aspectos operativos que se requiere al momento de implementar el proyecto, es decir, identifica el espacio físico necesario para la producción de bienes o para la prestación de servicios, la localización de la planta, empresa o establecimiento, los recursos materiales

disponibles y de fácil acceso, el tamaño o volumen para producción o para el otorgamiento de los servicios, los recursos humanos en función del tiempo, entre otros aspectos (Duffus Et al., 2018).

En este sentido, el estudio técnico permite determinar la función óptima para la utilización eficiente de los recursos disponibles para la prestación del servicio, teniendo en cuenta aspectos muy importantes como el tamaño, la localización, los equipos, los materiales o recursos, la mano de obra o talento humano y los costos que implican cada uno de ellos. Para un mejor entendimiento, a continuación, se detalla cada uno de los aspectos más relevantes al momento de realizar el estudio técnico, con la finalidad de determinar la viabilidad del proyecto:

**a. Localización óptima del proyecto.** La localización óptima de un proyecto permite determinar el sitio donde se instalará la planta, establecimiento o empresa, el cual a su vez sea la parte fundamental para atraer clientes y de esta manera generar beneficios. De acuerdo con Schiliro (2021) la localización se la debe plantear desde dos ámbitos:

- **Macro localización:** Corresponde al país, provincia, región o ciudad más adecuada para la empresa, establecimiento o planta, teniendo en cuenta aspectos sociodemográficos, económicos, facilidad de acceso a recursos, facilidad de movimiento y vinculación con el mercado meta.
- **Micro localización:** Es el lugar específico en donde estará la empresa, es decir, la ubicación exacta expresada en un croquis. Para la micro localización es fundamental tener en cuenta, la infraestructura y tamaño necesario para la implementación de la empresa, la facilidad de acceso para los clientes, la facilidad de acceso a proveedores, los servicios básicos esenciales para el funcionamiento de la empresa, entre otros.

Schiliro (2021) también menciona que para decidir cuál es la localización óptima del proyecto se puede utilizar métodos que Bacca en el año 2001 expuso, los cuales son: el método cualitativo que consiste en asignar una serie de factores cuantificables que se consideren relevantes para la localización del proyecto, permitiendo una comparación de diferentes sitios con el fin de escoger el mejor puntuado; el método cuantitativo de Vogel que permite tener una valoración de los costos de transporte, materia prima y de los servicios destinados a satisfacer los requerimientos totales de demanda, este método permite ponderar los factores de manera subjetiva y con peso relativo para tomar la mejor decisión.

**b. Tamaño óptimo del proyecto.** El tamaño óptimo de la empresa o establecimiento se basa principalmente en la capacidad de producción en el caso de un bien de consumo, y, en la capacidad de prestación de un servicio basado principalmente en la demanda y el tiempo laboral definido (tiempo en horas de trabajo) destinado para satisfacer dicha demanda (Duffus Et al., 2018). Además, el tamaño óptimo de la planta debe estar enfocado en unidades, así

como en horas empleadas para las mismas y la utilización efectiva de la mano de obra, todo en conjunto permitirán determinar que volumen de servicios puede ofrecer la empresa o establecimiento de manera continua sea por día, semana, mes y/o año.

Según González & Blanco (2022) debe identificar ciertos aspectos fundamentales para una buena optimización del tamaño de la planta (empresa o establecimiento):

- **Identificación de la demanda:** Está ligado directamente con el estudio de mercado, en donde el establecer la demanda potencial y real del servicio que se va a ofrecer es fundamental para definir el tamaño de la planta, por ello, la correcta identificación de la demanda permitirá un tamaño adecuado para la prestación del servicio, teniendo en cuenta que lo principal es satisfacer las necesidades del mercado.
- **Identificación de los insumos y suministros:** Corresponde al establecer la cantidad y calidad principalmente de la materia prima necesaria para la prestación de un servicio, además, permite conocer los precios y costos de cada uno de los materiales y recursos necesarios para el funcionamiento operativo de la empresa. Además, esto permite tener un vínculo directo con los proveedores con el fin de que dichos insumos y suministros no escaseen ocasionando conflictos al momento de realizar las actividades en la prestación de los servicios.
- **Identificación de la maquinaria, equipos y tecnología:** Este punto es clave, ya que, permite conocer qué tipo de maquinaria y equipos permiten llevar un proceso adecuado de para la ejecución de los servicios a prestar y para la completa seguridad tanto de los empleados como clientes de la empresa, y, que tecnología se puede implementar con el fin de evitar cuellos de botella en la prestación del servicio, así como también que tecnología es necesaria para realizar actividades como la promoción o publicidad del servicio a ofrecer y de esta manera llegar a más clientes. La identificación de la maquinaria, equipos y tecnología es fundamental para establecer los costos iniciales de inversión y la viabilidad del proyecto.
- **Identificación de la mano de obra:** Es fundamental conocer el número exacto de trabajadores, empleados o personal que se requiere para la producción y/o prestación del servicio a ofrecer. Además, esto permite determinar el tiempo operativo de la empresa en horas con lo cual se calcula el volumen de producción y se determina el tamaño necesario para la planta.

Schiliro (2021) menciona que el tamaño óptimo del proyecto o de la planta al implementar el proyecto, es fundamental para poder establecer ciertos costos de inversión que a su vez ayuden a decidir si se debe acudir u optar por una fuente de financiamiento

externa, o, si se cuenta con el capital suficiente para cubrir estos costos. Por tales razones, el tamaño óptimo también permite conocer el precio que será designado al servicio a ofrecer y el posible margen de utilidad o beneficio que permitiría en un mediano plazo recuperar la inversión.









**c. Distribución de la planta.** Es la parte en la cual se determina específicamente cada una de las áreas y secciones de la planta, considerando los espacios ya establecidos para la prestación de los servicios. La distribución de la planta según González & Blanco (2022) permite identificar los espacios y recorridos que los materiales y las personas deben realizar durante el proceso que se ejecuta en la prestación del servicio, además, de tener en cuenta otras actividades como la administrativa.

Por otro lado, Duffus Et al. (2018) menciona que la distribución de la planta debe ser detallada mediante un plano arquitectónico, es decir, debe mantenerse de forma estructurada cada una de las divisiones de la planta tanto para las actividades operativas y administrativas.

En este sentido, la distribución de la planta debe considerar lo siguiente:

- **Proceso de servicio:** Como su término lo dice, corresponde a todo lo referente con la parte operativa de la empresa, la cual debe ser clara, precisa y tecnicada, además, se debe reflejar en diagramas que especifiquen las actividades a cumplir desde el inicio hasta el final, representados por una simbología que se detalla a continuación en la tabla 1:

**Tabla 1.**  
*Simbología del diagrama del proceso de servicio*

Símbolo	Nombre	Descripción
	Límites	Comprende al inicio y final de cada proceso
	Operación	Corresponde a todas las actividades de desarrollo del servicio
	Inspección/verificación	Comprende la etapa de verificación de calidad del servicio
	Almacenamiento	Corresponde a la actividad de almacenamiento de un producto dentro de la empresa
	Transporte/trasladación	Comprende al seguimiento de un proceso de prestación de servicio
	Retroalimentación	Se utiliza en el caso de que el servicio no cumpla con las características adecuadas
	Retraso	Se utiliza cuando un objeto o persona espera la acción siguiente del proceso
Ej: 	Combinación	Se utiliza cuando se debe ejecutar dos actividades al mismo tiempo sin interrumpir el proceso

*Nota.* Editado del Manual de 9: Estudio técnico por IICA, González & Blanco (2022)

- **Organización jurídica:** Es fundamental para tener una estructura organizativa definida que permita no solo cumplir con las actividades operativas de la

empresa sino también con el enfoque u objetivo a perseguir en un plazo determinado. Por ello, es necesario conocer la legislación vigente que puede ser aplicable al proyecto, es decir, conocer claramente en que distinción o tipo se encuentra la empresa, sus términos legales, su constitución, los requisitos y normativas de control gubernamental a cumplir, asimismo, condiciones generales de seguridad y prestaciones para el trabajador, pago de impuestos, entre otras (Duffus Et al., 2018).

La organización jurídica también corresponde como se lo había mencionado a la estructura organizativa de la empresa, para ello, como lo señala Schiliro (2021) debe basarse en un organigrama acorde a la dimensión de la empresa, es decir, elaborar un organigrama que represente claramente las áreas, secciones y puestos de trabajo así como los responsables de cada uno deben ser bien definidos, además de contar con un manual de funciones que permita al personal tener claras sus actividades, obligaciones y derechos a cumplir para con la empresa como con el cliente y su jefe inmediato.

Asimismo, Bravo Et al. (2019) menciona que se debe contemplar o definir una cultura organizacional acorde a las funciones de la empresa, la cual empieza con:

- **Misión:** La cual consiste en la razón de ser de la empresa, es decir, determina claramente ¿Por qué? ¿para qué? Y ¿Cómo? Se realizan las actividades de la empresa, dicha misión debe ser clara y precisa para el entendimiento del personal y de los clientes (Bravo Et al., 2019).
- **Visión:** Esta determina la meta a futuro de la empresa, es decir, que es lo que quiere alcanzar en un período determinando, teniendo en cuenta que es a largo plazo. La visión debe ser clara, mantener los anhelos de la empresa, fijar en lo posible proyecciones cuantitativas y cualitativas, y, no debe desligarse de la misión empresarial ya establecida (Bravo Et al., 2019).
- **Objetivos:** Son aquellos puntos clave que las empresas deben tener como regla a cumplir, es decir, corresponde a todo lo que la empresa quiere alcanzar en un período determinando el cual puede ser a corto, mediano y largo plazo, dependiendo de la actividad que se realice o se quiera cumplir. Los objetivos deben ser claros, concretos y medibles con el fin de que el personal pueda entender que es lo que la empresa quiere alcanzar (Bravo Et al., 2019).

#### **4.2.7. Estudio Financiero**

**4.2.7.1. Definición.** Según López (2021) es aquel estudio que permite determinar el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, es decir, cuál será el costo total de la inversión para la operación de la planta teniendo en cuenta las funciones operativas, administración y ventas, lo cual a su vez permite en una etapa siguiente realizar la evaluación financiera para comprobar la viabilidad y factibilidad del proyecto.



El estudio financiero debe considerar tres etapas que según Viñán Et al. (2019) son fundamentales para determinar el costo real que implicará la implementación del proyecto:

**a. Etapa de inversiones:** En la cual se hacen la mayor parte de las inversiones ya que corresponde al año conocido como 0 o inicial, en donde se realizan los cálculos para inversiones en activos fijos, nominales o diferidos, capital de trabajo, y, el financiamiento (opcional).

- **Inversiones en activos fijos:** Comprenden a las adquisiciones en bienes tangibles que garantizarán el correcto funcionamiento de las operaciones de la empresa, dentro de estos bienes se encuentran: los terrenos necesarios para la construcción de la planta, edificios necesarios para la distribución de la planta, maquinaria, equipos y herramientas que son fundamentales para la prestación del servicio, vehículos necesarios para transporte o movilización, y, otros muebles que tendrán un vida útil de largo plazo.
- **Inversiones en activos nominales o diferidos:** Corresponde a la compra o adquisición de licencias, derechos para el funcionamiento o implementación del proyecto, además, se contabilizan los gastos en estudio previos (económicos, técnicos, jurídicos), gastos en la organización, montaje de la planta, capacitación y adiestramiento del personal, y, en el gasto de ser una sucursal gastos en patentes y uso de las marcas ya registradas.
- **Capital de trabajo:** Es el monto con el cual se da inicio a la implementación del proyecto, es decir, es el efectivo con el que se debe contar para cubrir los costos y gastos de las inversiones fijas y nominales, el cual no debe acogerse ni a depreciaciones, ni a amortizaciones. El capital de trabajo después de las inversiones debe ser positivo con el fin de prevenir una falta de solvencia financiera, además, debe estar enfocado en la recuperación a corto plazo, de ahí el nombre de activo circulante al momento de iniciar el negocio. Para el cálculo del capital de trabajo se emplea la siguiente fórmula:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Costos Primos} + \text{Costos Operativos}$$

- **Financiamiento:** Corresponde a la verificación de contar con el capital de trabajo suficiente para ejecutar la implementación del proyecto, caso contrario decidir cuál es la fuente de financiamiento que se necesitará, dentro de las principales se puede mencionar: socios, los cuales tienen una participación igualitaria o en base a un porcentaje de acciones según se lo establezca; apoyo gubernamental, contar con el apoyo de entidades, ONG's o fundaciones que permitan desarrollar el proyecto con el monto necesario; y, las entidades financieras, las cuales son las más frecuentes y utilizadas para financiar los proyectos de emprendimiento, siendo, la decisión más adecuada la elección

de la entidad que tenga una tasa de interés más baja para poder recuperar la inversión en un período más corto.

**b. Etapa de costos:** De acuerdo con López (2021) es la etapa en la cual se generan los presupuestos de costos y gastos que se producen con la implementación del proyecto, además, se estiman los ingresos que se obtendrán de la prestación del servicio. Los presupuestos que se deben considerar son:

- **Costos de prestación de servicios:** Pertenecen el costo de mano de obra, el costo de materiales directos en la prestación del servicio, energía eléctrica, agua y combustible relacionados directamente con las actividades operativas, mantenimiento de maquinaria y/o equipos, cargos de depreciación, costos para combatir la contaminación, entre otros.
- **Gastos de administración:** Son los que se designa para realizar la función de administrativa en la empresa, a estos pertenecen sueldos del personal administrativo, gastos de oficina, depreciación de muebles y enseres utilizados en estas funciones, amortización, servicios básicos, otros.
- **Costos y gastos de venta:** Se originan en las funciones de prestar el servicio al consumidor final o cliente, están: gastos de oficina (útiles de oficina, suministro de limpieza), servicios básicos, publicidad, investigación, capacitación, pruebas de mercado y otros.
- **Costos financieros:** Pertenecen a los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo o financiamiento externo.

Una vez obtenido los presupuestos de costos se deben analizar de manera especializada, con el fin de determinar el precio del servicio a ofrecer, para ello se debe considerar lo siguiente:

- **Costo total:** Corresponde a los costos de operación y los gastos totales, su fórmula es:  $CT = CO + GT$ . El costo de operación comprende a mano de obra directa y otros costos relacionados con la prestación del servicio, su fórmula es:  $CO = MO + OC$  mientras que, los gastos totales comprenden a gastos administrativos, gastos financieros, gastos en ventas y otros gastos, su fórmula es:  $CO = G.ADM + G.FIN. + G.V + O.G$  (Pasaca, 2017).
- **Costo unitario:** Fundamental para obtener el precio por cada servicio a ofrecer, tras establecer los costos totales y las unidades en número de prestaciones del servicio, se determina el costo unitario (excluyéndolo del margen de utilidad), su fórmula es:  $CU = CT + NU$  asimismo, una vez determinado el precio unitario se procede a darle un margen de utilidad que permita cubrir los costos y obtener beneficios para la empresa, por lo general se emplea la siguiente fórmula  $PVP = CU + MU$  (Pasaca, 2017).

**c. Etapa de presupuestos proyectados de costos e ingresos.** En esta etapa los costos se proyectan a un período de vida útil del proyecto, que por lo general son 5 años, teniendo en cuenta que estos pueden sufrir cambios en aumento debido a factores como la utilización de más mano de obra, incremento en el costo de materiales directos o indirectos en la prestación del servicio y otros gastos administrativos; de la misma manera los ingresos son proyectados de acuerdo al establecimiento del precio de venta al público con el margen de utilidad designado, sin dejar de lado que las empresas siempre buscan crecer por lo cual el aumento de ventas es necesario y para ello el aumento de servicios prestados de la misma manera (Viñán Et al., 2019).

En este sentido, los presupuestos proyectados de ingresos deben relacionarse con los presupuestos proyectados de costos, con el fin de obtener información pertinente para determinar si el proyecto es factible y viable, además que permitirán establecer posibles escenarios a futuro principalmente en el estado de pérdidas y ganancias de la empresa.

**d. Punto de equilibrio.** El punto de equilibrio representa el número de unidades que deben ser vendidas (número de prestaciones del servicio) para que los ingresos igualen a los egresos, y a partir de este punto la empresa podrá obtener ganancias, el cual puede estar expresado en unidades físicas (número de servicios prestados) y unidades monetarias (López, 2021).

Para determinar el punto de equilibrio es necesario conocer y/o clasificar adecuadamente los costos en todo el proceso productivo, siempre y cuando se tenga claro que estos pueden variar dependiendo de la actividad a la cual se dedica la empresa. La clasificación es:

- **Costos fijos:** Son aquellos costos por los cuales la empresa tiene una obligación de cubrirlos independientemente de si se haya prestado un servicio o no en ese período. En otras palabras, corresponden a los costos que no cambian aun cuando la empresa no preste ningún servicio a sus clientes, dentro de estos están: servicios básicos, depreciaciones, sueldos y salarios, amortizaciones, útiles de limpieza y oficina, entre otros (López, 2021).
- **Costos variables:** Son aquellos que varían de acuerdo al volumen de prestación del servicio, es decir, cuando una empresa ofrece más servicios es inevitable que los costos aumenten proporcionalmente, asimismo, si la prestación de servicios baja, los costos también disminuyen (López, 2021).

El punto de equilibrio de acuerdo con Pasaca (2017) se puede calcular y representar en diferentes funciones, las cuales son:

- **En función de las ventas:** Se lo relaciona con los costos fijos totales entre los costos de venta y las ventas totales, su fórmula es:

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)}$$

- **En función de la capacidad instalada:** Comprende a la capacidad de prestación de servicios de la empresa relacionada entre los costos fijos totales con las ventas totales menos los costos variables, su fórmula es:

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

- **En función de la producción/prestación de servicios:** Directamente relacionada con el precio de venta del producto o servicio unitario, su costo unitario y los costos fijos totales, su fórmula es:

$$PE = \frac{CFT}{PVu - CVu}$$

La graficación del punto de equilibrio debe ser expresada de acuerdo a la función en la cual fue calculado, a través de un plano cartesiano para su entendimiento (López, 2021).

**e. Estados financieros.** Comprenden a todos los movimientos contables en valores monetarios tras las actividades de la empresa, este punto es clave para luego poder realizar la evaluación financiera, además, los estados financieros permitirán conocer si se ha irrumpido en algo para volver a realizar las operaciones desde las inversiones iniciales (Viñán Et al., 2018). Los principales estados financieros fundamentales para la evaluación financiera son:

- **Balance general:** Es un estado financiero que muestra la situación actual de la empresa, aquí se presenta los activos, los pasivos y el patrimonio, los cuales son clasificados en cuentas y subcuentas (Bravo Et al., 2019).
- **Estado de resultados:** Documento contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estos pérdidas o ganancias obtenidos después de obtener ingresos y cubrir los egresos de la empresa (Bravo Et al., 2019).
- **Flujo de caja:** Es el estado financiero que se presenta en forma significativamente resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento; representa además los diversos conceptos de entradas y salidas de recursos monetarios efectuados durante un período, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero (Bravo Et al., 2019).

#### **4.2.8. Evaluación Financiera**

Según Cevallos (2019) la evaluación financiera es la etapa en la cual se mide la rentabilidad o retorno del dinero (inversiones) realizadas durante la implementación del proyecto, teniendo en cuenta que se deben considerar cada uno de los rubros generados en las diferentes etapas del mismo. La evaluación financiera también está relacionada con la

rentabilidad, ya que, se puede determinar si el proyecto permite una recuperación de la inversión en un período determinado, tanto en valores monetarios como en porcentajes de rendimiento y retorno del capital. Dentro de los indicadores financieros que se deben analizar durante la evaluación financiera están:

**a. Valor Actual Neto (VAN).** Comprende al valor que se obtiene de los flujos netos de efectivo que se esperan de una inversión, descontados al costo de capital y se resta el costo inicial de desembolso del proyecto. Para ello, existen tres reglas básicas que son: si el VAN es positivo, el proyecto es aceptado debido a que permitirá agregarle valor a la empresa; si el VAN es negativo, se rechaza el proyecto; y, si el VAN es igual a 0, la decisión de implementación del proyecto depende del o de los inversionistas, debido a que no tienen una certeza de recuperación del capital o de incrementar su poder adquisitivo (Pasaca, 2017). Para poder determinarla se utiliza la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum VA^n - I$$

En donde:

VA= Valores Actualizados;

I= Inversión;

n= número de períodos.

**b. Tasa Interna de Retorno (TIR).** Se define como la tasa de descuento a la que el valor presente neto de todos los flujos de efectivo de los períodos proyectados es igual a cero. Se utiliza para establecer la tasa de rendimiento esperada de un proyecto (López, 2021). La TIR puede presentar dos escenarios posibles: el primero, si la TIR es igual a 0 o mayor que la tasa del costo de capital (TMAR), se acepta el proyecto; si la TIR es menor a 0, se rechaza el proyecto (González & Blanco, 2022).

De acuerdo con Pasaca (2017), la tasa interna de retorno se puede calcular empleando la siguiente fórmula:

$$TIR = T_m + DT \left( \frac{VAN_{T_m}}{VAN_{T_m} - VAN_{T_M}} \right)$$

En donde:

TIR= tasa interna de retorno;

T<sub>m</sub>= tasa menor de descuento para actualización;

DT= diferencia de tasas de descuento;

VAN T<sub>m</sub>= valor actual a la tasa menor;

VAN T<sub>M</sub>= valor actual a la tasa mayor.

**c. Relación Costo-Beneficio (RBC).** De acuerdo con Echeverría (2017), este indicador puede determinar cuánto se obtiene en términos de rendimiento o retorno por cada dólar invertido. Para tomar una correcta decisión la relación costo-beneficio debe basarse en los siguientes criterios:

- Si la RBC es igual a 1, el proyecto es indiferente, es decir, no se obtiene un rendimiento capaz de cubrir costos y obtener beneficios;
- Si la RBC es mayor a 1, el proyecto es rentable ya que permite obtener beneficios superiores a la inversión;
- Si la RBC es menor a 1, el proyecto no es rentable debido a su poco rendimiento y retorno de la inversión (Pasaca, 2017).

La fórmula para calcular la RBC es:

$$RBC = \left( \frac{\Sigma \text{ingresos actualizados}}{\Sigma \text{costos actualizados}} \right)$$

**d. Período de Recuperación de Capital (PRC).** Comprende específicamente al tiempo que demoraría la recuperación del capital invertido, de acuerdo con Pasaca (2017), el PRC debe calcularse en base a los valores del flujo de caja y el monto de inversión, teniendo en cuenta la siguiente fórmula:

$$PRC = ASI + \left( \frac{\text{Inversión} - \Sigma FASI}{FNASI} \right)$$

En donde:

ASI= año que supera la inversión;

$\Sigma$  FASI= sumatoria de los flujos hacia el año que supera la inversión;

FNASI= flujo neto del año que supera la inversión.

**e. Análisis de Sensibilidad.** Corresponde a la manipulación basada en una estimación de cambios en los ingresos con mayor tendencia a disminución de los mismos, y, al aumento de costos, esto debido a que son las principales variables que pueden sufrir cambios por diferentes factores tanto internos como externos a la empresa (Echeverría, 2017). Pasaca (2017), también menciona que, el análisis de sensibilidad permite medir en que grado la rentabilidad esperada del proyecto puede cambiar frente a escenarios imprevistos.

Para una correcta decisión se debe considerar los siguientes criterios tras el análisis de sensibilidad que son:

- Coeficiente de sensibilidad > a 1 el proyecto es sensible, es decir, presenta un nivel de riesgo en su rentabilidad;
- Coeficiente de sensibilidad = a 1 el proyecto no sufre ningún efecto, criterio opcional para el o los inversionistas;
- Coeficiente de sensibilidad < a 1 el proyecto no es sensible, lo cual es beneficioso ya que su rentabilidad no se verá afectada (Echeverría, 2017).

### **4.3. Marco Conceptual**

#### **4.3.1. Factibilidad**

Comprende al análisis en el cual se establece si un proyecto es idóneo para implementarlo o ejecutarlo en un mercado y tiempo determinado, dicha factibilidad debe basarse en diferentes estudios (Quiroa, 2020).

#### **4.3.2. Viabilidad**

La viabilidad corresponde a un análisis que se realiza principalmente para la implementación de un proyecto, con la cual se obtiene información sobre si se puede o no llevar a cabo. Cuando el análisis es viable, significa que tiene muchas posibilidades de salir adelante, mientras que, si no lo es, quiere decir que el fracaso conlleva una probabilidad elevada (Arias, 2020). En términos financieros la viabilidad expresa la oportunidad de obtener beneficios a través de la implementación del proyecto o de un negocio.

## **5. Metodología**

El cumplimiento de los objetivos y la importancia de despejar las principales interrogantes del fenómeno encontrado en el presente trabajo investigativo permitió establecer un diseño y tipo de investigación favorable para la autora y para entendimiento del lector, además, se aplicaron métodos y técnicas necesarias para la recopilación y procesamiento de la información, asimismo se determinó la población y muestra que fue tomada para los diferentes estudios del proyecto de factibilidad.

### **5.1. Tipo de Investigación**

El presente trabajo requirió de una investigación de tipo descriptiva-exploratoria, ya que, se pretende describir, explorar y encontrar los aspectos más relevantes como gustos y preferencias de la población centro de estudio, capacidad adquisitiva del servicio que se pretende ofrecer, y sobre todo la aceptabilidad de dicho servicio propuesto, cuyos resultados obtenidos a través de los diferentes estudios realizados (mercado, técnico, financiero), permitieron conocer y determinar la factibilidad y aceptación de la implementación de un centro de formación artesanal en belleza en el cantón Gonzanamá.

La investigación descriptiva-exploratoria, también permitió tener un enfoque de carácter cualitativo debido a que se pudo determinar el interés de la población centro de estudio sobre el nuevo servicio que se pretende implementar en el mercado de la localidad gonzanameña, y cuantitativo debido a que por medio de la técnica de las encuestas se obtuvo en datos numéricos y estadísticos la aceptabilidad de la mujeres para el nuevo servicio en formación artesanal de belleza; ambos enfoques están relacionados directamente y fueron fundamentales para la construcción de resultados claros y concisos.

### **5.2. Diseño de la Investigación**

El diseño de la investigación es No experimental, debido a que no interviene o manipula los aspectos encontrados durante el desarrollo del estudio, sino más bien describe la situación actual en referencia a la factibilidad y viabilidad del proyecto de la implementación de un centro de formación artesanal en belleza, basándose enteramente en la información proporcionada por la población centro del estudio que es el cantón Gonzanamá. Por lo cual, también se considera investigación de Campo, principalmente por la vinculación directa entre la investigadora y la población del cantón Gonzanamá, teniendo en cuenta que se aplicará técnicas fundamentales para la obtención de información como las encuestas y la observación directa.

### **5.3. Métodos de Investigación**

Los métodos son esenciales durante todo el desarrollo del trabajo investigativo y para la construcción adecuada de cada uno de sus apartados, por ello, se ha visto necesario emplear los siguientes:



- **Método Inductivo:** Se lo utilizó en la recopilación de la información a través de la encuesta y la observación directa, el cual permitió conocer las tendencias y comportamientos de la población centro de estudio en relación a la formación artesanal en belleza.
- **Método Deductivo:** Principalmente aplicado a la revisión de literatura (marco referencial, teórico y conceptual), recopilando información referente a los temas relacionados a la presente investigación y, en el estudio financiero y evaluación financiera para obtener indicadores y datos precisos de la factibilidad del proyecto tras las estimaciones y proyecciones realizadas.
- **Método Analítico:** Se lo utilizó para analizar e interpretar la información de los resultados que se obtuvieron luego de la aplicación de las técnicas de recopilación de información, además, permitió dar una interpretación coherente sobre los resultados obtenidos en el análisis y evaluación financiera que a su vez favoreció a determinar si existe o no factibilidad del proyecto.

#### 5.4. Técnicas de Investigación

Las técnicas permitieron la recopilación de información de manera precisa y clara para dar cumplimiento al objetivo principal de la presente investigación, por ello, se ha visto necesario emplear las siguientes técnicas:

- **Encuesta:** Permite la recopilación de información de la población centro de estudio que en este caso fueron las mujeres gonzanameñas mayores de 15 años, a través de un cuestionario basado en preguntas cerradas o de elección directa que se aplicó por medio de la herramienta de Google Forms, cuyos datos obtenidos permitieron conocer en manera cuantificable y estadística las tendencias, preferencias de consumo de servicios y aceptación de un nuevo servicio de formación artesanal en belleza.
- **Observación directa:** Es una técnica que permitió a la investigadora identificar desde su perspectiva el comportamiento habitual del entorno, del mercado objetivo y sobre todo de aquellas potenciales demandantes del servicio de formación artesanal en belleza.

#### 5.5. Población y Muestra

Teniendo en cuenta que el cantón Gonzanamá perteneciente a la provincia de Loja, tiene una población total de 10.465 habitantes a finales del 2022 (INEC, 2022) se tomó al género femenino en un rango de edad desde los 15 años en adelante, obteniendo lo siguiente:

- **Población:** Del total de habitantes del cantón se selecciona las personas pertenecientes al género femenino (mujeres) que tenga una edad superior a los 15 años, teniendo como resultado que la población para la presente investigación es de 3.628 habitantes de todo el cantón Gonzanamá.

- **Muestra:** Para determinar la muestra se emplea la siguiente fórmula de muestro de acuerdo con Pasaca (2017):

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

En donde:

n= tamaño de la muestra;

N= población total (3.628 hbts.);

e= error experimental (5%);

P= probabilidad de éxito (50%);

Q= probabilidad de fracaso (50%);

Z= nivel de confianza (95% = 1,96)

Aplicando la fórmula se obtiene:

$$n = \frac{3628 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{(3628 - 1)(0,05)^2 + [(1,96)^2 * 0,5 * 0,5]}$$

$$n = \frac{3484,3312}{9,0675 + 0,9604}$$

$$n = \frac{3484,3312}{10,0279}$$

$$n = 347,4636$$

Se obtiene que el número de habitantes a encuestar o encuestas a aplicar es de 348 en el cantón Gonzanamá, recordando que son a mujeres en forma probabilística.

## 5.6. Procedimiento y Análisis de Datos

Los datos obtenidos en la recopilación de información tuvieron un procedimiento y análisis respectivo, el cual siguió los siguientes pasos:

- **Paso 1:** Se aplicó el instrumento de recopilación de información a través de las encuestas dirigidas a la muestra de la población;
- **Paso 2:** Una vez encuestada la población, se procedió a tabular y graficar de los datos a través de la utilización de la herramienta de Excel, cada dato tendrá su porcentaje y leyenda respectiva;
- **Paso 3:** Se aplicó los métodos y técnicas fundamentales para detallar, analizar e interpretar cada uno de los resultados de manera clara y concisa, además, permitieron englobar o resumir adecuadamente todos los resultados, asimismo, fueron fundamentales para elaborar las respectivas conclusiones y recomendaciones del estudio desarrollado;
- **Paso 4:** Se procedió a construir los diferentes estudios en base a toda la información obtenida, empezando por el estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero y evaluación financiera.

## 6. Resultados

### 6.1. Tabulación, interpretación y análisis de las encuestas aplicadas a las mujeres del cantón Gonzanamá

#### P1: Indique su edad

Tabla 2.

Edad

ALTERNATIVA	Xm	Frecuencia (f)	Xm*f
De 15 a 20 años	17,5	65	560
De 21 a 30 años	25,5	139	3.748,5
De 31 a 40 años	35,5	89	3.159,5
De 41 a 50 años	45,5	40	1.592,5
Más de 51 años	25,5	15	382,5
<b>TOTAL</b>		<b>348</b>	<b>10.044</b>

Nota. Cálculo realizado por media de frecuencias. Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá.

Aplicando la fórmula:

$$\tilde{x} = \frac{\sum(Xm * f)}{n}$$

$$\tilde{x} = \frac{10.044}{348}$$

$$\tilde{x} = 28,9$$

**Análisis e interpretación:** La edad corresponde al número de años cumplidos de las personas a las cuales se les aplicó la encuesta, las mismas que tras sus respuestas brindadas se estableció que en promedio tienen una edad de 28,9 años, teniendo en cuenta que son mujeres pertenecientes al cantón Gonzanamá.

En este sentido, se puede determinar que existe un promedio de edad de carácter formado y que poseen la capacidad de tomar sus propias decisiones al momento de adquirir nuevos conocimientos a través de la educación artesanal, siendo en una rama que en el sector no es latente o no se encuentra con facilidad.

Asimismo, la edad promedio de las mujeres demuestra que se encuentran en la capacidad productiva, es decir, pueden adquirir los conocimientos de formación artesanal en belleza y aplicarlos a su rol laboral, lo cual a su vez les permita mejorar sus ingresos económicos y fortalecer el ámbito educativo, artesanal y empresarial del cantón Gonzanamá.

## P2: ¿Qué nivel de instrucción o formación académica tiene?

**Tabla 3.**

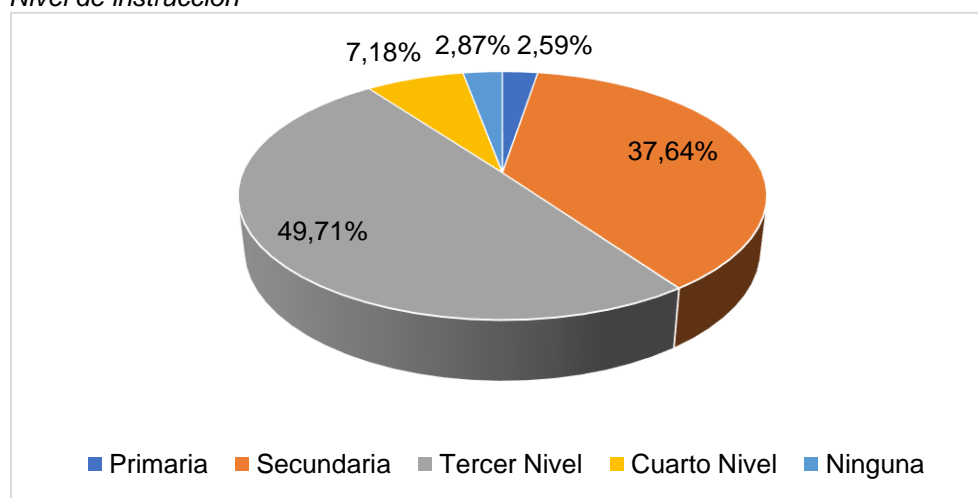
*Nivel de instrucción*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Primaria	9	2,59%
Secundaria	131	37,64%
Tercer Nivel	173	49,71%
Cuarto Nivel	25	7,18%
Ninguna	10	2,87%
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá.

**Figura 4.**

*Nivel de instrucción*



*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá, datos pertenecientes a la tabla 3.

**Análisis e interpretación:** El nivel de instrucción educativa corresponde a los conocimientos que ha adquirido una persona durante sus años de vida, teniendo en cuenta que son los estudios culminados parcial o totalmente. De acuerdo a las respuestas de las participantes en la encuesta el 49,71% mencionaron que su nivel es de tercer nivel; el 37,64% cursaron la secundaria; el 7,18% tienen una instrucción de cuarto nivel; el 2,87% no han tenido ningún tipo de instrucción educativa; y, el 2,59% han cursado la primaria.

Se puede observar que la mayoría de las encuestadas tienen un nivel de instrucción medio (secundaria) y de tercer nivel, teniendo en cuenta que ya culminaron sus estudios o se encuentran cursando los mismos, esto permite determinar que las mujeres encuestadas tienen un nivel formativo adecuado para decidir el tipo de conocimientos que pueden adquirir en su vida cotidiana, especialmente si prefieren nuevas ramas como la formación artesanal en belleza. Esto permite tener una perspectiva sobre las preferencias en lo referente a la formación educativa por parte de las mujeres del cantón Gonzanamá.

### P3: ¿Qué tipo de actividad desempeña actualmente?

**Tabla 4.**

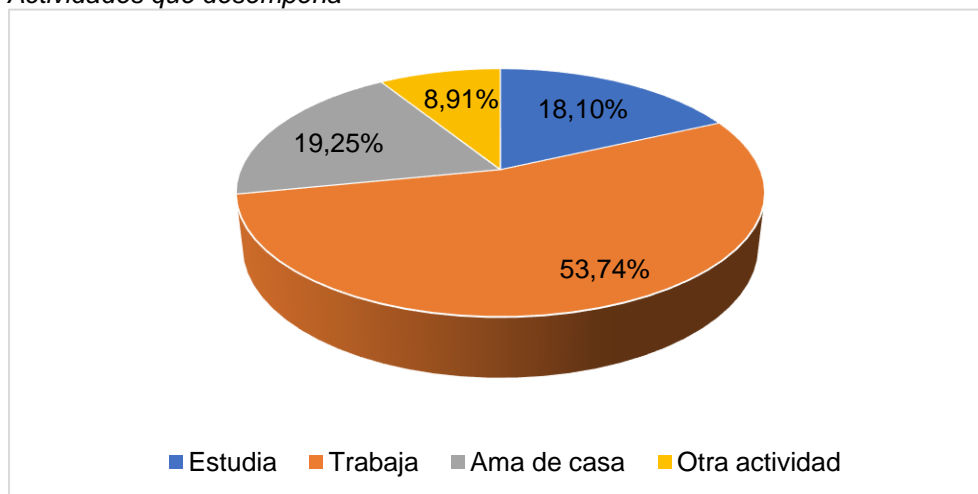
*Actividades que desempeña*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Estudia	63	18,10%
Trabaja	187	53,74%
Ama de casa	67	19,25%
Otra actividad	31	8,91%
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá.

**Figura 5.**

*Actividades que desempeña*



*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá, datos pertenecientes a la tabla 4.

**Análisis e interpretación:** Las actividades que realizan de manera complementaria al vivir cotidiano de las personas, son aquellas que les permiten obtener conocimientos, ingresos económicos por medio de su trabajo o dedicarse a la crianza de sus hijos y atención del hogar. En base a las respuestas de las encuestadas un 53,74% realizan actividades laborales; un 19,25% se dedican a los quehaceres domésticos o amas de casa; un 18,10% son estudiantes; y, un 8,91% realizan otras actividades como: cuidado de sus padres y abuelos, cuidado de animales de corral y de sembríos propios sin fin comercial.

Como se puede observar la mayoría de las encuestadas cuentan con un empleo remunerado, lo cual les permite obtener ingresos para el sustento propio y/o de su familia, esto favorece notablemente al proyecto de factibilidad debido a que las mujeres pueden utilizar sus recursos en una nueva formación artesanal en belleza. Por otro lado, gran parte se dedican a sus hogares, lo cual permite tener una perspectiva de que en el sector es necesario un centro que les permita potencializar sus conocimientos en nuevas ramas educativas que a su vez les favorezca a su desarrollo personal, profesional y tener una fuente de empleo o trabajo fijo que les brinde ingresos económicos.

#### P4: ¿Conoce usted sobre la formación artesanal en belleza?

**Tabla 5.**

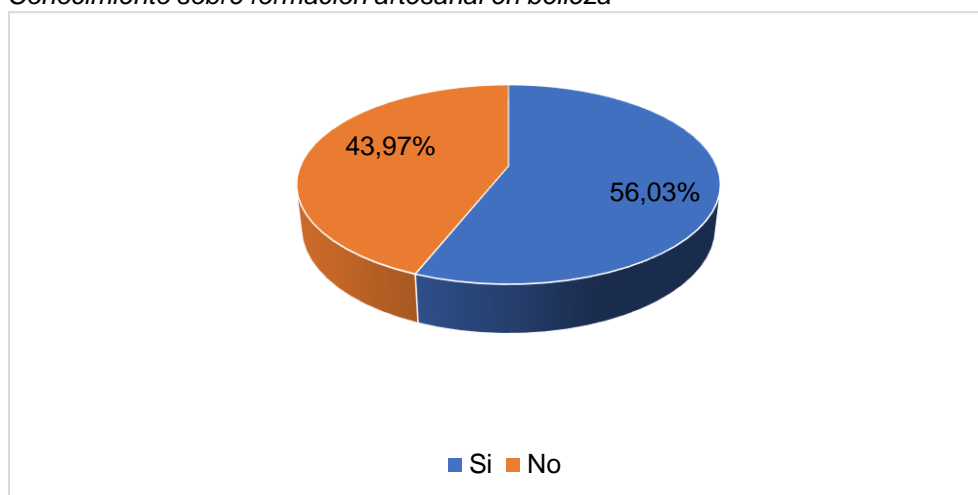
*Conocimiento sobre formación artesanal en belleza*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	195	54,47%
No	153	45,53%
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá.

**Figura 6.**

*Conocimiento sobre formación artesanal en belleza*



*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá, datos pertenecientes a la tabla 5.

**Análisis e interpretación:** La formación artesanal consiste en un proceso educativo en el cual las personas adquieren conocimientos y capacitaciones para realizar actividades artesanales de manera técnica, dicho proceso culmina con la obtención de un título de maestro artesano. La población de estudio en el cantón Gonzanamá supieron mencionar que: el 56,03% si conocen en que consiste la formación artesanal específicamente en belleza; mientras que, el 43,97% no conocen esta actividad formativa.

Con los resultados obtenidos se puede determinar que la mayoría de las mujeres tienen un claro conocimiento de la formación artesanal en belleza, lo cual permite conocer sobre sus preferencias en ramas diferentes de educación a las que normalmente han cursado o culminado con anterioridad. Sin embargo, una menor parte no tienen este tipo de conocimiento, limitando sus preferencias debido principalmente a que se dedican a estudiar o trabajar en otras ramas diferentes a la formación artesanal.

**P5: ¿En la actualidad asiste a un centro de forma artesanal en belleza?**

**Tabla 6.**

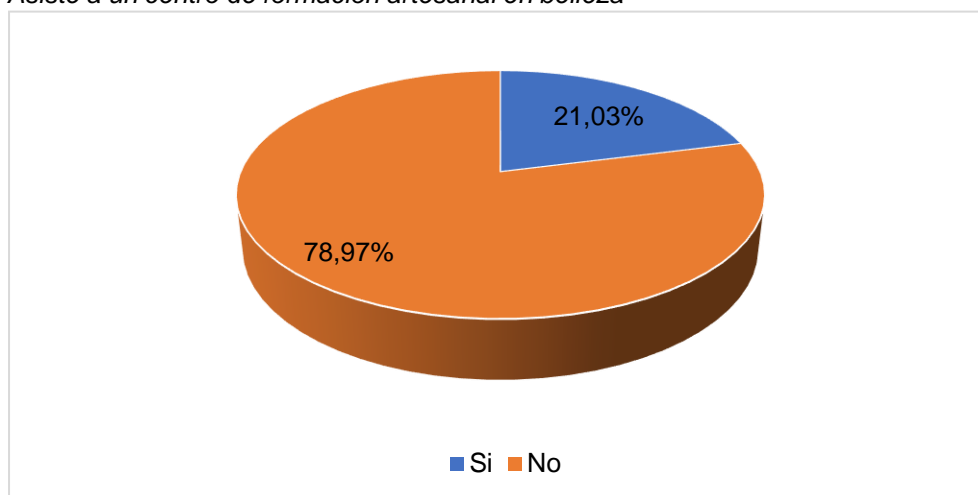
*Asiste a un centro de formación artesanal en belleza*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	41	21,03%
No	154	78,97%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá, respuestas de 195 que conocen sobre la formación artesanal en belleza.

**Figura 7.**

*Asiste a un centro de formación artesanal en belleza*



*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá, datos pertenecientes a la tabla 6.

**Análisis e interpretación:** Los centros de formación artesanal se los conoce como una institución que promueve y enseña las artes y oficios tradicionales, contribuyendo a la preservación de la cultura y el patrimonio artesanal de una región o comunidad. El 78,97% de las mujeres gonzanameñas no asisten en la actualidad a ningún centro de formación artesanal en belleza; mientras que, el 21,03% mencionaron que si se encuentran asistiendo a este tipo de centros.

Las mujeres gonzanameñas que asisten a estos centros de formación lo hacen fuera del cantón Gonzanamá, principalmente a cursos en las ciudades aledañas como Catamayo y Loja en donde existen centros, profesionales en belleza y estéticas que ofrecen este tipo de formación. Cabe mencionar que, existen pocos centros que ofrecen la titulación de Maestros Artesanos en Belleza y que la mayor parte de las mujeres reciben solo certificados valorados como cursos de belleza.

**P6: ¿En el cantón Gonzanamá conoce algún centro que ofrezca la formación artesanal en belleza?**

**Tabla 7.**

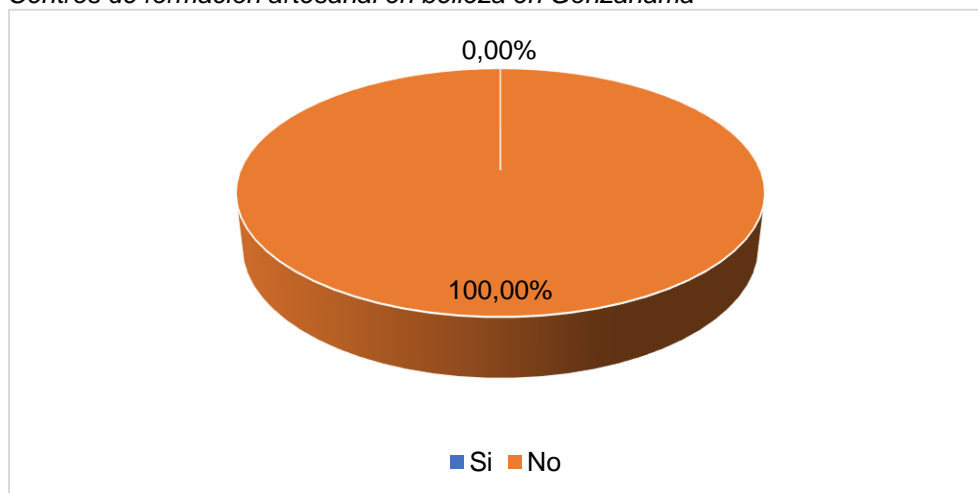
*Centros de formación artesanal en belleza en Gonzanamá*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	0	0,00%
No	195	100,00%
<b>TOTAL</b>	<b>195</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá, respuestas de 195 que conocen sobre la formación artesanal en belleza.

**Figura 8.**

*Centros de formación artesanal en belleza en Gonzanamá*



*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá, datos pertenecientes a la tabla 7.

**Análisis e interpretación:** Los centros de formación artesanal se los conoce como una institución que promueve y enseña las artes tradicionales como la belleza, los cuales tras haber cumplido las normativas legales para su constitución pueden laborar en cualquier parte del país. El 100% de las encuestadas mencionaron que no conocen ningún tipo de centro de formación artesanal en belleza en el cantón Gonzanamá.

Los resultados obtenidos establecen que en el sector centro de estudio los centros de formación artesanal en el ámbito de belleza no existen, lo cual ha ocasionado que las mujeres busquen en otras ciudades aledañas para cursar este tipo de formación, y, en otros casos preferir otro tipo de ramas educativas o laborales.

En este sentido, la aplicación del proyecto de factibilidad es una herramienta fundamental para conocer si tras la implementación de un centro de formación artesanal en el cantón Gonzanamá, es de aceptabilidad para la ciudadanía específicamente para las mujeres que requieren este tipo de formación con fin de potencializarse profesional y laboralmente.



**P7: ¿De existir en el cantón Gonzanamá un centro de formación artesanal en belleza, estaría asistiendo a él?**

**Tabla 8.**

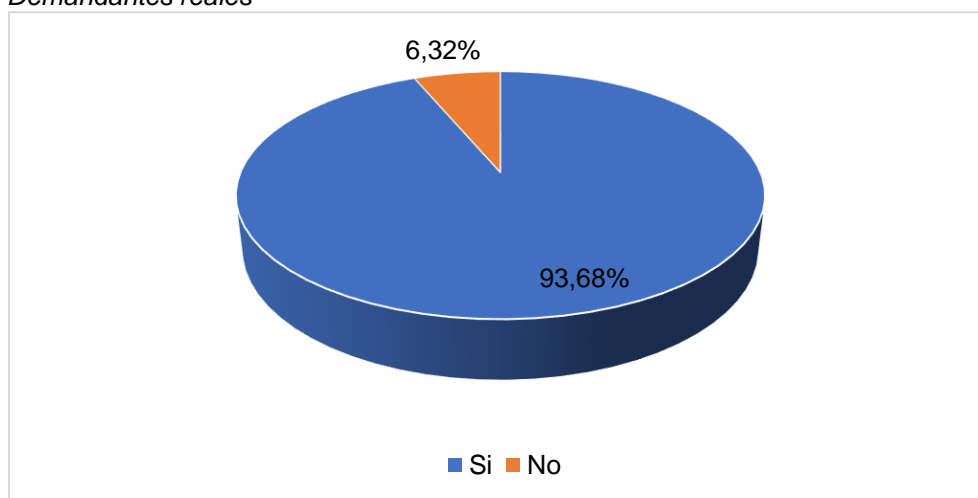
*Demandantes reales*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	326	93,68%
No	22	6,32%
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá.

**Figura 9.**

*Demandantes reales*



*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá, datos pertenecientes a la tabla 8.

**Análisis e interpretación:** La demanda real se conoce como aquella estimación aproximada de personas que podrían adquirir y desean el servicio como lo es la formación artesanal en belleza por medio de un centro formativo, en otras palabras, la demanda real es el número mujeres interesadas en el servicio de formación artesanal en el cantón Gonzanamá determinado por la matrícula al mismo. Según las mujeres encuestadas el 93,68% estaría asistiendo a centro de formación artesanal en el caso de implementarse en el cantón; mientras que, el 6,32% descartan su asistencia a este tipo de centros.

Como se puede observar la mayor parte de población centro de estudio manifiestan que asistirían al centro de formación artesanal si se implementa en el cantón, debido principalmente a la no existencia de ningún centro de este tipo, lo cual ha provocado que las mujeres que estudian estas ramas tengan que movilizarse a otras ciudades aledañas para cursar sus estudios en belleza. Este punto es clave para el establecimiento de la demanda real en el estudio de mercado que se desarrollará en los siguientes apartados.

**P8: ¿Si se creara un centro de formación artesanal en belleza en el cantón Gonzanamá, Usted asistiría a él?**

**Tabla 9.**

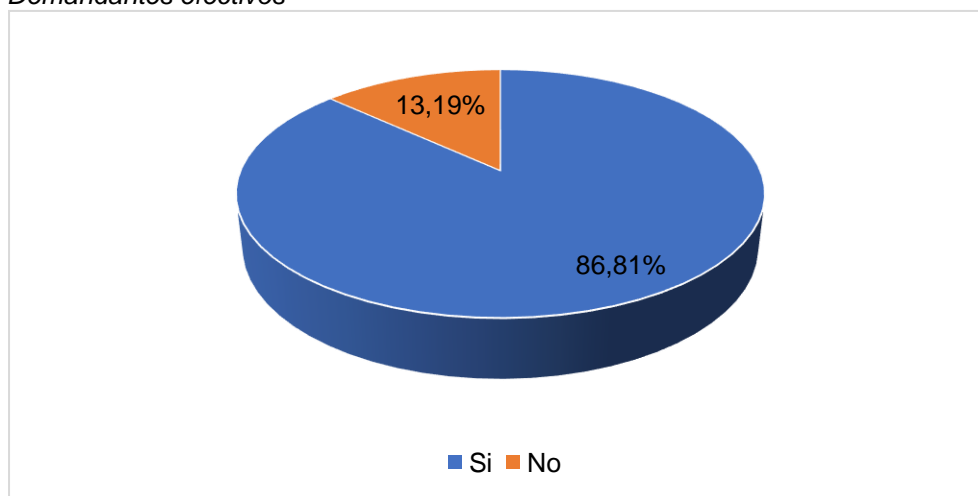
*Demandantes efectivos*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	283	86,81%
No	43	13,19%
<b>TOTAL</b>	<b>326</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá, respuestas de 326 que desean el servicio de formación artesanal en belleza.

**Figura 10.**

*Demandantes efectivos*



*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá, datos pertenecientes a la tabla 9.

**Análisis e interpretación:** La demanda efectiva es la estimación de los posibles demandantes del servicio del centro de formación de belleza, es decir, todas aquellas personas que quieren adquirir el servicio debido principalmente a que cuentan con el poder adquisitivo y sienten preferencia a este tipo de servicio. El 86,81% de la población encuestada están dispuestas a ingresar al centro de formación artesanal en belleza si se creara el mismo; y, el 13,19% al contrario mencionan no querer asistir a este centro aun creándose en el cantón.

De acuerdo a las respuestas obtenidas la mayoría de las mujeres están interesadas en asistir al centro de formación convirtiéndose en la demanda efectiva del proyecto de factibilidad, lo cual es fundamental para el estudio de mercado. Sin embargo, más del 20% de las mujeres descartan querer asistir a este tipo de centros, demostrando una vez más la preferencia en cuanto se refiere a la adquisición de conocimiento en la rama artesanal de belleza.

**P9: De las siguientes opciones señale: ¿Cuáles materias adicionales considera necesarias en el caso de la implementación de un centro de formación artesanal en belleza?**

**Tabla 10.**

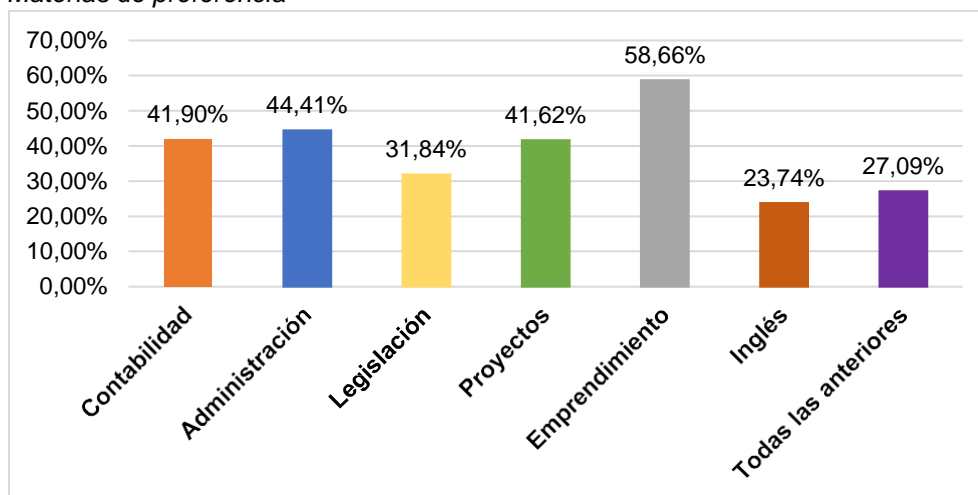
*Materias de preferencia*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Contabilidad	150	41,90%
Administración	159	44,41%
Legislación	114	31,84%
Proyectos	149	41,62%
Emprendimiento	210	58,66%
Inglés	85	23,74%
Todas las anteriores	97	27,09%

*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá. Siendo respuestas múltiples se divide cada valor de frecuencia para el total de encuestadas que desean el servicio (326).

**Figura 11.**

*Materias de preferencia*



*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá, datos pertenecientes a la tabla 10.

**Análisis e interpretación:** Se entiende por materias al contenido impartido por instructores (docentes, capacitadores, profesionales, artesanos calificados) que son aptos y actos para la enseñanza, con el objetivo de potencializar los conocimientos de los estudiantes y/o participantes. Al ser una pregunta de opciones múltiples, las encuestadas supieron mencionar lo siguiente: un 58,66% preferirían que se imparta la materia de emprendimiento; un 44,41% prefieren administración; un 41,90% contabilidad; un 41,62% preferirían proyectos; un 31,84% legislación; un 27,09% que se abarque todas las materias expuestas; y, un 23,74% el idioma de inglés.

Como se observa las principales materias adicionales antes mencionadas son la preferencia de las mujeres gonzanameñas durante los cursos de formación artesanal en belleza, las cuales están relacionadas entre sí y permiten no solo incrementar los conocimientos de las participantes sino también prepararlas para ser futuras emprendedoras con lo cual pueden mejorar su desarrollo personal, profesional y económico.

**P10: ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por la matrícula en el centro de formación artesanal en belleza?**

**Tabla 11.**

*Precio estimado de matrícula*

ALTERNATIVA	Xm	Frecuencia (f)	Xm*f
De 30 a 40 dólares	35	199	6.965
De 41 a 50 dólares	45	82	3.690
Más de 51 dólares	55	45	2.475
<b>TOTAL</b>		<b>326</b>	<b>13.130</b>

*Nota.* Cálculo realizado por media de frecuencias. Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá, respuestas de 326 que desean el servicio de formación artesanal en belleza.

Aplicando la fórmula:

$$\tilde{x} = \frac{\sum(Xm * f)}{n}$$

$$\tilde{x} = \frac{13.130}{326}$$

$$\tilde{x} = 40,30$$

**Análisis e interpretación:** El precio por la matrícula para el acceso a la formación artesanal en belleza, es un estimado de lo que están dispuestas a pagar las encuestadas, sin embargo, el precio de la matrícula será determinado en futuros apartados en base a costos y gastos estimados. El precio promedio tras el cálculo de las medias de frecuencias en base a las respuestas de la población centro de estudio se determinó en 40,30 dólares.

Como se lo ha mencionado el precio promedio es un estimado, que debe ser tomado en cuenta en el análisis financiero que se desarrollará en los apartados correspondientes, dicho precio representa la capacidad adquisitiva de las mujeres gonzanameñas que estarían dispuestas a ingresar al centro de formación artesanal en belleza en el caso de una futura implementación. Por otro lado, el precio promedio también representaría la línea base del mínimo a establecer tras haber estipulado los costos y gastos que represente ofrecer el servicio de formación artesanal y su respectivo margen de utilidad.

**P11: ¿Qué precio cree correcto para la mensualidad en el centro de formación artesanal en belleza?**

**Tabla 12.**  
*Mensualidad estimada*

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>Xm</b>	<b>Frecuencia (f)</b>	<b>Xm*f</b>
De 41 a 50 dólares	45	208	9.360
De 51 a 60 dólares	55	89	4.895
Más de 61 dólares	65	29	1.885
<b>TOTAL</b>		<b>326</b>	<b>16.140</b>

*Nota.* Cálculo realizado por media de frecuencias. Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá, respuestas de 326 que desean el servicio de formación artesanal en belleza

Aplicando la fórmula:

$$\tilde{x} = \frac{\sum(Xm * f)}{n}$$

$$\tilde{x} = \frac{16.140}{326}$$

$$\tilde{x} = 49,50$$

**Análisis e interpretación:** La mensualidad por cada cursante o participante de proceso de formación artesanal en belleza es un estimado que podría variar dependiendo de la determinación de costos y gastos que fijen un precio adecuado. Por las respuestas de las encuestadas la mensualidad promedio tras el cálculo de las medias de frecuencias es de 49,50 dólares.

La mensualidad determinada por medio de las frecuencias corresponde a un precio o valor estimado, el cual puede incrementarse tras el estudio financiero debido a la determinación de costos y gastos necesarios para ofrecer el servicio de formación artesanal en belleza en el caso de una futura implementación del centro. Asimismo, se puede establecer como la base mínima para las mujeres que desean adquirir el servicio y que están dispuestas a pagar por el proceso de formación. Además, se encuentra en los niveles o rangos de precio promedio del sector de formación artesanal en belleza.

**P12: ¿Cuál o cuáles serían las modalidades de estudio que Usted considera más convenientes para recibir las clases en el centro de formación artesanal en belleza?**

**Tabla 13.**

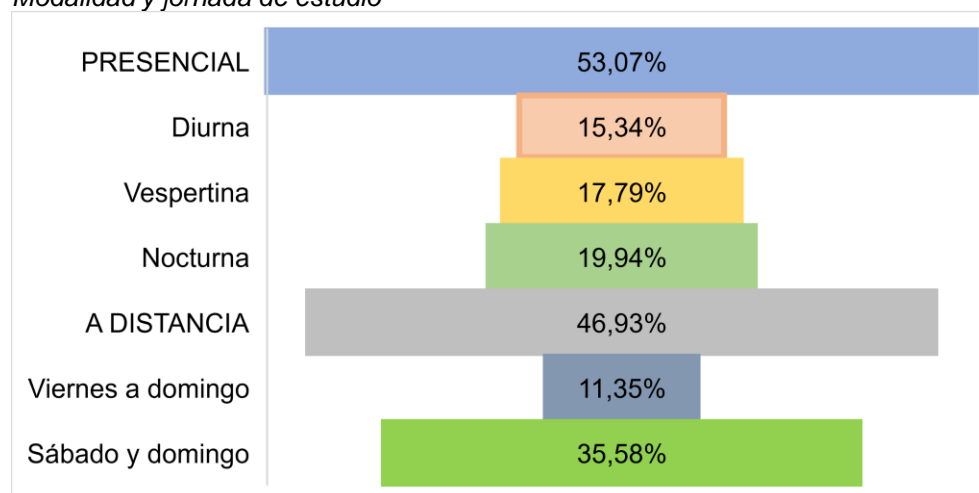
*Modalidad y jornada de estudio*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>PRESENCIAL</b>	<b>173</b>	<b>53,07%</b>
Diurna	50	15,34%
Vespertina	58	17,79%
Nocturna	65	19,94%
<b>A DISTANCIA O INTENSIVA</b>	<b>153</b>	<b>46,93%</b>
Viernes a domingo	37	11,35%
Sábado y domingo	116	35,58%
<b>TOTAL</b>	<b>326</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá, respuestas de 326 que desean el servicio de formación artesanal en belleza.

**Figura 12.**

*Modalidad y jornada de estudio*



*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá, datos pertenecientes a la tabla 13.

**Análisis e interpretación:** La modalidad y jornada de estudio corresponde a los posibles horarios y días en los cuales se impartirán las clases como proceso de formación artesanal en belleza. Las encuestadas mencionaron sus preferencias de acuerdo a dos modalidades: la primera, modalidad presencial con un 53,07% de los cuales el 19,94% prefieren un horario nocturno, el 17,79% horario vespertino y el 15,34% un horario en la mañana o diurno; la segunda, modalidad a distancia o intensiva con el 46,93% de los cuales un 35,58% prefieren que se impartan clases los sábados y domingos, y, el 11,35% prefieren que sea los días viernes a domingo.

Los resultados se enfocan en dos modalidades la primera presencial con un horario nocturno debido principalmente a que las mujeres realizan diversas actividades durante el día, y, la segunda modalidad a distancia con la utilización del día sábado y domingo, esto debido principalmente a que otra parte de la población centro de estudio trabajan o se encuentran estudiando otras ramas y su disponibilidad de tiempo se traslada al fin de semana.

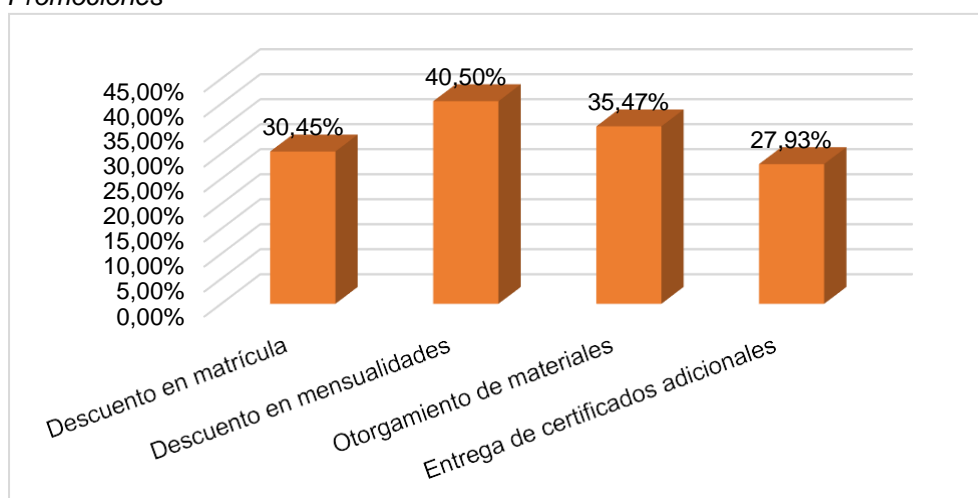
**P13: ¿Qué tipo de promoción le gustaría a Usted que el centro de formación artesanal en belleza otorgue a sus matriculados?**

**Tabla 14.**  
*Promociones*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Descuento en matrícula	109	30,45%
Descuento en mensualidades	145	40,50%
Otorgamiento de materiales	127	35,47%
Entrega de certificados adicionales	100	27,93%

*Nota.* Siendo respuestas múltiples se divide cada valor de frecuencia para el total de encuestadas (326) que desean el servicio de formación artesanal en belleza.

**Figura 13.**  
*Promociones*



*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá, datos pertenecientes a la tabla 14.

**Análisis e interpretación:** Las promociones corresponden a beneficios que se les podría otorgar a las mujeres que se matriculen y permanezcan en el proceso de formación artesanal en belleza, las cuales varían dependiendo del coste de las mismas. Dentro de las promociones que las encuestadas supieron manifestar están: en un 40,50% el descuento en las mensualidades; el 35,47% otorgamiento de materiales por la matrícula realizada; el 30,45% prefieren descuentos en las matrículas iniciales; y, el 27,93% mencionaron que el otorgamiento de certificados adicionales en materias complementarias.

Los resultados son claros las principales promociones requeridas por la población centro de estudio, corresponden a descuentos en la matrícula y/o en las pensiones mensuales, las cuales se otorgaría a aquellas que realicen oportunamente sus pagos, teniendo en cuenta que esto representa un gasto para el centro. Por otra parte, se encuentran incentivos como el otorgamiento de materiales necesarios para realizar sus actividades prácticas, y, los certificados complementarios al título de maestro artesano, que les permitirá formar carpetas que requieran para su amplitud laboral o como cartas de presentación.

**P14: Del total de horas impartidas durante la formación artesanal en belleza por parte del centro, ¿cuántas horas cree conveniente que se designen a realizar actividades prácticas?**

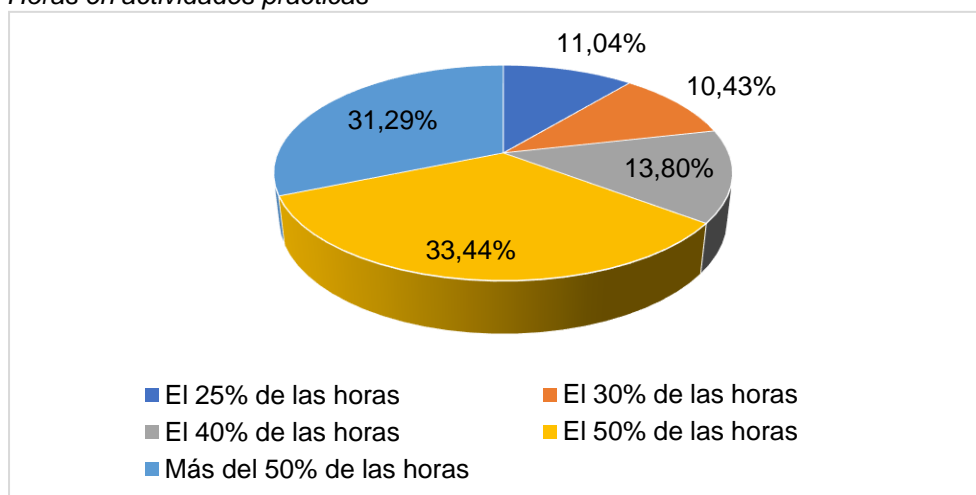
**Tabla 15.**

*Horas en actividades prácticas*

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
El 25% de las horas	36	11,04%
El 30% de las horas	34	10,43%
El 40% de las horas	45	13,80%
El 50% de las horas	109	33,44%
Más del 50% de las horas	102	31,29%
<b>TOTAL</b>	<b>326</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 14.**

*Horas en actividades prácticas*



*Nota.* Encuesta aplicada a las mujeres del cantón Gonzanamá

**Análisis e interpretación:** Las horas destinadas a actividades prácticas desarrollan las capacidades motrices y destrezas de las participantes. De acuerdo a las encuestadas el 33,44% mencionan que se debería de aplicar la mitad (50%) del total de horas en la práctica; el 31,29% de la misma manera prefieren que se apliquen más de la mitad (50% o más) en horas de práctica; el 13,80% mencionaron que deberían ser menos de la mitad en horas de práctica (40%); el 11,04% prefieren que se impartan el 25% de horas en práctica; y, el 10,43% restantes de igual manera mencionaron que el 30% de horas de práctica son suficientes.

Es fundamental conocer que la mayoría de mujeres centro de estudio prefieren que sea la mitad o más horas destinadas a las actividades prácticas debido principalmente a que fortalecerán sus habilidades y destrezas permitiéndoles a futuro brindar un servicio en materia de belleza de la mejor calidad a sus futuros clientes.



## **6.2. Estudio de Mercado**

En el presente estudio, se realizará una descripción del mercado objetivo, así como de los resultados del estudio central que rodea al negocio, es decir, se establecerá las generalidades y segmentación del mercado, la demanda existente, la oferta y la aplicación de la mercadotecnia basada principalmente en servicio, precio, plaza y promoción.

### **6.2.1. Información Base (Ib)**

En base a la población determinada en la metodología, se consideró como mercado objetivo a 3.628 mujeres del cantón Gonzanamá, sin embargo, para extraer o levantar información relevante que permita determinar si es factible la implementación de un centro de formación artesanal en belleza en el sector, se aplicó un muestreo probabilístico, el mismo que arrojó una muestra de 326 encuestas, teniendo en cuenta que las mujeres encuestadas son mayores de 15 años (apartado 5.5.).

En este sentido, los servicios a ofrecer por el nuevo centro de formación artesanal en belleza estarán dirigidos a las mujeres gonzanameñas, debido principalmente a que son la población que más asiste a este tipo de instituciones, y, a que en el cantón no existen centros dedicados a estas actividades o que ofrezcan estos servicios, por lo tanto, se considera un mercado potencial favorable para el estudio del presente proyecto.

### **6.2.2. Servicio Principal**

El centro “Señor del Buen Suceso” ofrecerá el servicio principal basado en la formación artesanal en belleza, el cual tras su cumplimiento a cabalidad de las horas establecidas como período de clases tanto teóricas como prácticas, además, de cumplir con una evaluación constante, les otorgará un título de Maestro Artesano que debe ser avalado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y del Ministerio de Trabajo.

La formación artesanal en belleza permite dictaminar clases como:

- ✓ Peinado y Maquillaje
- ✓ Pedicure y Manicure
- ✓ Colorimetría y tratamientos capilares
- ✓ Depilación, pestañas
- ✓ Barbería

Todas las clases serán establecidas de acuerdo a un horario, las cuales para la obtención del título deben ser cumplidas por las participantes en su totalidad, además, serán dictadas por personal calificado y con experiencia que permita agregar un plus al centro de formación.

### **6.2.3. Servicios Secundarios y Complementarios**

Corresponden a los servicios adicionales que el centro de formación ofrecerá con la finalidad de tener mayor aceptación de las clientas, así como brindarles una oportunidad de

potencializar conocimientos en materias indispensables y complementarias a la rama de belleza tales como:

- ✓ Administración que abarca el plan de negocios y proyectos productivos.
- ✓ Contabilidad la cual abarca el cooperativismo y tributación.
- ✓ Legislación laboral artesanal.
- ✓ Inglés.

Las materias adicionales forjarán Maestros Artesanos con alto conocimiento en manejo de su rama y de otras para futuros emprendimientos o dependencia laboral. Asimismo, se otorgará certificados avalados por únicamente por la JNDA y el Ministerio de Trabajo, además, las participantes no deben seguir cursos fuera del centro como requisito para aprobación del proceso de formación.

#### **6.2.4. Servicios sustitutos**

En el cantón Gonzanamá mercado objetivo no existen centros de formación artesanal en belleza, tampoco existen gabinetes o profesionales en belleza que dicten este tipo de formación. Sin embargo, en las ciudades aledañas como lo es la cabecera provincial Loja, existen centros de formación y gabinetes que dictan cursos en belleza. Esto se lo podría tomar como una ventaja a nivel local debido a que las mujeres gonzanameñas no tendrían que movilizarse para cursar este proceso formativo.

#### **6.2.5. Mercado Demandante**

En Ecuador la industria cosmetológica ha tenido un crecimiento en los últimos años, generando 200 millones de dólares en el 2022 en importaciones de este tipo de productos que se ofrecen principalmente para la comercialización y utilización en centros, establecimientos y negocios de belleza, así como para las áreas educativas principalmente en la formación de artesanos y en la capacitación o talleres de belleza (Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, 2022).

En relación a lo anterior, el crecimiento de esta industria y sobre todo en la necesidad de la formación de artesanos calificados tanto para la prestación de sus servicios, como para la formación de otros profesionales, en el año 1953 se creó la Ley de Defensa del Artesano y con ello la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA), que como funciones principales tienen: velar por la defensa de todos los artesanos y cumplimiento de esta Ley, y, formular, los reglamentos correspondientes, para la asociación de las diversas ramas de artesanos (JNDA, 2021).

En este contexto, los establecimientos o centros de formación artesanal deben registrarse y seguir los reglamentos aplicados por la Ley y la JNDA, teniendo en cuenta que deben contar con el espacio o infraestructura, personal calificado y asistencia mínima de estudiantes y horas de clases.

Enfocándose en la provincia de Loja existen pocos centros de formación artesanal en belleza legalmente constituidos y con funcionamiento actual, los cuales otorgan los servicios de formación en materia principal belleza que abarca maquillaje, peinados, tratamiento de uñas, de cabellos, etc., a estas se les suman materias como legislación artesanal, laboral, cooperativismo, tributación, plan de negocios o proyectos productivos, y, desarrollo humano, las cuales después de su aprobación se otorga el título de Maestro Artesano avalado por la JNDA y el Ministerio de Trabajo. Sin embargo, existen gabinetes que ofrecen capacitaciones en belleza con el otorgamiento de certificados, lo cual no comprende a la formación artesanal.

Por otra parte, en el ámbito local o en el cantón Gonzanamá no existen centros de formación artesanal en belleza, de ahí la necesidad de la población interesada de emigrar a otras ciudades aledañas para formarse como Maestros Artesanos que les permita laborar o establecer una carpeta para solicitar empleo en gabinetes de belleza. Por esta razón, se ha segmentado el mercado del cantón con el fin de conocer si existen una demanda específica en la formación artesanal en belleza, para ello se aplicarán los siguientes cálculos:

**Tabla 16.**  
*Segmentación geográfica*

Ubicación	Nombre	Población	Selección de Mercado
País	Ecuador	18'311.269	
Provincia	Loja	448.966	
Cantón	Gonzanamá	10.465	<b>10.465</b>

*Nota.* Población determinada en el apartado 5.5. Población y Muestra.

La segmentación geográfica permitió elegir como mercado al cantón Gonzanamá con una población total de 10.465 habitantes. De los cuales, se ha considerado al género femenino o a las mujeres como único mercado objetivo para el desarrollo del proyecto de factibilidad con una población de 5.207 teniendo en cuenta criterios relevantes como la edad se tomará aquellas que estén en un rango a partir de los 15 años (tabla 17).

**Tabla 17.**  
*Segmentación demográfica*

Cantón	Variable	Consideración	Género	Población	Mercado Objetivo
Gonzanamá	Género	Relevante	Femenino	5.207	100,00%
	Edad	Relevante (de 15 años en adelante)	Femenino	3.628	69,68%
	Nivel de Instrucción	Irrelevante	Femenino	3.628	69,68%
	Actividad actual	Irrelevante	Femenino	3.628	69,68%

*Nota.* Población determinada en el apartado 5.5. Población y Muestra.

De acuerdo a la tabla 17, el mercado objetivo son el género femenino con 3.628 pertenecientes al cantón Gonzanamá, las misma tiene una edad desde los 15 años en adelante. Asimismo, para esta segmentación el nivel de instrucción y la actividad actual a la que se dedica o desempeña no se considera relevante teniendo como resultado que se

aplicará el estudio 69,68% de todas las mujeres del sector teniendo en cuenta su rango de edad determinado.

### 6.2.6. Análisis de la Demanda

Para determinar la demanda se recurrirá a los tres principales tipos de la misma, los cuales son:

**a. Demanda Potencial:** Se considera a toda la población objetivo o centro de estudio, en este caso son las mujeres mayores de 15 años del cantón Gonzanamá, para ello, se debe considerar lo siguiente:

- Demandantes potenciales: 3.628 mujeres;
- Tasa de crecimiento poblacional: 1,56%;

$$P = Po(1 + r)^t$$

En donde:

P= Población;

Po= Población año base;

r= Tasa de crecimiento anual, según INEC;

t= número de períodos.

**Tabla 18.**  
*Demanda potencial y potencial proyectada*

Año	Tasa de crecimiento	Factor de crecimiento anual (1,0156) <sup>t</sup>	Tasa*Factor	Demandantes potenciales
1	1,56%	1,0156	3.628(1,0156)	3.685
2	1,56%	1,0314	3.628(1,0314)	3.742
3	1,56%	1,0475	3.628(1,0475)	3.800
4	1,56%	1,0639	3.628(1,0639)	3.860
5	1,56%	1,0805	3.628(1,0805)	3.920

*Nota.* Para la proyección a partir del año 1 se aplicó la tasa de crecimiento poblacional nacional en 1,56% determinado por el INEC (2020).

Como se puede observar en la tabla 18, las demandantes potenciales para el año 1 son 3.685 mujeres, teniendo en cuenta que se tomó como mercado objetivo a las mujeres mayores de 15 años, las cuales se consideran posibles clientes o demandantes del servicio de formación artesanal en belleza, asimismo, se muestra la proyección para los 5 años siguientes considerando el factor de crecimiento anual de 1,56% el mismo que es igual en todos los años establecidos como vida útil del proyecto.

**b. Demanda real:** Es considerada como la demanda que realmente requiere o ha utilizado el servicio, en este caso se tomará la población obtenida en la demanda potencial que es de 3.685 mujeres y se le calculará en base al porcentaje obtenido en la pregunta 7 en donde mencionan que, si asistiría al centro de formación de implementarse en el cantón Gonzanamá, el 93,68%, entonces:

**Tabla 19.***Demanda real y real proyectada*

Año	<u>Demandantes potenciales</u>	Demandantes reales
1	3.685	3.452
2	3.742	3.505
3	3.800	3.560
4	3.860	3.616
5	3.920	3.672

*Nota.* Para la obtención de la demanda real se multiplica demanda potencial por el 93,68% (pregunta 7, tabla 8 de las encuestas).

La tabla 19 muestra que, del total de las demandantes potenciales en el año 1, las demandantes reales tras conocer el porcentaje exacto de las mujeres que desean este tipo de servicio se establecen en 3.452 con la que inicia el proyecto, debido a que son aquellas mujeres que si utilizarían el centro de formación artesanal en belleza si se implementara en el cantón Gonzanamá.

- c. Demanda efectiva:** Considerada como la demanda que guiará al proyecto a un estimado de las mujeres que utilizarán el servicio del centro de formación artesanal, es necesario dos datos relevantes, el primero corresponde a tomar el resultado de las demandantes reales, y, el segundo al porcentaje de aceptación obtenido en la pregunta 8 que es del 86,81%, entonces:

**Tabla 20.***Demanda efectiva y efectiva proyectada*

Año	Demandantes reales	<u>Demandantes Efectivas</u>
1	3.452	2.996
2	3.505	3.043
3	3.560	3.091
4	3.616	3.139
5	3.672	3.188

*Nota.* Para la obtención de la demanda efectiva se multiplica demanda real por el 86,81% (pregunta 8, tabla 9 de las encuestas).

Como se observa en la tabla 20, las demandantes efectivas que tendrá el proyecto en un año inicial serán de 2.996 mujeres, teniendo en cuenta que son aquellas que desean o se matricularían en el centro para la formación artesanal en belleza en el cantón Gonzanamá.

### **6.2.7. Estudio de la Oferta**

La determinación de la oferta en cuanto al servicio de formación artesanal en belleza es nula en el cantón Gonzanamá, es decir, en el sector no existe ni competencia directa, ni indirecta, debido a que no existen centros formativos artesanales y tampoco existen gabinetes que se dedique a ofrecer capacitaciones, talleres o cursos en belleza.

Por lo tanto, la oferta es 0 en el cantón Gonzanamá, lo cual favorece al desarrollo del proyecto con el fin de emplear las mejores estrategias de mercado que le permitan obtener esa factibilidad y viabilidad.

### **6.2.8. Balance entre Demanda y Oferta**

El balance entre demanda y oferta corresponde a la determinación de la demanda insatisfecha, en otras palabras, una vez determinada la demanda efectiva que tendrá el proyecto se reducirá la oferta identificada (en este caso no existe), lo cual determinará la demanda insatisfecha y que será necesaria para el cálculo de la posible participación tras la implementación del centro de formación artesanal en Gonzanamá. La fórmula es:

$$Demanda\ insatisfecha = Demanda\ efectiva - Oferta$$

$$Demanda\ insatisfecha = 2.996 - 0$$

$$Demanda\ insatisfecha = 2.996$$

**Tabla 21.**

*Demanda insatisfecha*

<b>Año</b>	<b>Demandantes efectivos/anual</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demandantes insatisfechas</b>
1	2.996	0	2.996
2	3.043	0	3.043
3	3.091	0	3.091
4	3.139	0	3.139
5	3.188	0	3.188

*Nota.* La oferta se acierta en 0 debido a que en el cantón no existen centros de formación artesanal en belleza (datos obtenidos en la pregunta 6, tabla 7 de las encuestas).

La tabla 21 indica claramente la demanda insatisfecha con la que empezará el proyecto en el año 1 que es de 2.996 mujeres que quieren y pueden acceder a la formación artesanal en el caso de la implementación de un centro en el cantón Gonzanamá.

### **6.2.9. Comercialización del Producto**

Se basa principalmente en el análisis de las variables como: caracterización del centro y servicio, precio, plaza o distribución del servicio y promoción y publicidad, las cuales permitirán definir claramente el servicio que ofrecerá el centro formativo, así como los beneficios para el usuario y para el sector en donde se implementará. Además, establecerá estrategias que le permitan introducirse en el mercado objetivo, atraer a los clientes y sobre todo darle la garantía de posicionarse en el mercado con el fin de obtener beneficios de crecimiento empresarial y económico. A continuación, se detalla cada una de las variables mencionadas:

**6.2.9.1. Caracterización del Centro.** En este apartado se detallará todo lo referente al centro que se implementará en el cantón Gonzanamá, así como el servicio que ofrecerá principalmente fijado en la formación artesanal en belleza, el cual fue determinado en el estudio

de mercado al conocer que no existen ningún tipo de estos centros en el sector, por lo tanto, se considera una totalidad de demanda insatisfecha.

Asimismo, la comercialización del servicio ofrecido por el centro de formación artesanal en belleza, está dirigido a las mujeres gonzanameñas sin distinción, es decir, pueden acceder al servicio todas aquellas mujeres que necesiten incrementar sus conocimientos y deseen aprender para forjar sus futuros en el ámbito laboral de belleza. Para una mejor descripción del centro, a continuación, se presentan las características del mismo:

- a. **Nombre del centro:** El centro de formación artesanal en belleza en el cantón Gonzanamá dirigido especialmente a todas las mujeres del sector tendrá como nombre:

**CENTRO DE FORMACIÓN ARTESANAL PARTICULAR “SEÑOR DEL BUEN SUCESO”**

- b. **Logotipo:** Permitirá que el Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso” sea reconocido por cualquier persona en cualquier lugar dentro del cantón o fuera del mismo, este será la imagen corporativa del mismo y será de la siguiente manera:

**Figura 15.**  
*Logotipo del Centro*



- c. **Eslogan:** El eslogan resaltará las características del centro de formación en belleza “Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso” del cantón Gonzanamá, brindará la confianza, calidad y perdurará en la mente de las clientas, el cual es:

**“Arte en tus manos”**

**6.2.9.2. Precio del servicio.** El precio del servicio de formación artesanal en belleza comprende a dos formas:

- ✓ **La matrícula**, se refiere al valor por inscripción al proceso de formación, el cual da apertura a recibir todas las clases que se dictarán durante el mismo. El precio de la matrícula en base a las respuestas obtenidas en la pregunta 10, promedia en 40,30 dólares.
- ✓ **La mensualidad**, comprende a un pago mensual que realizan las participantes matriculadas en el proceso de formación, el cual debe cumplirse de acuerdo a lo establecido por el centro. El precio de la mensualidad en base a las respuestas obtenidas en la pregunta 11 es de 49,50 dólares.

Para determinar el precio exacto que tendrán estos dos parámetros necesarios a cumplir por parte de las clientas o participantes es necesarios primeramente considerar:

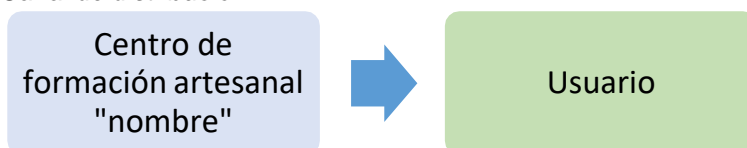
- ✓ Costos y gastos del servicio;
- ✓ Análisis del costo en el mercado, teniendo en cuenta que en el sector no existe competencia o centros formativos en belleza;
- ✓ Margen de utilidad, basado en la capacidad de compra de las mujeres del sector.

En relación a lo anterior, el precio se fijará una vez establecidos los costos, gastos y margen de utilidad a obtener, puntualizando que debería de permanecer en el rango establecido en el estudio de mercado a través de las encuestas, es decir, debe considerarse para matrícula el valor de 36,80 dólares al igual que para las mensualidades los 46,40 dólares.

**6.2.9.3. Plaza o distribución.** La plaza o distribución se refiere a la manera como será comercializado el servicio ofrecido por el Centro de Formación Artesanal Particular "Señor del Buen Suceso" en el cantón Gonzanamá, por esta razón, es necesario tomar en cuenta la cobertura del mercado que se pretende cubrir, la cual ya se estableció en el apartado de balance entre demanda y oferta, la cual será creciente año tras año, de igual manera se debe considerar la segmentación que se propuso como mercado objetivo únicamente a las mujeres del sector.

Asimismo, se debe tener en cuenta que es un servicio de formación, es decir, es una relación directa entre el centro de formación artesanal en belleza y la clienta, con dicha información el canal de distribución del proyecto quedaría estructurado de la siguiente manera:

**Figura 16.**  
*Canal de distribución*





**5.2.9.4. Promoción y Publicidad.** Con el fin de estimular a la usuaria del servicio y al mercado objetivo en general, el Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”, se ha propuesto brindar las promociones y desarrollar campañas publicitarias de la siguiente manera:

**a. Promociones:** De acuerdo con las preferencias de las posibles usuarias del servicio mediante sus respuestas otorgadas en la pregunta 13, las posibles promociones a considerar son:

- ✓ Descuento en matrícula y/o mensualidades, teniendo en cuenta parámetros como cumplimiento de los pagos oportunamente o formas de pago (efectivo, mediante transacciones bancarias, tarjetas de crédito o débito, etc.).
- ✓ Entrega de materiales necesarios para las actividades prácticas, motivando a la permanencia de la usuaria durante todo el proceso.

Las promociones se deben considerar durante el análisis financiero, debido a que implican un gasto que debe cubrir el centro de formación teniendo en cuenta que se implementará por primera vez en el mercado objetivo, por ello, se ha considerado no incluir ningún tipo de promoción que implique gastos o reducción de costos del servicio, principalmente debido a que no se cuenta con las cifras exactas de valores o precios tanto de la matrícula y/o de las pensiones mensuales.

**b. Publicidad:** La publicidad se realizará mediante el uso de las redes sociales más populares en la actualidad y que son utilizadas por casi todas las personas del mercado objetivo. Para las campañas publicitarias se necesita lo siguiente:

- ✓ Crear una página de Facebook la cual contenga el logotipo del centro, el eslogan, la cultura y estructura organizacional, los servicios que ofrece (incluyen la descripción de la materia principal como de las complementarias), los horarios y jornadas disponibles, y, el beneficio a obtener (titulación, certificados, etc.).

**Figura 17.**  
*Portada de Facebook*



- ✓ Realizar campañas publicitarias mediante afiches y hojas volantes, las cuales contengan nombre del centro, servicios que ofrece y beneficios a obtener (titulación, certificados, etc.), estos serán entregados de forma personal en ocasiones de afluencia de masas (ferias, exposiciones, fiestas culturales, etc.).

El costo de la publicidad solo se definirá en las campañas, es decir, por la elaboración de afiches y hojas volantes, debido a que la creación de las páginas en las redes sociales no conlleva ningún costo.

### **5.3. Estudio Técnico**

En estudio técnico del proyecto determinará todo lo referente a la ubicación del centro de formación artesanal desde el punto de vista macro y micro localización, lo que permitirá que se tenga una visión clara del lugar donde se pretende establecer el nuevo proyecto. También se mostrará el tamaño necesario para llevar a cabo las prestaciones del servicio de formación artesanal en belleza, así como los procesos que serán necesarios seguir para cumplir con un servicio de calidad, además, los requerimientos necesarios en cuanto a tecnología, personal y herramientas para la ejecución de las actividades lo cual ayudará a determinar la inversión necesaria y los gastos en los que se incurrirá la implementación del centro.

#### **5.3.1. Ingeniería del Proyecto**

La ingeniería del proyecto permitirá especificar de manera clara y concreta las dimensiones que se utilizará para el servicio de formación artesanal en belleza, esto con respecto al espacio físico-estructural, además, se especificará el flujograma del proceso para la adquisición del servicio, como el proceso del servicio que ofrecerá el centro (clases dictadas durante el curso).

##### **5.3.1.1. Proceso de la Matrícula.**

El Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”, permitirá tener dos canales de atención para el servicio, las cuales son:

- **Mediante vía telefónica:** La aspirante viene se contacta por teléfono al centro, siendo atendido por la Secretaria, quien informará acerca de los requerimientos que necesita la aspirante para ingresar al curso de formación, así como los costos que implica el mismo (matrícula y pensiones mensuales), a su vez, detallará los horarios y modalidades que ofrece el centro, las materias que debe cumplir como estudiante. Una vez la aspirante se haya informado y esté de acuerdo con cumplir los requisitos, se le tomarán los datos respectivos para reservar su cupo como alumna del centro, caso contrario se dará por terminada la llamada y asesoramiento. Si la aspirante ingresó sus datos debe acercarse al centro para cumplir con la entrega de papeles personales, validación de los pagos

correspondientes realizados a la Contadora, y, realizar su inscripción o matriculación al curso, en este último paso se le detallará su paralelo y el día desde cuándo empieza el curso el cual debe cumplir puntualmente en cada una de las materias asignadas (figura 18).

- **Mediante ingreso al centro:** La aspirante ingresa a las instalaciones del centro de formación y solicita la información pertinente sobre el curso artesanal en belleza, para ello, se dirige a la Secretaria y Contadora, quien proporciona toda la información acerca de los requisitos, costos del curso, horarios disponibles en las modalidades existentes y las materias que se dictarán en el curso. Una vez la aspirante decida ingresar al curso deberá indicar a la secretaria para que tome sus datos y pueda realizar la reserva, con el fin de que, la aspirante al tener asignado su cupo deberá realizar la validación de sus pagos para el registro adecuado de su matrícula. Esto a su vez permitirá designar a la aspirante su paralelo, horario y modalidad elegida por la misma, recalcando que para la obtención de su título debe acudir a todas las clases en manera puntual (figura 19).

### 5.3.1.2. Flujograma de Procesos de la Matrícula.

Como se lo ha mencionado en el apartado anterior el Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”, permitirá tener dos canales de atención para el servicio, para ello, se ha graficado cada uno de ellos, como se lo indica en las figuras a continuación:

**Figura 18.**  
Flujograma del proceso (vía telefónica)

Nomenclatura:

○ Inicio/Fin

▭ Actividad

◇ Verificación

↓ Relación entre acciones

Tiempo:  
min= Minutos  
s= Segundos



*Nota.* El tiempo de atención al cliente es de 9 minutos 30 segundos si se matricula en el centro.

El flujograma anterior (figura 18) muestra que la atención al cliente que solo requiere información es de 2 minutos con 30 segundos, mientras que, la atención a las mujeres que si requieren matricularse en los cursos es de 9 minutos con 30 segundos.

**Figura 19.**  
Flujograma del proceso (forma presencial)

Nomenclatura:

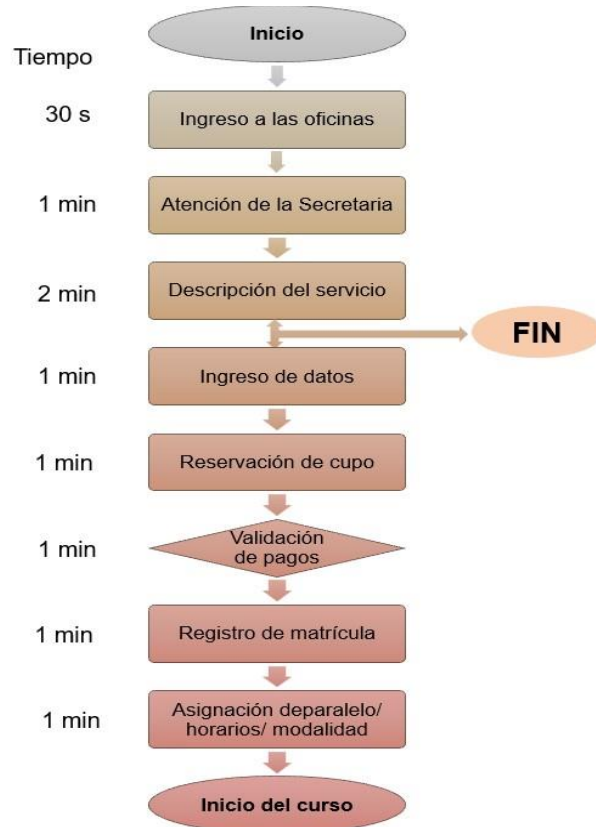
○ Inicio/Fin

▭ Actividad

◇ Verificación

↓ Relación entre acciones

Tiempo:  
min= Minutos  
s= Segundos



*Nota.* El tiempo de atención al cliente es de 8 minutos con 30 segundos si se matricula en el centro.

El flujograma anterior (figura 19) muestra que la atención al cliente que solo requiere información es de 3 minutos con 30 segundos, mientras que, la atención a las mujeres que si requieren matricularse en los cursos es de 8 minutos con 30 segundos

### 5.3.1.3. Proceso de Estudio.

De acuerdo con el reglamento de la JNDA (2021) en su artículo 16 estipula que las horas para la formación de Maestros Artesanos son 1.920 al año, las mismas que se deben dividir en 1.440 horas correspondientes a la rama artesanal en belleza, y 480 horas en las materias complementarias. Cabe recalcar que en su artículo 20 la JNDA determina que la estudiante desde el inicio de su formación debe realizar la elaboración de un proyecto de producción o de servicios relacionado directamente a la rama artesanal (belleza), el cual es fundamental para culminación de su formación y será revisado por su docente instructor durante todo el año de formación.

En este sentido el proceso de estudio es el siguiente:

**Tabla 22.***Proceso de Estudio para la formación artesanal en belleza*

<b>Acciones</b>	<b>Actividad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Horas</b>	<b>Horas totales</b>	<b>Semanas Totales</b>
Matrículas			40	40	1 semana
	Formativo técnico-práctico	Rama de belleza	720	720	18 semanas
Primer Semestre	Materias Complementarias	Legislación, Contabilidad, Idiomas y Proyecto	240	240	6 semanas
	Evaluación Vacaciones	Exámenes y supletorios	40	40	1 semana 1 semana
Matrículas			40	40	1 semana
	Formativo técnico-práctico	Rama de belleza	680	680	17 semanas
Segundo Semestre	Materias Complementarias	Legislación, Contabilidad, Idiomas y Proyecto	200	200	5 semanas
	Evaluación	Exámenes y supletorios	40	40	1 semana
Graduación	Sustentación del Proyecto	Exposición, calificación y entrega de Título	40	40	1 semana

*Nota.* Las matrículas pueden permanecer realizarse dentro de los primeros 15 días de cada semestre como matrículas extraordinarias.

Un total de 52 semanas durará el año de formación artesanal en belleza con un total de 1.920 horas en formación teórica y práctica en belleza como en materias complementarias, teniendo en cuenta los dos semestres y que las horas de evaluación, supletorios y sustentación del proyecto están consideradas dentro de las horas requeridas para la formación expuestas por la JNDA (2021). Cabe recalcar que los artículos 18, 19, 21 y 22 mencionan que el estudiante debe cumplir con un 85% de asistencia al curso de formación, así como sus calificaciones en evaluaciones tanto teóricas como prácticas, así como en la del Proyecto de producción o de servicios no debe ser inferior a los 7,00 puntos sobre 10,00 caso contrario la estudiante perderá el curso de formación y no podrá obtener el título de Maestro Artesano en Belleza.

#### **5.3.1.4. Infraestructura del proyecto**

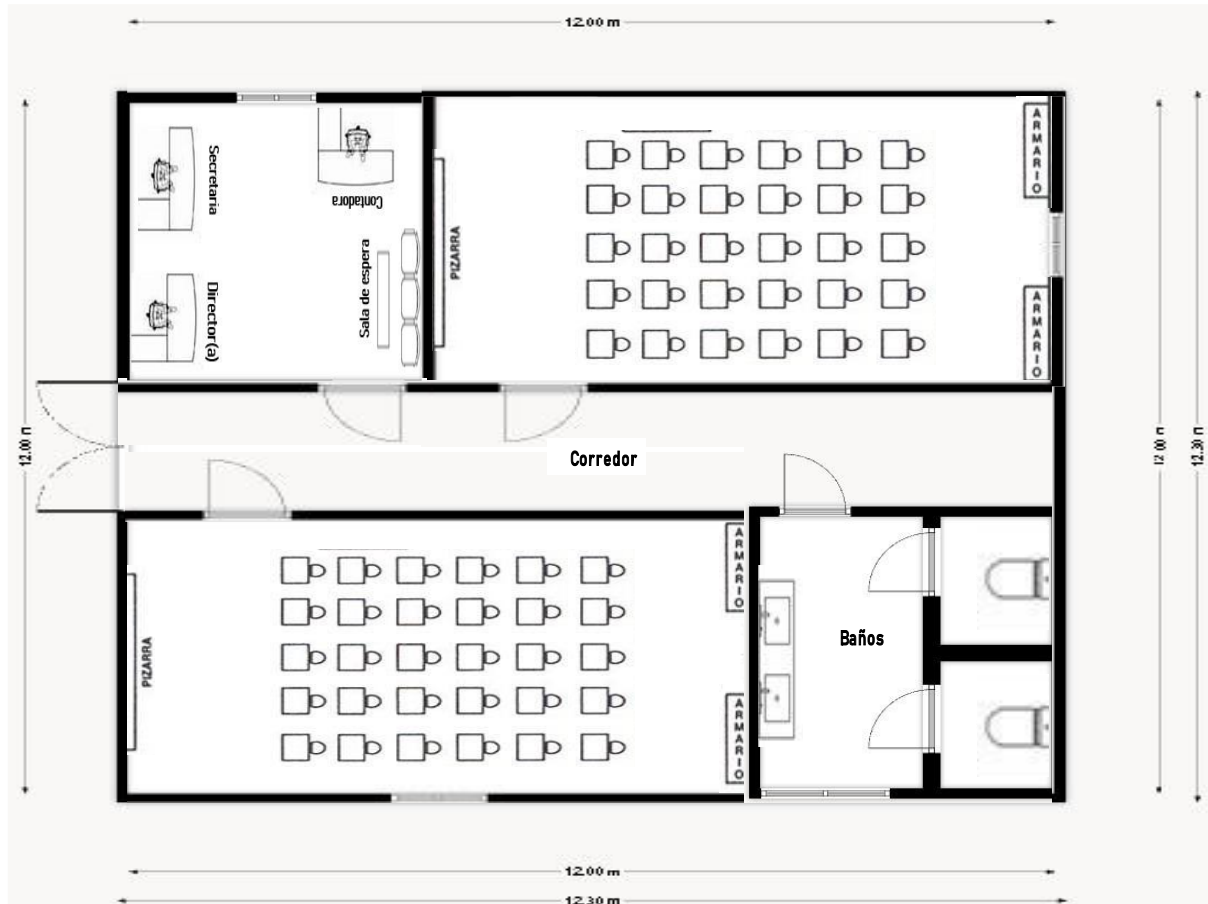
El Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”, tendrá un espacio físico adecuado para el ofrecimiento de su servicio formativo, en el cual las mujeres participantes encuentren la comodidad que les permita potencializar sus conocimientos y habilidades prácticas. En este contexto, el centro de formación artesanal poseerá una dimensión de 12,30m de ancho por 12,30m de largo (figura 18), de las cuales se dividirá en diferentes áreas que son:

- Área Administrativa: corresponde a un espacio de 16m<sup>2</sup> en total, en donde se encontrará los puestos de trabajo de Director(a), Secretaria y Contadora; Sala de espera para estudiantes, personal docente o instructores y personas en particular;
- Aulas o espacio de estudio: corresponde a un espacio de 35m<sup>2</sup> por cada aula, con espacio suficiente para tener 30 alumnos por aula, además, de brindar espacios de armario necesarios para almacenar utensilios o accesorios de las estudiantes;

- Baños: espacio de 16m<sup>2</sup> que comprende a dos inodoros y dos lavamanos necesarios para el aseo del personal y de las estudiantes del centro.

**Figura 20.**

*Distribución del centro de formación artesanal en belleza*



*Nota.* Elaboración propia a través de la herramienta Floorplanner (2023).

### 5.3.1.5. Requerimientos del Proyecto

Para la ejecución adecuada del Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”, es necesario establecer los recursos principales que se deben tomar en cuenta, por tal razón en los siguientes apartados se especificara cada uno de los requerimientos para la inversión inicial del proyecto.

**5.3.1.5.1. Requerimiento de personal.** Es muy importante contar con el personal adecuado, calificado y dispuesto a ofrecer sus servicios de la mejor manera para cumplir con las actividades del centro eficaz y eficientemente, tanto en el aspecto administrativo (dirección, atención a las aspirantes) como en el aspecto operativo (enseñanza o instrucción, mantenimiento del centro). Por lo tanto, el centro debe contar con:

- **Director(a):** Se encargará de la administración y dirección del centro de formación artesanal, estará como representante y responderá legalmente a las disposiciones que exige la ley, firmará contratos, documentos y autorizaciones.

- **Secretaria:** Encargada de atender e informar a las aspirantes sobre los cursos y sus metodologías de aprendizaje, así como designación de cupos y matriculación de las aspirantes, y, realizar tareas designadas por su inmediato superior.
- **Contadora:** Responsable de la gestión de los recursos financieros del centro de formación, así como llevar un registro de los ingresos y egresos, pagos al personal, pagos de servicios básicos, declaraciones e impuestos, y, otras que designe su inmediato superior.
- **Instructores en belleza:** Encargados de compartir sus conocimientos de forma teórica y práctica a las estudiantes durante su proceso de formación artesanal en belleza, llevar un control del avance académico de las estudiantes a través de un registro de actividades cumplidas, evaluaciones y asistencia.
- **Instructores en materias complementarias:** Encargados de impartir conocimientos en las estudiantes en lo referente a materias complementarias, llevar un control del avance académico de las estudiantes a través de un registro de actividades cumplidas, evaluaciones y asistencia.
- **Personal de servicios:** Encargado(a) del aseo y mantenimiento del centro de formación, realizar actividades que designe el inmediato superior.

**Tabla 23.**  
*Sueldos del personal*

Puesto de Trabajo	Cantidad	Categoría Ocupacional	Sueldo Mensual unitario	Pago Mensual	Valor Anual
Director(a)	1	B2	641,30	641,30	7.695,60
Secretaria	1	C1	637,60	637,60	7.651,23
Contadora	1	C1	637,60	637,60	7.651,23
Instructores en belleza	2	C2	634,54	1.269,07	15.228,89
Instructores en materias complementarias	2	C2	634,54	1.269,07	15.228,89
Personal de servicios	1	E1	623,54	623,54	7.482,44
<b>TOTAL</b>				<b>5.078,19</b>	<b>60.938,27</b>

*Nota.* Sueldos determinados por el Ministerio del Trabajo (2023).

**5.3.1.5.2. Requerimiento de muebles y enseres.** Corresponden a los muebles que se necesita para llevar a cabo las actividades del centro de formación artesanal en belleza, los cuales deben ser esenciales en el área administrativa como operacional en la que se encuentran las aulas de enseñanza e instrucción en belleza.

**Tabla 24.**  
*Muebles y enseres*

Detalle	Descripción	Cantidad	V. Unitario sin IVA	V. Unitario con IVA	Valor Total
Archivador	4 repisas, modulado en RH (resistente a la humedad), con 1.77m de alto x 0.63m de ancho x 0.30m de fondo. Fabricado en madera, con repisas adjuntas, mide	2	92,00	103,04	206,08
Escritorios	1.38m de largo x 1.14m de ancho x 0.75m de alto x 0.45m de profundidad. Fabricado en melamina, de	2	115,00	128,80	257,60
Estantería/ Armario	6 cajones con puerta, con medidas de 0,75m de alto x 0.96m de ancho x 0.33m de fondo. Fabricado en aglomerado	10	85,00	95,20	952,00
Mesas para docentes	de madera MDP con cajones, tiene 1.20m de ancho x 0.76cm de alto x 0.45m de profundidad. Silla giratoria ergonómica. Sistema de regulación	2	95,00	106,40	212,80
Sillas de oficina	neumática de altura, con asiento de poliuretano semirrígido tapizado en MESH. Fabricadas en trineo	2	60,00	67,20	134,40
Sillas de docentes	cromada, acolchonada y tapizada en cuerina, soporta hasta 120kg. Estructura metálica	2	35,00	39,20	78,40
Sillón para sala	cromada, con 3 puestos, espaldar y asiento en poliuretano grueso, tapizado en piel artificial. Pizarras acrílicas de pared	1	150,00	168,00	168,00
Pizarras acrílicas	para marcadores borrables, medidas de 1.20m de ancho x 2.10m de largo. Fabricados con acero,	2	30,00	33,60	67,20
Pupitres	sólidos y resistentes, acolchonados y tapizados plásticos, soportan hasta 120kg	60	55,00	61,60	3.696,00
Marcadores acrílicos	Marcadores de colores rojo, azul y negro, marca BIC	24	1,08	1,21	29,03
<b>TOTAL</b>					<b>5.801,51</b>

*Nota.* Precios estimados de acuerdo a empresas como: MuebleCOM; MASTER PC, Almacenes locales.

**5.3.1.5.3. Requerimiento de equipos de cómputo.** Para las actividades administrativas del centro de formación artesanal en belleza es necesario contar con los siguientes equipos de cómputo que facilitarán la prestación del servicio:



**Tabla 25.**  
*Equipos de cómputo*

Detalle	Descripción	Cantidad	V. Unitario sin IVA	V. Unitario con IVA	Valor Total
Computadoras de escritorio	Procesador Intel Core i5 última generación, 6 núcleos 12 hilos, incluye CPU, monitor, periféricos y webcam, memoria RAM de 8GB, con disco sólido de 520GB, sistema operativo Windows 10 Home.	2	595,00	666,40	1.332,80
Impresora	Impresora todo en uno HP Smart Tank 515 inalámbrica, a base de inyección térmica de tinta, imprime hasta 1000 hojas mensuales a doble cara.	1	260,00	291,20	291,20
Teléfono/Fax	Fax Panasonic, con teléfono incluido, procesador de alta velocidad para fax inmediato, permite hasta 6 extensiones.	1	56,00	62,72	62,72
Teléfono inalámbrico	Panasonic Kx-tgb110la, con identificador de llamadas entrante y en espera, memoria del identificador para 20 nombres, tecla mute incorporado, función bloqueo de teclado, modo ahorrador energía, expandible a 6 extensiones, batería AAA recargable x 2.	1	39,00	43,68	43,68
Proyector	Marca HOPVISION, experiencia de pantalla gigante de 350 pulgadas y sonido estéreo de alta fidelidad. Proyector gigante de 1080P Full HD, incluye salidas HDMI, USB o AV y salida de audio de 3.5 mm	2	325,00	364,00	728,00
				<b>TOTAL</b>	<b>2.458,40</b>

*Nota.* Precios estimados de acuerdo a empresas como: MASTER PC.

**5.3.1.5.4. Requerimiento de materiales de oficina.** En sus inicios el Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”, necesitará contar con materiales de oficina que ayuden a realizar todas las actividades administrativas, así como brindar material de apoyo a los docentes instructores del curso, los cuales son:

**Tabla 26.**  
*Materiales de oficina*

Detalle	Descripción	Cantidad	V. Unitario sin IVA	V. Unitario con IVA	Valor Total
Resmas de papel	Formato A4, cada resma contiene 500 hojas.	12	2,75	3,08	36,96
Carpetas Folder	Fabricadas de cartón, color azul, con capacidad para 100 hojas.	50	0,32	0,36	17,92
Archivadores	Fabricados de cartón reforzado, con sujetadores tipo argolla de metal, con capacidad para 1000 hojas.	10	2,05	2,30	22,96
Tintas para impresora	4 cartuchos b/n, y, 4 cartuchos a color, con duración hasta de 2000 impresiones.	8	14,99	16,79	134,31
Cajas de clips	Contiene 50 clips pequeños de acero galvanizado.	6	1,15	1,29	7,73
Cajas de grapas	Contiene 300 grapas de hierro.	6	1,65	1,85	11,09
Perforadora	Fabricadas de material ABS y aleación de aluminio, larga duración.	1	4,99	5,59	5,59
Grapadoras	Fabricadas de aluminio y hierro, cubiertas de plástico.	2	11,38	12,75	25,49
Esferográficos	2 cajas de 12 unidades con 2 colores azul y negro, de marca BIC.	24	0,27	0,30	7,26
<b>TOTAL</b>					<b>269,30</b>

*Nota.* Precios estimados de acuerdo a empresas como: Santiago Papelería; Calva-Estudio Gráfico.

**5.3.1.5.5. Requerimiento de servicios básicos.** Comprenden a los diferentes servicios que permitirán realizar todas las actividades del centro de formación artesanal, los cuales deben considerarse como esenciales en la inversión del proyecto, estos son:

**Tabla 27.**  
*Servicios básicos*

Detalle	Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Agua potable	Pago por consumo de agua, medida en m <sup>3</sup> .	12,00	144,00
Energía eléctrica	Pago por consumo de energía eléctrica, medida en KW/h	18,00	216,00
Telefonía fija	Pago de telefonía basado en base de CNT.	10,00	120,00
Internet	Plan mensual de 500Mbps.	44,80	537,60
Alquiler de edificio	Contrato anual, por instalaciones.	1.500,00	18.000,00
Artículos de limpieza	Accesorios, artículos de limpieza, etc.	58,74	704,90
<b>TOTAL</b>		<b>1.643,54</b>	<b>19.722,50</b>

*Nota.* Precios estimados de acuerdo a empresas como: Empresa Eléctrica Regional del Sur S. A. (EERSSA); Corporación Nacional de Telecomunicación (CNT); Velocity Grupo KLIX.

**5.3.1.5.6. Requerimiento de Intangibles.** Comprenden a los gastos intangibles que el Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso” tendrá que afrontar,

tales como gastos de constitución, los mismos que sirven para operar de manera legal y autorizada por las entidades pertinentes, así como los costos del estudio previo, adecuaciones del establecimiento, registro y patentes, etc.

**Tabla 28.**  
*Gastos en Intangibles*

<b>Detalle</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor Total</b>
Gastos de estudio previo	Consiste en el estudio de factibilidad para la implementación y ejecución del proyecto.	1.200,00
Gastos en constitución	Pago a Abogado para acta y registro de la constitución legal del centro de formación artesanal en belleza.	200,00
Patente Municipal	Pago al Municipio de Gonzanamá por funcionamiento.	60,00
Permisos de Bomberos	Pago al cuerpo de Bomberos del cantón por revisión de adecuaciones e instalaciones para funcionamiento	20,00
Obtención de RUC	Pago de formulario	5,00
Gastos en adecuación	Pago a personal jornalero por 2 días para adecuaciones de aulas, baños y oficinas del centro.	100,00
<b>TOTAL</b>		<b>1.549,00</b>

*Nota.* Precios estimados de acuerdo a: GADM-Gozanamá; Servicio de Rentas Internas (SRI); Bomberos del cantón Gonzanamá.

**6.3.3.4.7. Resumen de requerimientos de inversión.** El resumen de los requerimientos mencionados en los apartados anteriores se muestra en la tabla 29 a continuación:

**Tabla 29.**  
*Resumen de requerimientos de inversión*

<b>Detalle</b>	<b>Valor Anual</b>
Sueldos y salarios	43.308,60
Muebles y enseres	5.772,48
Equipos de cómputo	2.458,40
Materiales de oficina	298,07
Servicios básicos	19.722,50
Gastos en intangibles	1.590,00
<b>TOTAL</b>	<b>74.150,04</b>

*Nota.* Precios estimados de las tablas 23, 24, 25, 26, 27, 28.

Cabe recalcar que, los requerimientos para la inversión no comprenden a todos los rubros o montos para la inversión inicial, la cual se determinará en el apartado del estudio financiero más adelante.

### **6.3.2 Tamaño y Localización del proyecto**

#### **6.3.2.1. Tamaño del Proyecto**

Corresponde a la capacidad total de prestación del servicio que va a tener el centro de formación artesanal en belleza, teniendo en cuenta los espacios físicos, el número posibles usuarias o clientes durante un período establecido. Por ello, es necesario identificar adecuadamente los diferentes tipos de capacidad que son: Instalada y Utilizada.

### a. Capacidad Instalada

Para determinar la capacidad instalada es necesario mencionar que se lo realiza en base al número de estudiantes que pueden acceder al curso de formación en un año o 12 meses, para ello, se debe considerar lo siguiente:

- Tiempo del curso de formación 1 año o 12 meses;
- Horas establecidas como jornada laboral 8 horas diarias;
- Jornadas por día, 3 jornadas en base a las horas laborales;
- Estudiantes por paralelo 30, con un total de 60 estudiantes por jornada debido a que se cuenta con dos paralelos.

**Tabla 30.**  
*Capacidad instalada*

Año	Meses	Horas/ Día	Horas diarias laborales	Jornadas	Estudiantes por 2 paralelos	Total, estudiantes/ año
1	12	24	8	3	60	180
2	12	24	8	3	60	180
3	12	24	8	3	60	180
4	12	24	8	3	60	180
5	12	24	8	3	60	180

*Nota.* Las 180 estudiantes recibirán un curso de duración de 1 año.

La tabla 30 muestra el número total de alumnas al año aprovechando al máximo las horas e infraestructura disponible, sabiendo que los cursos tendrán una duración de 1 año, se estimada que, laborando 3 jornadas diarias de 8 horas según las leyes del trabajador en Ecuador, con un total de 60 estudiantes por jornada se establece que el total de alumnas son 180 por año, representando la capacidad instalada del proyecto.

### b. Capacidad Utilizada

La capacidad del proyecto corresponderá al total de servicios de formación artesanal en belleza que ofrecerá el centro, teniendo en cuenta cada parámetro de disponibilidad del mismo y lo establecido en las normativas legales laborales. En este sentido, para determinar la capacidad utilizada se debe considerar lo siguiente:

- Existirá 1 modalidad: presencial (lunes a viernes);
- Para la modalidad presencial existirán 3 horarios o jornadas: de 8H00-13H00, de 14H00-18H00, y, de 18H00-22H00;
- Cada jornada cuenta con dos paralelos, con un máximo de 30 estudiantes por cada paralelo, obteniendo un total de 60 estudiantes por jornada.

**Tabla 31.**  
*Capacidad utilizada*

<b>Año</b>	<b>Meses</b>	<b>Jornadas (lunes a viernes)</b>	<b>Estudiantes por paralelo</b>	<b>Total, estudiantes/ Año</b>
1	12	3	60	180
2	12	3	60	180
3	12	3	60	180
4	12	3	60	180
5	12	3	60	180

*Nota.* Se considera 3 jornadas en la modalidad presencial, con dos paralelos por jornada.

La tabla 31, demuestra la capacidad utilizada que comprenderá a 3 jornadas, con un máximo de 60 alumnas por jornada dando un total de 180 estudiantes al año, conociendo que este tiempo es de duración de cada curso de formación. Cabe mencionar que, la capacidad utilizada será el 100% de la capacidad instalada, por lo tanto, se aprovecha toda la distribución del centro para ofrecer el servicio.

En este sentido, la tabla 32 muestra que porcentaje de participación o que porcentaje de la demanda insatisfecha está dispuesto a cubrir el centro de formación artesanal en belleza, teniendo en cuenta que no existe oferta en el sector (cantón Gonzanamá), no se podría cubrir con el 100% de la demanda insatisfecha, por ello, la capacidad utilizada del proyecto en promedio anual es del 6% de acuerdo al número de estudiantes que se recibirá en el centro de formación, obteniendo lo siguiente:

**Tabla 32.**  
*Participación en el mercado*

<b>Año</b>	<b>Demandantes Insatisfechas</b>	<b>Capacidad Utilizada</b>	<b>Porcentaje de participación</b>
1	2.996	180	6%
2	3.043	180	6%
3	3.091	180	6%
4	3.139	180	6%
5	3.188	180	6%

*Nota.* Demandantes insatisfechas obtenidas en la tabla 21; Capacidad Utilizada tabla 23.

Como se lo había mencionado el proyecto al ser pionero en el sector empezará con una participación en el mercado del 6% en el año 1, que son un total de 180 mujeres que pueden acceder al servicio de formación artesanal en belleza; misma cifra que se mantendrá hasta el final de la vida útil del proyecto. Esto teniendo en cuenta que, la capacidad puede incrementarse si los inversionistas del proyecto consideran aumentar número de cursos, establecido en jornadas laborales, debido a que el tiempo de duración de cada curso será de un año como mínimo, por lo cual es la capacidad máxima que puede utilizar en la actualidad del proyecto.

### 6.3.2.1. Localización

Comprende a la ubicación del proyecto en territorio, teniendo en cuenta dos aspectos fundamentales que son: la macro y micro localización.

#### a. Macro Localización

El presente proyecto será ubicado en la provincia de Loja, cantón Gonzanamá, parroquia Gonzanamá, como se lo indica en la figura 19:

**Figura 21.**

*Macro localización del proyecto*



*Nota.* Tomado de Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2015-2025 (Prefectura de Loja, 2019).

El cantón Gonzanamá se encuentra ubicado en la provincia de Loja, con una superficie territorial de 1.272 km<sup>2</sup>, se sitúa en la parte central de la provincia, el cual limita al norte con el cantón Catamayo, al sur con los cantones Quilanga y Calvas, al este con el Loja, al oeste con el cantón Paltas. Cuenta con una población de 10.465 habitantes hasta el 2022 según el INEC, las cuales comparten ciertas costumbres y tradiciones muy similares en especial en la cultura, religión y actividades agrícolas y ganaderas. Además, el cantón se divide en 4 parroquias rurales: Changaimina, Nambacola, Sacapalca y Purunuma, y, una parroquia urbana Gonzanamá. (GADM-G, 2022).

#### b. Micro localización

El Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”, estará ubicado en las calles 10 de Agosto entre 18 de noviembre y 24 de mayo. En el edificio posterior del restaurante “Mesón Andalúz”, como se lo indica en la figura 20.

**Figura 22.**  
*Micro localización del proyecto*



*Nota.* Tomado y editado de Google Maps (2023).

### **c. Factores para la Localización**

Para poder determinar la micro localización del proyecto, se tomaron en cuenta algunos factores o aspectos importantes que permitan el correcto funcionamiento del centro de formación artesanal en belleza, así como brinde la comodidad para el cliente o usuario del servicio. Dentro de los principales aspectos a considerar tenemos:

- **El mercado:** Se considera el principal factor debido a que se toma en cuenta la cercanía del centro formativo a la ciudadanía o al mercado objetivo, brindando comodidad de acceso al servicio, además, de ofrecer una constante interacción y relación entre el centro y sus usuarias o clientas.
- **Las vías de acceso:** Al ubicarse en el centro urbano o cabecera cantonal la cual posee vías, carreteras y calles asfaltadas tendrá la garantía de que sus usuarias visiten y asistan al mismo durante su período de formación en belleza sin problema alguno.
- **Los servicios básicos:** La zona en donde estará ubicado el centro de formación cuenta con la facilidad de acceso a todos los servicios básicos como: energía eléctrica, agua potable, servicio de alcantarillado, servicios telefónicos fijos y móviles, acceso a internet fijo y móvil, y, acceso a servicios de Policía Nacional, Bomberos, Centros de Salud, entre otros.

### **6.3.3 Diseño Organizacional**

#### **6.3.3.1. Base Legal**

El Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso” para las mujeres gonzanameñas, se forma bajo la denominación de Sociedad Anónima. Que de acuerdo a la Ley de Compañías (art. 143), las sociedades anónimas son aquellas cuyo capital está dividido en acciones negociables, por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones, las mismas que están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

El centro de formación se constituirá mediante escritura pública, la misma que se inscribirá en el Registro Mercantil del cantón Gonzanamá, asimismo, existirá y adquirirá personalidad jurídica desde el momento de dicha inscripción. La compañía solo podrá operar a partir de la obtención del Registro Único de Contribuyentes obtenido en el Servicio de Rentas Internas (SRI).

**a. Para inscripción en el Registro Mercantil.** El centro de formación artesanal en belleza debe presentar al registro mercantil 3 ejemplares originales de la escritura pública de constitución de la compañía o sociedad, emitida por el notario, mediante el cual se da fe del acto de constitución y en la que consten las firmas de los socios, cada documento debe contener:

- Certificado de reserva del nombre;
- Certificado de apertura de la cuenta de integración;
- Escritura de constitución;
- Otorgamiento de los testimonios de la escritura;
- Resolución aprobatoria;
- Razón de marginación;
- Publicación por la prensa (Registro Mercantil, 2023).

Asimismo, para la inscripción del representante legal del centro de formación artesanal, el cual de acuerdo a la Ley de compañías (art. 13) se debe registrar en un máximo de 30 días después de su designación. Posterior a ello, debe presentar dicho nombramiento al registro mercantil con 3 ejemplares originales que contengan lo siguiente:

- La fecha de su otorgamiento;
- Nombre de la compañía;
- La fecha de la designación o, en su caso, la mención de la cláusula del contrato social en que ella conste;
- El cargo o función a desempeñarse, adjunto con el período de duración del cargo;
- La enunciación que determine la representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía;



- La fecha de otorgamiento de la escritura pública en que consten las atribuciones vigentes del representante legal, el Notario que autorizó esa escritura y la fecha de su inscripción, en el Registro Mercantil;
- El nombre y la firma autógrafa de la persona que extienda por la compañía el nombramiento;
- La aceptación del cargo, al pie del nombramiento, de parte de la persona natural en cuyo favor se lo hubiere discernido (Ley de Compañías, 2020).

**b. Para el Registro Único de Contribuyentes (RUC).** El centro de formación artesanal en lo que dispone el Servicio de Rentas Internas, debe cumplir con los siguientes requisitos para la obtención del RUC:

- Cédula de identidad (Presentación física o digital);
- Certificado de votación (Presentación);
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente;
- Calificación artesanal emitida por el organismo competente (en caso de que lo requiera);
- Escritura de constitución (si lo solicita el SRI) (SRI, 2023).

**c. Para la Patente Municipal del GADM- Gonzanamá.** Para el correcto funcionamiento del centro de formación artesanal siendo su domicilio en Gonzanamá, debe cumplir lo siguiente:

- Formulario de declaración inicial de actividad económica;
- Cédula y certificado de votación del representante legal (nombramiento);
- Copia del Registro Único de Contribuyentes;
- Certificado de no adeudar al Municipio;
- Copia del permiso del Cuerpo de Bomberos;
- Pago del impuesto de patentes y servicios administrativos (GADM-Gonzanamá, 2023).

**d. Para el permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos del cantón Gonzanamá.** Los requisitos que el centro de formación artesanal debe cumplir son:

- Solicitud de inspección del local en especie valorada de la Institución;
- Informe Técnico Bomberil Favorable;
- Original del Registro Único de Contribuyente (RUC);
- Original o Copia de Cédula del Representante Legal o Propietario;
- Plan Institucional de Gestión de Riesgos (Instituciones Públicas y Privadas);

- Pago de las especies valoradas y permisos de funcionamiento (Cuerpo de Bomberos Gonzanamá, 2023).

**e. Acta de Constitución del Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso” S.A.**

En la ciudad de Gonzanamá a los 7 días de julio del dos mil veinte y tres, la constitución por sociedad anónima, contenida en las siguientes cláusulas:

**Primera.- Comparecientes:** Intervienen en el acto constitutivo por sociedad anónima:

**Tabla 33.**

*Miembros de la Sociedad Anónima*

<b>Nombres y apellidos</b>	<b>Nacionalidad</b>	<b>Estado Civil</b>	<b>Domicilio</b>
María Yulieth Torres Riofrío	Ecuatoriana	Soltera	Gonzanamá
Renán Torres	Ecuatoriana	Casado	Gonzanamá

**Segunda.- Declaración de Voluntad:** Los comparecientes declaran que constituyen como efecto lo hacen, la Sociedad Anónima, que se constituye mediante el presente instrumento, y, se someterá a las disposiciones del presente estatuto.

**Tercera.- De la Sociedad:**

**Artículo 1.- Razón social o denominación:** Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso” S.A.

**Artículo 2.- Domicilio:** El centro de formación artesanal en belleza es de nacionalidad ecuatoriana y su domicilio principal será en el cantón Gonzanamá, provincia de Loja, mismo que, podrá establecer agencias, sucursales o establecimientos administrados por un factor, en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

**Artículo 3.- Objeto social:** El centro de formación artesanal como sociedad anónima en funcionamiento tendrá como objeto: Enseñanza, adiestramiento, capacitación, instrucción y formación artesanal profesional en la rama de belleza, así como capacitación, instrucción y formación en materias como Contabilidad, Administración de Empresas, Proyectos, Legislación, Idiomas y Desarrollo Humano.

**Artículo 4.- Duración:** La sociedad anónima tendrá una duración de 5 años a partir de su inscripción en el Registro Mercantil, pero este plazo podrá reducirse o prorrogarse e incluso podrá disolverse anticipadamente, observándose en cada caso las disposiciones legales pertinentes y lo previsto en estos estatutos.

**Artículo 5.- Accionistas y aportes:** Son accionistas quienes conforman la sociedad anónima, además, comparten en igual porcentaje los aportes para el funcionamiento del centro de formación artesanal, de la siguiente manera:

**Tabla 34.**  
*Aportes de la Sociedad Anónima*

<b>Nombres y apellidos</b>	<b>Capital suscrito</b>	<b>Capital pagado en numerario</b>	<b>Capital por pagar</b>	<b>Número de acciones</b>	<b>Porcentaje</b>
María Yulieth Torres Riofrío	500	1	499	500	50%
Renán Torres	500	1	499	500	50%

**Artículo 6.- Administración:** La administración del centro de formación artesanal en belleza corresponde a la Srta. María Yulieth Torres Riofrío, la misma que tendrá el rol de Directora del centro debido a su conocimiento como Maestra Artesanal y socia del mismo, con facultades para representar a la sociedad en todos sus términos legales, de acuerdo al estatuto presente y a las normativas legales gubernamentales.

#### **1.1.1.1. Cultura Organizacional**

La cultura organizacional del Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”, es necesaria para dar a conocer una descripción de lo que realiza, realizará y hará cumplir para consigo misma como con sus empleados y alumnas, es decir, es la parte que expresa la visión, misión, objetivos, valores, principios, políticas y estructura basada principalmente en el organigrama y manual de funciones.

**a. Descripción del centro:** El Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”, está ubicado en la cabecera cantonal de Gonzanamá, en las calles 10 de Agosto, entre 18 de noviembre y 24 de mayo, en el edificio posterior al restaurante “Mesón Andalúz”, dedicado principalmente a la formación artesanal en belleza con el fin de fomentar la cultura y actividades tradicionales del cantón, así como potencializar los conocimientos y habilidades de las mujeres gonzanameñas.

**b. Misión:** Brindar capacitaciones en formación artesanal en la rama de belleza con las mejores alternativas educativas y profesionales que forjen la calidad del servicio, a través de la utilización de metodologías y herramientas modernas con el fin de potencializar los conocimientos y habilidades de las estudiantes para convertirlas en entes productivos de la sociedad y mejorar su calidad de vida.

**c. Visión:** Llegar a ser un centro de formación artesanal en belleza reconocida en el cantón Gonzanamá, además, ser líder de mercado en la provincia de Loja y en la Región Sur del país dentro de los cinco años brindando un servicio con innovación en todas las actividades formativas, satisfaciendo las necesidades de las mujeres aspirantes a Maestras Artesanales en Belleza.

**d. Objetivos:** los objetivos que el Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”, mantendrá como guía para el futuro son:

- Ofrecer los mejores servicios en lo referente a la formación artesanal en belleza;

- Mantener la innovación en metodologías de enseñanza e instrucción académica y formativa;
- Expandir el centro de formación a más mercados de las ciudades aledañas en un período de 5 años;
- Incluir los avances, tecnologías y herramientas de acuerdo a la realidad actual de un mundo globalizado tecnológicamente.

**e. Valores:** los principales valores que representen al Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”, son:

- Honestidad;
- Compromiso;
- Lealtad;
- Responsabilidad;
- Puntualidad;
- Trabajo en equipo;
- Satisfacción al cliente;
- Calidad e Innovación;
- Ética.

**f. Políticas:** serán políticas del Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”:

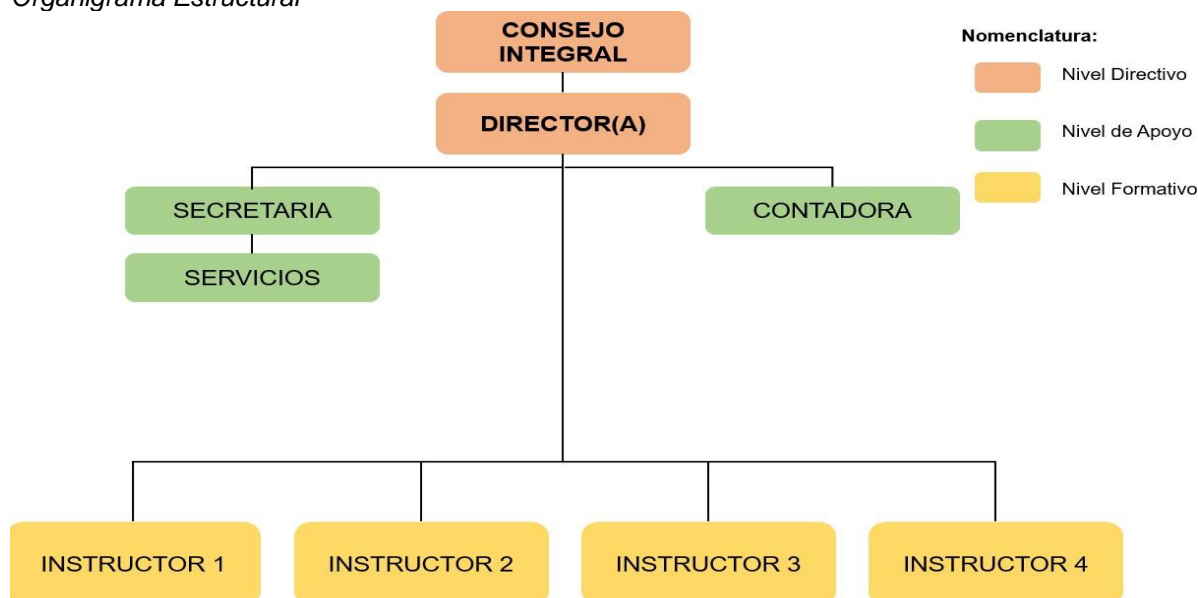
- Fomentar los principios y los valores del centro de formación;
- Promover el cuidado y trabajo en equipo de trabajo;
- Brindar un servicio de calidad y a un precio adecuado;
- Contratar al personal adecuado tanto para la rama de belleza como para materias complementarias, en base a su perfil profesional altamente calificado;
- Establecer normativa por algún tipo de reclamo por parte de las estudiantes;
- Fomentar la cultura y respeto dentro y fuera del centro;
- Mantener una ética profesional y moral acorde a los principios del centro;
- Promover el centro de formación artesanal, a través de la inclusión de una vestimenta que portarán personal, docentes y estudiantes del mismo.

#### **1.1.1.2. Estructura Organizativa**

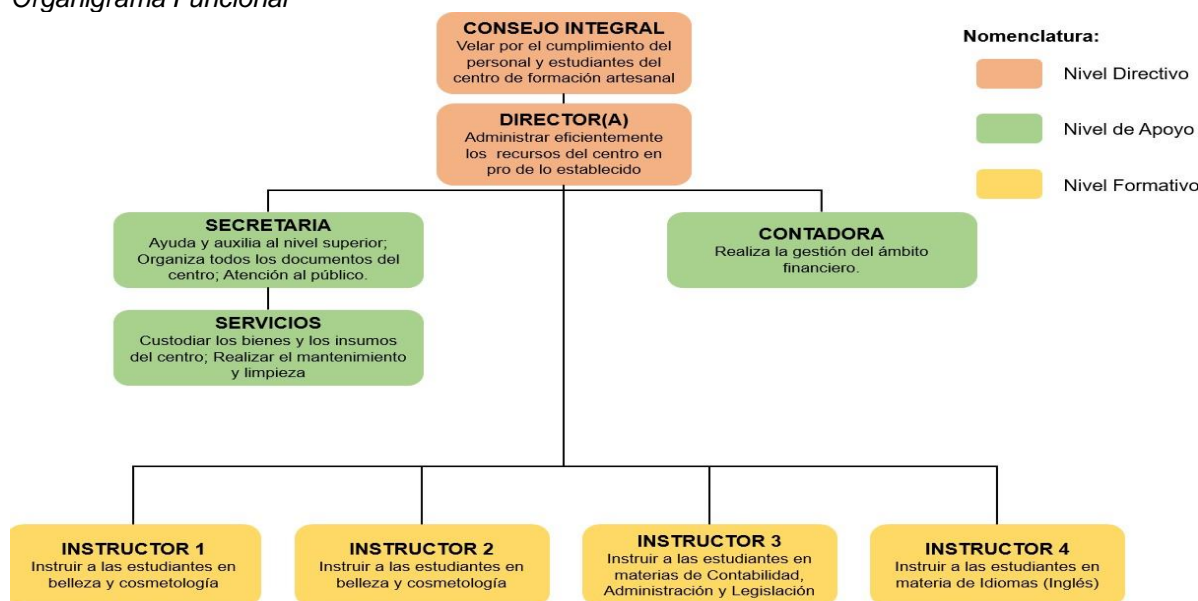
Comprende al esqueleto del Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso” S.A., en donde se detallan cada uno de los niveles jerárquicos del mismo, así como los puestos o cargos y su relación directa entre los mismos, expresados en organigramas y manual de funciones.

a. **Organigramas:** son la representación gráfica de los niveles jerárquicos del centro de formación artesanal, así como sus líneas de dependencia entre los puestos del mismo, que de acuerdo al reglamento de la JNDA (art. 9), son:

**Figura 23.**  
*Organigrama Estructural*



**Figura 24.**  
*Organigrama Funcional*



*Nota.* Niveles establecidos en el Reglamento de Formación y Titulación Artesanal para las y los Maestros de Taller de los Centros de Formación Artesanal (JNDA, 2020).

b. **Manual de Funciones:** el manual representa al documento en donde se especifica las obligaciones de cada puesto de trabajo, así como la relación con su inmediato superior, los requisitos que necesita cada postulante para obtener el puesto y su experiencia mínima

en cargos similares. A continuación, se presenta cada puesto de trabajo en un manual acorde al Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”:

**Tabla 35.**

*Descripción del puesto: Asamblea general*

---

**CÓDIGO: 001**

**"LOGO"**

---

**TÍTULO DEL PUESTO**

CONSEJO INTEGRAL

**NIVEL JERÁQUICO**

DIRECTIVO

**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Elaboran y proponen metodologías sobre materias relevantes para la mejora de la calidad de la educación en el centro de formación artesanal.

**FUNCIONES:**

- Aprobar y evaluar la planificación y la organización docente;
- Intervenir en la selección y despido del profesorado del Centro;
- Conocer las candidaturas a la dirección, así como los proyectos presentados por las personas candidatas al cargo, mismas que deben ser evaluadas por todos los miembros del Consejo;
- Realizar el seguimiento de compromisos educativos, de la convivencia entre alumnas y docentes en el centro;
- Garantizar la efectividad de medidas e iniciativas propuestas por todos los miembros del Consejo;
- Elaborar medidas correctivas en los aspectos directivos y formativos del Centro en caso de incumplimiento de lo propuesto;
- Fijar las directrices para la colaboración, con fines educativos y culturales con otras instituciones públicas y/o privadas;
- Analizar y valorar el funcionamiento general del centro, en base a la evolución del rendimiento formativo artesanal en belleza, y, de los resultados de las evaluaciones internas aplicadas al estudiantado;
- Entregar informes de su gestión en un período establecido.

**REQUISITOS MÍNIMOS:**

El Consejo Integral debe estar conformado por:

- Accionistas;
  - Director(a);
  - Dos miembros del personal formativo (Docentes);
  - Una miembro del estudiantado (delegación por parte de los estudiantes).
-

**Tabla 36.**

*Descripción del puesto: Director(a)*

---

**CÓDIGO: 002**

**"LOGO"**

---

**TÍTULO DEL PUESTO**

DIRECTOR(A)

**NIVEL JERÁQUICO**

DIRECTIVO

**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Dirigir, organizar, formular políticas y las convierte en planes, programas y proyectos para cumplir con la formación artesanal en belleza y los objetivos de del Centro.

**FUNCIONES:**

- Poner en marcha las estrategias para el cumplimiento de la misión, visión, objetivos y políticas que fortalezcan la calidad del servicio en el Centro;
- Ejercer adecuadamente y en base a las disposiciones legales la representación absoluta del Centro;
- Formar parte de los miembros del Consejo Integral, así como responder a los mismos sobre sus acciones;
- Realizar planeación, dirección y control de los aspectos administrativos, financieros y formativos del Centro;
- Gestionar la otorgación de los títulos para las estudiantes participantes en los cursos formativos artesanales en belleza;
- Elaborar y proponer planes, programas y proyectos para los diferentes ciclos de formación;
- Controlar y evaluar la ejecución presupuestaria del Centro e informar al Consejo sobre sus resultados obtenidos;
- Aplicar sanciones disciplinarias al personal administrativo, al personal formativo (docentes), y, a las estudiantes según lo disponga el reglamento interno y la Ley que rige el Centro;
- Coordinar, controlar, y evaluar el funcionamiento del Centro;
- Controlar la convivencia entre personal y estudiantado;
- Organizar, dirigir y controlar las acciones, roles y cumplimiento de actividades del personal administrativo, formativo y alumnado del Centro;
- Entregar informes de su gestión en un período establecido.

**REQUISITOS MÍNIMOS:**

Estudios:

- Licenciado(a) y/o Magíster en Educación.

Formación:

- Manejo de Sistemas de Gestión de la Calidad;
- Planeación estratégica, gestión administrativa, gestión de proyectos;
- Educación y pedagogía, contexto socio-económico institucional;
- Legislación y manejo de leyes en formación artesanal.

Habilidades:

- Resolución de conflictos;
- Comunicación asertiva;
- En el trato humano.

Experiencia: Mínimo 5 años.

---

**Tabla 37.**

*Descripción del puesto: Secretaria*

---

**CÓDIGO: 003**

**"LOGO"**

---

**TÍTULO DEL PUESTO**

SECRETARÍA

**NIVEL JERÁQUICO**

APOYO

**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Realizar labores de asistencia y apoyo a la Dirección y otros niveles del Centro de Formación.

**FUNCIONES:**

- Atención oportuna al cliente y/o aspirantes a los cursos formativos;
- Brindar información a padres y estudiantes sobre horarios, requisitos y procedimientos de los cursos de formación;
- Redactar oficios, memorándums, circulares de acuerdo a su competencia o bajo disposición de su inmediato superior;
- Mantener el archivo de documentación recibida y entregada;
- Controlar la asistencia del personal administrativo, de apoyo y formativo del Centro;
- Colaborar con el personal docente en la preparación de materiales, planificación de actividades y logística;
- Atender los requerimientos y dudas de las estudiantes;
- Responsable en contestar las llamadas del ámbito laboral;
- Mantener registro de los insumos a su responsabilidad;
- Coordinar con su inmediato superior reuniones, agendas y eventos relacionadas a actividades estudiantiles como a las de carácter organizativo;
- Redacción y envío de cartas, correos electrónicos y otros tipos de correspondencia;
- Actualizar y gestionar bases de datos de personal, alumnos e insumos del Centro;
- Llevar un registro y presentar informes a su inmediato superior sobre las actividades cumplidas a su responsabilidad;
- Mantener actualizada la página web de la institución con información relevante;
- Realizar diversas tareas administrativas según las necesidades de la organización.

**REQUISITOS MÍNIMOS:**

Estudios:

- Título de Licenciado(a) en Secretariado Ejecutivo o Asistente de Dirección.

Formación:

- Conocimiento en Sistemas Contables;
- Conocimiento en gestión de agendas, coordinación de reuniones y eventos
- Conocimiento en Tributación.

Habilidades:

- Manejo de Sistemas de Contabilidad;
- Manejo de Word, Excel;
- Familiaridad con sistemas de gestión de documentos y bases de datos;
- Comunicación efectiva, tanto escrita como oral.

Experiencia: Mínimo 2 años.

---



**Tabla 38.**

*Descripción del puesto: Contadora*

---

**CÓDIGO: 004**

**"LOGO"**

---

**TÍTULO DEL PUESTO**

CONTADORA

**NIVEL JERÁQUICO**

APOYO

**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Supervisar y gestionar las actividades financieras del Centro de Formación Artesanal, incluyendo la planificación y el seguimiento del presupuesto.

**FUNCIONES:**

- Mantener registros contables precisos de ingresos y gastos;
- Preparar estados financieros como el balance general, estado de resultados y flujo de efectivo;
- Elaborar roles de pago, así como adjudicar los sueldos y salarios al personal del Centro;
- Efectuar pago de impuestos y servicios básicos;
- Efectuar compra y pagos de suministros de oficina, así como insumos para los docentes que el Centro disponga necesarios;
- Emitir facturas a estudiantes por matrículas, cuotas mensuales y otros conceptos;
- Realizar declaraciones y aspectos tributarios del centro;
- Supervisar y registrar el inventario de suministros y activos de la institución;
- Monitorear y gestionar las cuentas por cobrar y los procesos de recuperación de deudas de las alumnas en cuestión de las mensualidad o valores pendientes;
- Preparar informes financieros y documentación requerida por organismos reguladores y entidades gubernamentales;
- Generar informes financieros y realizar análisis para la toma de decisiones;
- Brindar asesoramiento financiero a la dirección y contribuir en la toma de decisiones estratégicas;
- Organizar y mantener la documentación financiera y contable de manera ordenada y accesible;
- Entregar informes de su gestión en un período establecido al inmediato superior y al Consejo Integral.

**REQUISITOS MÍNIMOS:**

Estudios:

- Título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría o Banca y Finanzas.

Formación:

- Conocimiento sólido de principios contables y financieros;
- Familiaridad con regulaciones fiscales y normativas locales relacionadas con la formación artesanal;
- Conocimiento en Tributación;
- Conocimiento de sistemas de nómina y procesamiento de pagos;
- Familiaridad con el uso de software contable y herramientas de gestión financiera.

Habilidades:

- Habilidades numéricas y capacidad para manejar cálculos financieros complejos;
- Habilidades analíticas para interpretar estados financieros y realizar análisis de datos;
- Habilidades de organización y gestión del tiempo para manejar múltiples tareas y plazos;
- Habilidades interpersonales para trabajar en equipo y brindar asesoramiento financiero a la dirección.

Experiencia: Mínimo 2 años.

---

**Tabla 39.**

*Descripción del puesto: Instructor(a) en Belleza*

---

**CÓDIGO: 005**

**"LOGO"**

---

**TÍTULO DEL PUESTO**

INSTRUTOR(A) 1 y 2

**NIVEL JERÁQUICO**

FORMATIVO

**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Diseño, desarrollo y evaluación de procesos de aprendizaje propio de un área en específico (Belleza).

**FUNCIONES:**

- Documentar, implementar, evaluar y reportar a la Dirección y Consejo Integral de todos los aspectos relativos a su competencia;
- Asistir regular y puntualmente, a la hora y lugar convenidos a desarrollar las clases (teóricas o prácticas de la especialidad);
- Mantener informado respecto de la evolución del correcto desarrollo de las clases, proponer soluciones en caso de presentarse irregularidades;
- Presentar sugerencias durante reuniones del Consejo que ayuden al mejoramiento del sistema formativo del Centro;
- Informar a las participantes acerca de las actividades programadas por el desarrollo de las asignaturas a su cargo;
- Mantener en orden y ser responsable de los equipos y materiales otorgados para el buen desarrollo de las clases impartidas;
- Entregar informes de su gestión en un período establecido al inmediato superior y al Consejo Integral.

**REQUISITOS MÍNIMOS:**

Estudios:

- Título de Maestro Artesanal en Belleza/Cosmetología o afines;
- Título de Técnico en Cosmetología o afines;
- Maestría en Cosmetología o afines.

Formación:

- Conocimiento en Peinado y Maquillaje;
- Conocimiento en Pedicure y Manicure;
- Conocimiento en Colorimetría y tratamientos capilares;
- Conocimiento en Depilación, pestañas;
- Conocimiento en Barbería.

Habilidades:

- Comunicación clara y especializada.

Experiencia: Mínimo 5 años.

---

**Tabla 40.***Descripción del puesto: Instructor(a) en Administración*

---

**CÓDIGO: 006****"LOGO"**

---

**TÍTULO DEL PUESTO**

INSTRUTOR(A) 3

**NIVEL JERÁQUICO**

FORMATIVO

**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Diseño, desarrollo y evaluación de procesos de aprendizaje propio de un área en específico (Administración, Contabilidad, Proyectos y Legislación).**FUNCIONES:**

- Documentar, implementar, evaluar y reportar a la Dirección y Consejo Integral de todos los aspectos relativos a su competencia;
- Asistir regular y puntualmente, a la hora y lugar convenidos a desarrollar las clases (teóricas o prácticas de la especialidad);
- Mantener informado respecto de la evolución del correcto desarrollo de las clases, proponer soluciones en caso de presentarse irregularidades;
- Presentar sugerencias durante reuniones del Consejo que ayuden al mejoramiento del sistema formativo del Centro;
- Informar a las participantes acerca de las actividades programadas por el desarrollo de las asignaturas a su cargo;
- Mantener en orden y ser responsable de los equipos y materiales otorgados para el buen desarrollo de las clases impartidas;
- Entregar informes de su gestión en un período establecido al inmediato superior y al Consejo Integral.

**REQUISITOS MÍNIMOS:**

Estudios:

- Título de Licenciado(a) o Ingeniero(a) en Contabilidad y Auditoría;
- Título de Licenciado(a) o Ingeniero(a) en Administración de Empresas;
- Título de Licenciado(a) o Abogado(a);

Formación:

- Conocimiento en Legislación;
- Conocimiento en elaboración de proyectos;
- Conocimiento en emprendimiento;
- Conocimiento en desarrollo humano;
- Conocimiento en sistema tributario.

Habilidades:

- Comunicación clara y especializada.

Experiencia: Mínimo 5 años.

---

**Tabla 41.**

*Descripción del puesto: Instructor(a) en Idiomas*

---

**CÓDIGO: 007**

**"LOGO"**

---

**TÍTULO DEL PUESTO**

INSTRUTOR(A) 4

**NIVEL JERÁQUICO**

FORMATIVO

**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Diseño, desarrollo y evaluación de procesos de aprendizaje propio de un área en específico (Idioma Inglés).

**FUNCIONES:**

- Documentar, implementar, evaluar y reportar a la Dirección y Consejo Integral de todos los aspectos relativos a su competencia;
- Asistir regular y puntualmente, a la hora y lugar convenidos a desarrollar las clases (teóricas o prácticas de la especialidad);
- Mantener informado respecto de la evolución del correcto desarrollo de las clases, proponer soluciones en caso de presentarse irregularidades;
- Presentar sugerencias durante reuniones del Consejo que ayuden al mejoramiento del sistema formativo del Centro;
- Informar a las participantes acerca de las actividades programadas por el desarrollo de las asignaturas a su cargo;
- Mantener en orden y ser responsable de los equipos y materiales otorgados para el buen desarrollo de las clases impartidas;
- Entregar informes de su gestión en un período establecido al inmediato superior y al Consejo Integral.

**REQUISITOS MÍNIMOS:**

Estudios:

- Título de Licenciado(a) en Inglés;

Formación:

- Conocimiento en idioma Inglés (gramática, escritura, lectura y pronunciación).

Habilidades:

- Comunicación clara y especializada.

**Experiencia:** Mínimo 5 años.

---

**Tabla 42.**

*Descripción del puesto: Servicios*

---

**CÓDIGO: 008**

**"LOGO"**

---

**TÍTULO DEL PUESTO**

SERVICIOS

**NIVEL JERÁQUICO**

DE APOYO

**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Mantener las instalaciones funcionando de manera óptima y brindando un entorno limpio y cómodo para el personal y los visitantes.

**FUNCIONES:**

- Acatar las indicaciones del inmediato superior y cumplirlas a cabalidad;
- Colaborar en todas las actividades a que haya lugar desde su función y trabajando en equipo;
- Dar el mejor trato al personal y estudiantado del Centro, así como a los visitantes o personas ajenas al mismo;
- Preocuparse por proyectar la mejor imagen del Centro y de los servicios en formación que ofrece;
- Mantenimiento y limpieza de las instalaciones, aulas y espacios comunes;
- Informar oportunamente sobre el mantenimiento y/o reparaciones que las instalaciones del Centro necesiten para la adecuada prestación del servicio;
- Reparaciones menores en mobiliario y equipo;
- Distribución y control de suministros bajo su responsabilidad;
- Apoyo en la preparación y organización de eventos realizados al interior del Centro;
- Manejo adecuado de desechos y reciclaje;
- Realización de tareas de limpieza y desinfección de acuerdo con las normativas y estándares de salud;
- Demás funciones propias del cargo y que le sean asignados por su superior.

**REQUISITOS MÍNIMOS:**

Estudios:

- Título de Bachiller o título en cualquier especialidad.

Formación:

- Conocimientos básicos de mantenimiento y limpieza de instalaciones;
- Familiaridad con prácticas de seguridad en el trabajo y normativas de limpieza;
- Conocimiento de productos y equipos de limpieza;
- Comprensión básica de medidas de higiene y saneamiento.

Habilidades:

- Habilidades manuales para realizar reparaciones menores;
- Habilidades de organización y gestión del tiempo para llevar a cabo tareas de manera eficiente;
- Responsabilidad, disciplina, y, ética laboral y moral;
- Comunicación asertiva;
- Facilidad para el trabajo en equipo;
- Capacidad para seguir instrucciones y trabajar de manera autónoma.

Experiencia: Mínimo 1 año.

---

## 6.4. Estudio Financiero

El presente apartado permitirá conocer los rubros que se realizará por motivo de inversiones para llevar a cabo la implementación del Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”.

### 6.4.1. Inversiones y Financiamiento

#### 6.4.1.1. Inversiones en Activos Fijos

Para la puesta en marcha del proyecto se necesita inversión destinada a equipos de oficina, equipos de cómputo, muebles y enseres. Cabe recalcar que la inversión de activos fijos no comprende ni terrenos, ni edificios debido a que el costo de las instalaciones o infraestructura estará basado en un alquiler. En las tablas a continuación se detalla cada uno de los activos que se requiere para la marcha del proyecto.

- a. Equipos de oficina:** En la tabla 43 se muestra que el total de la inversión en equipos de oficina son 106,40 dólares correspondientes a un teléfono fax y un teléfono inalámbrico, los cuales se deprecian en un 10% anual teniendo una vida útil de 10 años.

**Tabla 43.**  
*Inversión equipos de oficina*

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Teléfono/Fax	1	62,72	62,72
Teléfono inalámbrico	1	43,68	43,68
<b>TOTAL</b>			<b>106,40</b>

*Nota.* Los equipos de oficina se deprecian en un 10% anual.

#### b. Inversión en Equipos de Cómputo

La inversión en equipos de cómputo se lo debe calcular en dos períodos, debido a que son activos que se deprecian en 33,33% anual, es decir, tiene una vida útil de 3 años, y, el proyecto se considera 5 años como vida útil. En este sentido, los primeros 3 años el monto de la inversión es de 2.352 dólares por la adquisición de dos computadoras, una impresora y dos proyectores necesarios para las actividades administrativas (tabla 44).

**Tabla 44.**  
*Inversiones en equipo de cómputo*

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadoras de escritorio	2	666,40	1.332,80
Impresora	1	291,20	291,20
Proyector	2	364,00	728,00
<b>TOTAL</b>			<b>2.352,00</b>

*Nota.* Los equipos de cómputo se deprecian en un 33,33% anual.

Por otra parte, la tabla 45 muestra la otra parte de la inversión en equipos de cómputo de 2.352 dólares a partir del 4 año del proyecto, los cuales tendrán la misma depreciación.

**Tabla 45.**  
*Inversiones en equipo de cómputo*

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadoras de escritorio	2	666,40	1.332,80
Impresora	1	291,20	291,20
Proyector	2	364,00	728,00
<b>TOTAL</b>			<b>2.352,00</b>

*Nota.* Los equipos de cómputo se deprecian en un 33,33% anual.

### c. Inversión en Muebles y Enseres

La inversión para muebles y enseres del proyecto necesitará de 5.801,52 dólares que corresponderán a la adquisición de bienes como sillas, sillones, pupitres, pizarras, estanterías, mesas, etc., las cuales servirán para la adecuación de las oficinas y aulas del centro de formación artesanal en belleza. Estos activos tienen una depreciación del 10% anual o una vida útil de 10 años (tabla 46).

**Tabla 46.**  
*Inversión en muebles y enseres*

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Archivador	2	103,04	206,08
Escritorios	2	128,80	257,60
Estanterías/Armarios	10	95,20	952,00
Mesas para docentes	2	106,40	212,80
Sillas de oficina	2	67,20	134,40
Sillas de docentes	2	39,20	78,40
Sillón para sala	1	168,00	168,00
Pizarras acrílicas	2	33,60	67,20
Pupitres	60	61,60	3.696,00
Marcadores acrílicos	24	1,21	29,04
<b>TOTAL</b>			<b>5.801,52</b>

*Nota.* Los muebles y enseres se deprecian en un 10% anual.

- b. Resumen de inversión en activos fijos:** Determinados los rubros o montos de los activos fijos se ha determinado que para la adquisición de los mismos se requerirá un total de 10.611,92 dólares como inversión inicial (tabla 47).

**Tabla 47.**  
*Resumen inversión en activos fijos*

Activo	Costo Total
Equipos de Oficina	106,40
Equipos de Cómputo (1 a 3 años)	2.352,00
Equipos de Cómputo (4 a 5 años)	2.352,00
Muebles y enseres	5.801,52
<b>TOTAL</b>	<b>10.611,92</b>

*Nota.* Datos obtenidos de la tabla 43, 44, 45, 46.

- c. **Depreciación de activos fijos:** los activos fijos tienen una depreciación individual, la cual se detallará en la tabla 48.

**Tabla 48.**

*Depreciación de activos fijos*

Activo	Vida Útil	% Depreciación	Valor de Activo	Valor de Depreciación Anual	Valor Residual
<b>Equipos de Oficina</b>					
Teléfono Fax	10 años	10,00%	62,72	6,27	31,36
Teléfono inalámbrico	10 años	10,00%	43,68	4,37	21,84
<b>Equipos de Cómputo (1 a 3 años)</b>					
Computadoras de escritorio	3 años	33,33%	1.332,80	444,22	--
Impresora	3 años	33,33%	291,20	97,06	--
Proyector	3 años	33,33%	728,00	242,64	--
<b>Equipos de Cómputo (4 a 5 años)</b>					
Computadoras de escritorio	3 años	33,33%	1.332,80	444,22	444,22
Impresora	3 años	33,33%	291,20	97,06	97,06
Proyector	3 años	33,33%	728,00	242,64	242,64
<b>Muebles y enseres</b>					
Archivador	10 años	10,00%	206,08	20,61	103,04
Escritorios	10 años	10,00%	257,60	25,76	128,80
Estanterías	10 años	10,00%	952,00	95,20	476,00
Mesas para docentes	10 años	10,00%	212,80	21,28	106,40
Sillas de oficina	10 años	10,00%	134,40	13,44	67,20
Sillas de docentes	10 años	10,00%	78,40	7,84	39,20
Sillón para sala	10 años	10,00%	168,00	16,80	84,00
Pizarras acrílicas	10 años	10,00%	67,20	6,72	33,60
Pupitres	10 años	10,00%	3.696,00	369,60	1.848,00
Marcadores acrílicos	10 años	10,00%	29,04	2,90	14,52
<b>TOTAL</b>				<b>2.158,64</b>	<b>3.737,88</b>

*Nota.* Datos obtenidos de la tabla 43, 44, 45, 46. Se incluye la inversión en equipos en el 4to año del proyecto.

**Tabla 49.**

*Resumen de depreciación de activos fijos*

Activo	Vida Útil	% Depreciación	Valor de Activo	Valor de Depreciación	Valor Residual
Equipos de Oficina	10 años	10,00%	106,40	10,64	53,20
Equipos de Cómputo (1 a 3 años)	3 años	33,33%	2.352,00	783,92	-
Equipos de Cómputo (4 a 5 años)	3 años	33,33%	2.352,00	783,92	784,16
Muebles y enseres	10 años	10,00%	5.772,48	577,25	2.886,24
<b>TOTAL</b>				<b>2.158,64</b>	<b>3.737,88</b>

*Nota.* Datos obtenidos de la tabla 43, 44, 45, 46. Se incluye la inversión en equipos en el 4to año del proyecto.



La tabla 49 indica que, la depreciación de los activos fijos específicamente en la de equipos de cómputo se incluye la segunda inversión en el cuarto año del proyecto debido a que éstos tienen una vida útil de 3 años. De esto, el valor residual de la primera inversión en equipos de cómputo es 0, mientras que, en los años restantes tiene un valor de 784,16 dólares que corresponden al sobrante de depreciación. Teniendo en cuenta que cada activo posee una vida útil y depreciación individual, el valor residual es calculable a un monto de 3.737,88 dólares que corresponderían a un ingreso para el centro formativo en caso de vender estos activos al finalizar la vida útil del proyecto.

Por otra parte, se considera que el rubro de depreciaciones acumuladas en cada año de cada activo en su tiempo de vida útil, es decir, en los 3 primeros años la depreciación acumulada es de 1.371,81 dólares debido a los rubros de equipos de oficina, muebles y enseres, y, equipos de cómputo (1 a 3 años). Asimismo, a partir del 4to año se retoma el mismo monto de depreciación acumulada debido a que se hace una inversión en los equipos de cómputo.

#### **6.4.1.2. Inversión en Activos Diferidos**

Las inversiones en activos diferidos corresponden a todos los gastos previos a la implementación del proyecto y para la constitución del Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”, estos activos son:

**Tabla 50.**

*Inversión en activos diferidos*

<b>Rubro</b>	<b>Costo Total</b>
Gastos de estudio previo	1.200,00
Gastos en constitución	200,00
Patente Municipal	60,00
Permisos de Bomberos	20,00
Obtención de RUC	10,00
Gastos en adecuación	100,00
<b>TOTAL</b>	<b>1.590,00</b>

*Nota.* Valores establecidos en la tabla 28.

La tabla 50 permite conocer que para los activos diferidos se requerirá una inversión de 1.590 dólares, principalmente para los estudios previos del proyecto (ejecución), constitución del centro formativo, adecuación de oficinas y aulas, y, demás permisos establecidos por el GAD Gonzanamá como requisitos para el funcionamiento u operación del centro. Cabe mencionar que, los activos diferidos tienen una respectiva amortización, la cual se especifica en la tabla 51. Esta amortización se realiza con el objetivo de no afectar a los rubros en el estado de resultados (estado de pérdidas y ganancias) debido a que son valores que aún no se han efectuado.

**Tabla 51.***Amortización de activos diferidos*

Detalle	Vida Útil/años	Valor del activo	Amortización anual
Activos Diferidos	5	1.590,00	318,00

*Nota.* Valor del activo diferido obtenido de la tabla 50.

La tabla 51 anterior, indica como el total del activo diferido se divide para los años de vida útil de proyecto, obteniendo como valor amortizado anual de 318 dólares, los cuales serán un rubro considerado para el estado de pérdidas y ganancias.

#### 6.4.1.3. Inversiones en Capital de Trabajo

Para determinar el monto necesario para el capital de trabajo es fundamental que se consideren todos los rubros que deben ser cubiertos de forma inmediata, es decir, todo lo referente a costos necesarios para llevar a cabo las operaciones o actividades del centro de formación, teniendo en cuenta que sus actividades corresponden a un servicio de formación artesanal en belleza. En este sentido, los costos en capital de trabajo permiten establecer cuál es monto que empleará el centro para ofrecer sus servicios hasta que las ventas generen los ingresos necesarios para cubrirlos, dichos costos son: costos directos del servicio y costos de operación.

**a. Costos Directos del Servicio:** El Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso” al ser una institución de servicios, clasifica como único costo directo a la mano de obra, que en este caso corresponde a los docentes en las ramas de belleza y en las de materias complementarias o adicionales que ofrecerá el centro durante el proceso de formación. Entonces:

**Tabla 52.***Inversión en mano de obra directa*

Detalle	Cantidad	Valor mensual unitario	Valor mensual	Valor anual
Docente en belleza	2	634,54	1.269,07	15.228,89
Docente en materias complementarias	2	634,54	1.269,07	15.228,89
<b>TOTAL</b>			<b>2.538,15</b>	<b>30.457,77</b>

*Nota.* Sueldos calculados en la tabla 53.

**Tabla 53.***Cálculo de sueldos personal docente*

Cargo	Sueldo	10mo tercer sueldo	10mo cuarto sueldo	Fondos de reserva 8.33%	Aporte Patronal IESS 11,15%	IECE 0,5%	SECAP 0,5%	Sueldo a pagar Mensual
Instructor en belleza	452,39	37,70	37,5	37,68	51,68	2,32	2,32	634,54
Instructor materias adicionales	452,39	37,70	37,5	37,68	51,68	2,32	2,32	634,54

*Nota.* Sueldos mínimos establecidos por el Ministerio de Trabajo del Ecuador (2023).

La tabla 53 complementa a la tabla 52, en donde se especifica el sueldo o salario que van a percibir cada uno de los instructores en belleza como instructores en materias complementarias, los mismos que en conjunto suman una inversión de 30.457,77 dólares anuales. Por otra parte, se considera para la inversión inicial el total mensual de 2.538,15 debido a que es un rubro que se puede cubrir con las mensualidades de las estudiantes, y, no es necesario adelantar el total anual que es lo que dura el curso de formación artesanal en belleza, teniendo en cuenta que el personal laborará las diferentes jornadas y horarios de la semana bajo un contrato establecido por el centro de formación en lo que ampara y regula la ley laboral.

En este sentido, se considera mano de obra directa debido a su relación con la formación de estudiantes en la rama artesanal de belleza, asimismo, dichos docentes pueden incrementarse o disminuirse dependiendo del número de estudiantes matriculados en el año o por curso ofrecido por el centro, por ello, se considerará como costo variable en el análisis financiero.

**b. Costos de Operación:** Para el centro de formación artesanal en belleza los costos de operación corresponderán a aquellos rubros para cubrir las actividades administrativas del mismo, es decir, todos los gastos involucrados en sueldos y salarios al personal administrativo, materiales de oficina, útiles de limpieza, gastos en publicidad, servicios básicos y sobre todo el arriendo del edificio para llevar a cabo sus actividades de formación.

**Gastos administrativos.** El centro de formación artesanal en belleza realizar inversiones en:

- **Sueldos y salarios:** Los sueldos corresponden al personal netamente administrativo, conformado por el o la Directora del centro, la Secretaria, la Contadora y el personal de servicios generales, los cuales en conjuntos suman una inversión anual de 30.480,49 dólares (tabla 54), teniendo en cuenta que los sueldos y salarios son el mínimo establecido en el Ministerio de Trabajo en la actualidad (tabla 55), además, el personal administrativo y de servicios laborará entodos los horarios establecidos de lunes a viernes, bajo un contrato de mutuo acuerdo entre el centro y las personas de cada cargo.

**Tabla 54.**  
*Sueldos y salarios del personal administrativo*

Detalle	Cantidad	Valor Mensual	Valor Anual
Director(a)	1	641,30	7.695,60
Secretaria	1	637,60	7.651,23
Contadora	1	637,60	7.651,23
Personal de servicios	1	623,54	7.482,44
<b>TOTAL</b>		<b>2.540,04</b>	<b>30.480,49</b>

*Nota.* Sueldos calculados en la tabla 55.

**Tabla 55.***Cálculo de sueldos personal administrativo*

Cargo	Sueldo	10mo tercer sueldo	10mo cuarto sueldo	Fondos de Reserva 8.33%	Aporte Patronal IESS 11,15%	IECE 0,5%	SECAP 0,5%	Sueldo a pagar Mensual
Director(A)	468,74	39,06	37,5	39,05	52,26	2,34	2,34	641,30
Secretaria	465,87	38,82	37,5	38,81	51,94	2,33	2,33	637,60
Contadora	465,87	38,82	37,5	38,81	51,94	2,33	2,33	637,60
Auxiliar de Servicios	454,95	37,91	37,5	37,90	50,73	2,27	2,27	623,54

*Nota.* Sueldos mínimos establecidos por el Ministerio de Trabajo del Ecuador (2023).

Para la inversión inicial de acuerdo a la tabla 54, se considerará el rubro del total anual que es de 30.480,49 dólares.

- **Materiales o útiles de oficina:** Son los correspondientes a todos los materiales que permitirán realizar las actividades administrativas, teniendo en cuenta que sus rubros o costos unitarios ya contienen el IVA respectivo que se estableció en la tabla 26, basada en precios de empresas locales o del cantón Gonzanamá, así como de ciudades aledañas.

**Tabla 56.***Útiles de oficina*

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Resmas de papel	12	3,08	36,96
Carpetas Folder	50	0,36	17,92
Archivadores de documentos	10	2,30	22,96
Tintas para impresora	8	16,79	134,31
Cajas de clips	6	1,29	7,73
Cajas de grapas	6	1,85	11,09
Perforadora	1	5,59	5,59
Grapadoras	2	12,75	25,49
Marcadores acrílicos	24	1,20	28,76
Esferográficos	24	0,30	7,26
<b>TOTAL, ANUAL</b>			<b>269,30</b>
<b>TOTAL, MENSUAL</b>			<b>22,44</b>

*Nota.* Precios de materiales establecidos en la tabla 26.

La tabla 56 muestra que para los materiales o útiles de oficina que ayudaran a cumplir las actividades administrativas del centro de formación artesanal en belleza es necesaria una inversión de 269,30 dólares para el primer año de acuerdo a las necesidades del centro.

- **Materiales o útiles de limpieza:** Son aquellos implementos y materiales que requiere el centro para tener una infraestructura impecable, es decir, corresponde

a todos los materiales necesarios para realizar la limpieza de oficinas y aulas del centro de formación, con un total de inversión de 704,90 dólares para el primer año de acuerdo a las necesidades del centro. A continuación, se detallan los rubros correspondientes:

**Tabla 57.**

*Útiles de limpieza*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
Escobas	12	3,75	45,00
Trapeadores	6	6,25	37,50
Limpiones en franela resistente	12	4,85	58,20
Desinfectantes	12	13,25	159,00
Papel higiénico rollo industrial	12	9,85	118,20
Gel antibacterial	12	8,25	99,00
Jabón líquido	12	7,50	90,00
Recogedor de acero	4	12,00	48,00
Fundas de basura/grandes	200	0,25	50,00
<b>TOTAL, ANUAL</b>			<b>704,90</b>
<b>TOTAL, MENSUAL</b>			<b>58,74</b>

*Nota.* Precios de almacenes y tiendas locales, total establecido en la tabla 27.

- **Servicios básicos:** Corresponden a los rubros en agua potable, energía eléctrica, telefonía e internet necesarios para las actividades del centro de formación en belleza. La inversión anual alcanza los 1.017,60 dólares (tabla 58).

**Tabla 58.**

*Servicios básicos*

<b>Detalle</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
Agua potable	12,00	144,00
Energía eléctrica	18,00	216,00
Telefonía fija	10,00	120,00
Internet	44,80	537,60
<b>TOTAL</b>	<b>84,80</b>	<b>1.017,60</b>

*Nota.* Costos establecidos en la tabla 30.

- **Arriendo de local/edificio:** Es un costo operativo y uno de los más importantes debido a que el mismo cumple con las características necesarias en infraestructura para ofrecer el servicio de formación artesanal en belleza, además, de tener el espacio suficiente para ubicar oficinas administrativas e instalaciones como baños y espacios de convivencia (corredores). La inversión para el primer año del centro será de 18.000 dólares, monto considerado para la inversión inicial debido a que es un contrato de tiempo mínimo de la duración de cada curso (1 año), como se lo indica en la tabla 59.

**Tabla 59.**  
*Arriendo de edificio y proyección*

Detalle	Año	Costos	
		Mensual	Anual
Arriendo de edificio	1	1.500,00	18.000,00
	2	1.530,00	18.360,00
	3	1.560,60	18.727,20
	4	1.591,81	19.101,74
	5	1.623,65	19.483,78

*Nota.* Los costos proyectados incrementan en 2% anual a partir del año 2, bajo contrato con propietario del edificio.

En la tabla 59, se hizo la proyección del costo del arriendo con la finalidad de análisis financiero específicamente en la proyección de costos y gastos, esto para determinar un valor estimado del precio de arriendo, dicho precio aumentará conforme pasen los años en un 2% considerando que se debe estipular en el contrato inicial, y, que dicho contrato debe estar fijado por el tiempo de vida útil del proyecto (5 años).

- **Publicidad:** Inversión que se realizará para dar a conocer los servicios que ofrecerá el Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”, dicha inversión anual es de 3.360 dólares, que cubrirán las cuñas radiales locales, afiches publicitarios y hojas volante.

**Tabla 60.**  
*Gastos en publicidad*

Detalle	Descripción	Costo unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Cuñas radiales	30 cuñas al mes	3,50	105,00	1.260,00
Afiches publicitarios	20 afiches 50cmx25cm	7,50	150,00	1.800,00
Hojas volantes	100 hojas por mes	0,25	25,00	300,00
<b>TOTAL</b>			<b>280,00</b>	<b>3.360,00</b>

*Nota.* Precios de medios locales e imprentas locales.

**c. Total de inversión en capital de trabajo:** Establecidos los costos directos en el servicio y los costos de operación se determina que el capital de trabajo para el funcionamiento del centro de formación artesanal en belleza, como se lo indica en la tabla 61 a continuación:

**Tabla 61.**  
*Resumen inversión en Capital de Trabajo*

<b>Detalle</b>	<b>Inversión Mensual</b>	<b>Inversión Anual</b>
<b>Costos directos del servicio</b>		
Mano de obra directa (personal docente)	2.538,15	30.457,77
<b>Costos de Operación</b>		
Sueldos y salarios personal administrativo	2.540,04	30.480,49
Útiles de oficina	22,44	269,30
Útiles de limpieza	58,74	704,90
Servicios básicos	84,80	1.017,60
Arriendo de edificio	18.000,00	18.000,00
Publicidad	280,00	3.360,00
<b>TOTAL, DE CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>23.524,17</b>	<b>84.290,07</b>

*Nota.* Datos obtenidos de las tablas 52 a la 60.

**d. Resumen Total de Inversiones:** determinados los costos en activos fijos, en activos diferidos y en capital de trabajo, el centro de formación artesanal en belleza para el inicio de sus actividades requerirá una inversión total de 96.491,99 dólares (tabla 62).

**Tabla 62.**  
*Resumen total de inversiones*

<b>Rubro</b>	<b>Costo Total Inversión</b>
Activos Fijos	10.611,92
Activos Diferidos	1.590,00
Capital de Trabajo	84.290,07
<b>TOTAL</b>	<b>96.491,99</b>

*Nota.* Datos obtenidos de las tablas 47, 50 y 61.

Se ha considerado iniciar con el monto de capital de trabajo anual, esto con el fin de tener un respaldo en caso de no lograr obtener el número necesario de estudiantes e ingresos para poder cubrir el capital de trabajo.

#### **6.4.1.4. Financiamiento**

Para la implementación del Centro de Formación Artesanal Particular, se ha visto necesario recurrir a dos maneras de financiamiento, la primera comprende al financiamiento propio o interno a través de los socios con un 50%, y, la segunda al financiamiento externo o de terceros siendo la principal fuente el BanEcuador con el otro 50%, ya que es una entidad financiera que apoya a los emprendimientos y sobre todo tiene una tasa de interés aceptable en el cantón Gonzanamá.

**Tabla 63.***Fuentes de financiamiento*

<b>Financiamiento</b>	<b>Valor en dólares</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital Socios	48.246,00	50%
BANECUADOR	48.246,00	50%
<b>TOTAL</b>	<b>96.491,99</b>	<b>100%</b>

*Nota.* Dato total de inversión obtenido en la tabla 61.

Al tener una fuente de financiamiento definida se establece que el crédito a solicitar es de 48.246,00 dólares, los cuales tendrán un interés anual de 16,30% (BanEcuador B.P., 2023), teniendo en cuenta que se categoriza como crédito para sector Comercio y Servicios. A esto, se le debe aplicar que, los pagos serán semestrales y por el tiempo de vida útil del proyecto (5 años), es decir, serán 10 cuotas. Por lo tanto, la amortización del crédito será:

**Tabla 64.***Tabla de amortización del crédito*

<b>N° períodos</b>	<b>Saldo inicial</b>	<b>Cuota Fija</b>	<b>Interés</b>	<b>Abono a capital</b>	<b>Dividendo Anual</b>	<b>Saldo final</b>
-						48.246,00
1	48.246,00	7.238,80	3.932,05	3.306,75		44.939,25
2	44.939,25	7.238,80	3.662,55	3.576,25	22.072,19	41.363,00
3	41.363,00	7.238,80	3.371,08	3.867,71		37.495,29
4	37.495,29	7.238,80	3.055,87	4.182,93	20.904,54	33.312,35
5	33.312,35	7.238,80	2.714,96	4.523,84		28.788,51
6	28.788,51	7.238,80	2.346,26	4.892,53	19.538,82	23.895,98
7	23.895,98	7.238,80	1.947,52	5.291,27		18.604,71
8	18.604,71	7.238,80	1.516,28	5.722,51	17.941,40	12.882,19
9	12.882,19	7.238,80	1.049,90	6.188,90		6.693,29
10	6.693,29	7.238,80	545,50	6.693,29	16.073,00	0,00

*Nota.* La tasa de interés anual es de 16,30% de acuerdo a BanEcuador (2023).

#### **6.4.2. Análisis de Costos**

Determinados los montos de inversión, así como el respectivo financiamiento, se necesita saber cuáles son los posibles costos e ingresos que se producirán por medio de la prestación del servicio de formación artesanal en belleza, los mismos que deben ser proyectados para el tiempo de vida útil del proyecto. Asimismo, determinar: costos totales, costo unitario e ingresos con su proyección, estado de resultados y el punto de equilibrio.

##### **6.4.2.1. Costos Totales**

Los costos totales de la prestación del servicio de formación artesanal en belleza se basan en los rubros de los costos directos y los costos de operación, de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$\text{Costos Totales} = \text{Costos Primos} + \text{Costos Operativos}$$



Dentro de los costos primos se encuentran los costos directos del servicio, en este caso la mano de obra directa (docentes), mientras que, los costos operativos son aquellos que permiten la realización de las actividades administrativas. Para establecer los costos totales con su proyección a 5 años de vida útil del proyecto, se debe considerar lo siguiente:

- Los costos del primer año incluirán todos los rubros y montos establecidos en la inversión del proyecto;
- Los costos directos y costos operacionales tendrán un incremento anual del 3,50% de acuerdo a la tasa de inflación anual en Ecuador;
- Se excluye del incremento en base a la tasa de inflación los gastos financieros, amortización del crédito, amortización del diferido y depreciaciones;
- El costo del arriendo del edificio se incrementa en un 2% anual como se lo había proyectado y determinado en la tabla 59.

Puntualizado lo anterior en la tabla 65 el total de costos es 108.054,98 dólares en el primer año, asimismo, se proyecta para los 5 años de vida del proyecto, como se lo detalla a continuación:

**Tabla 65.**

*Costos Totales*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>COSTOS DIRECTOS</b>					
Mano de obra directa	30.457,77	31.523,79	32.627,13	33.769,08	34.950,99
<b>Total, costos directos</b>	<b>30.457,77</b>	<b>31.523,79</b>	<b>32.627,13</b>	<b>33.769,08</b>	<b>34.950,99</b>
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>					
<b>Gastos de Administración</b>					
Sueldos y salarios	30.480,49	31.547,31	32.651,47	33.794,27	34.977,07
Útiles de oficina	269,30	278,73	288,49	298,58	309,03
Útiles de limpieza	704,90	729,57	755,11	781,54	808,89
Servicios básicos	1.017,60	1.053,22	1.090,08	1.128,23	1.167,72
Depreciación de equipos de oficina	10,64	10,64	10,64	10,64	10,64
Depreciación de equipos de cómputo	783,92	783,92	783,92	783,92	783,92
Depreciación de muebles y enseres	580,15	580,15	580,15	580,15	580,15
<b>Total, Gastos de administración</b>	<b>33.847,01</b>	<b>34.983,54</b>	<b>36.159,85</b>	<b>37.377,33</b>	<b>38.637,42</b>
<b>Gastos en ventas</b>					
Publicidad	3.360,00	3.477,60	3.599,32	3.725,29	3.855,68
Arriendo edificio	18.000,00	18.360,00	18.727,20	19.101,74	19.483,78
<b>Total, Gastos en ventas</b>	<b>21.360,00</b>	<b>21.837,60</b>	<b>22.326,52</b>	<b>22.827,04</b>	<b>23.339,46</b>
<b>Gastos Financieros</b>					
Interés del crédito	7.594,60	6.426,95	5.061,22	3.463,81	1.595,40
<b>Total, Gastos Financieros</b>	<b>7.594,60</b>	<b>6.426,95</b>	<b>5.061,22</b>	<b>3.463,81</b>	<b>1.595,40</b>
<b>Otros Gastos</b>					
Amortización de capital	14.477,59	14.477,59	14.477,59	14.477,59	14.477,59
Amortización de activo diferido	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00
<b>Total, Otros Gastos</b>	<b>14.795,59</b>	<b>14.795,59</b>	<b>14.795,59</b>	<b>14.795,59</b>	<b>14.795,59</b>
<b>Total, costos de operación</b>	<b>77.597,20</b>	<b>78.043,69</b>	<b>78.343,18</b>	<b>78.463,77</b>	<b>78.367,88</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>108.054,98</b>	<b>109.567,48</b>	<b>110.970,31</b>	<b>112.232,84</b>	<b>113.318,87</b>

*Nota.* Datos determinados desde la tabla 42 a la 63 del apartado de inversiones.

### 6.4.2.2. Costo Unitario del Servicio

Para determinar el costo unitario del servicio, se considera los costos totales establecidos en la tabla 65, y, las unidades de venta o servicios que ofrecerá el centro de formación artesanal en belleza determinados en la tabla 31, para ello, se emplea la siguiente fórmula:

$$\text{Costo Unitario (CU)} = \frac{\text{Costos Totales}}{\# \text{ de Servicios}}$$
$$\text{Costo Unitario (CU)} = \frac{108.054,98}{180}$$

$$\text{Costo Unitario (CU)} = 600,31$$

El primer año el costo unitario del servicio es de 600,31 dólares, en este sentido, la tabla 66 a continuación, detalla el costo unitario en cada año de vida útil de proyecto.

**Tabla 66.**

*Costo unitario*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Totales	108.054,98	109.567,48	110.970,31	112.232,84	113.318,87
# de servicios (alumnas)	180	180	180	180	180
Costo Unitario anual	600,31	608,71	616,50	623,52	629,55
Costo Unitario mensual	50,03	50,73	51,38	51,96	52,46

*Nota.* Datos obtenidos de la tabla 31 y 65.

Cabe mencionar que, el costo unitario se refleja en esos valores (tabla 66) debido a que se considera únicamente los costos totales y las unidades de venta o servicios (alumnas) dando como resultado un costo unitario anual de 600,31 dólares en el año 1 y un costo unitario mensual de 50,03 dólares en el mismo año, por ello, es fundamental que el cálculo de los ingresos se considere el precio o costo unitario basado en las respuestas de las encuestadas.

### 6.4.2.3. Determinación de Ingresos

Para determinar los ingresos es necesario primeramente conocer el precio de venta del servicio, esto a través de la media determinada en las encuestas, cuya respuesta se basa en la capacidad adquisitiva de las mujeres gonzanameñas, a esto se le debe incrementar el margen de utilidad correspondiente que le permita cubrir los costos y obtener beneficios durante la realización de las actividades del centro de formación.

- **Precio de matrícula:** Para determinar el precio de venta se considerará la respuesta obtenida en la pregunta 10 y el margen de utilidad que se espera obtener, a través de la siguiente fórmula:

$$P.V.P = CU + MU$$

Siendo:

P.V.P: Precio de venta al público/servicio;

CU: Costo Unitario;

MU: Margen de Utilidad.

$$P.V.P = 40,30 + 25\%$$

$$P.V.P = 50,00$$

El primer año el centro de formación artesanal en belleza considera un margen de utilidad del 25%, sabiendo que es un margen razonable considerando que cubre únicamente la matrícula. Teniendo en cuenta que será el precio fijo para todos los años de vida útil del proyecto y, de esta manera determinar los ingresos posteriormente.

**Tabla 67.**

*Precio por matrícula*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Unitario	36,80	36,80	36,80	36,80	36,80
Margen razonable	25%	25%	25%	25%	25%
<b>P.V.P servicio</b>	<b>50,00</b>	<b>50,00</b>	<b>50,00</b>	<b>50,00</b>	<b>50,00</b>

*Nota.* El margen de utilidad será fijo en un 25% para obtener un balance con los costos.

El costo de matrícula durante los 5 años de vida útil de proyecto será de 50,00 dólares, dicho valor servirá para el cálculo y proyección de los ingresos.

- **Precio de mensualidad:** Para determinar el precio de venta se considerará la respuesta obtenida en la pregunta 11 y el margen de utilidad que se espera obtener, a través de la siguiente fórmula:

$$P.V.P = CU + MU$$

$$P.V.P = 49,50 + 40\%$$

$$P.V.P = 70,00$$

La mensualidad desde el primer al tercer año es de 70,00 dólares, como se lo determina con la fórmula anterior, asimismo, desde el cuarto al quinto año este precio sube a 80,00 como fijo para el resto de la vida útil del proyecto, como se lo detalla en la tabla 68 a continuación:

**Tabla 68.**

*Precio por mensualidad*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Unitario	49,50	49,50	49,50	49,50	49,50
Margen razonable	40%	40%	40%	60%	60%
<b>P.V.P servicio</b>	<b>70,00</b>	<b>70,00</b>	<b>70,00</b>	<b>80,00</b>	<b>80,00</b>

*Nota.* El margen de utilidad será fijo en un 40% los 3 primeros años y un 60% los 2 últimos años para obtener un balance con los costos y el precio que se encuentra en relación al mercado.

De la misma manera se redondea el precio obteniendo que el precio por mensualidad será de 70,00 dólares para todos los meses de los primeros 3 años, mientras que, será de 80,00 dólares para todos los meses de los dos últimos años de vida útil del proyecto.

- **Establecimiento y proyección de los Ingresos:** Obtenidos los precios de venta al público del servicio de formación artesanal tanto de matrícula como de mensualidad, se multiplica por las unidades (alumnas) de esta manera se obtiene

los ingresos de los años de vida útil del proyecto. En el quinto año se obtiene otro ingreso por el valor residual de los activos depreciables.

**Tabla 69.**  
*Determinación de ingresos y su proyección*

Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total, de alumnas/año	180	180	180	180	180
Precio matrícula	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Precio mensualidad	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00
Ingreso por matrículas	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00	9.000,00
Ingreso por mensualidades (12 meses)	151.200,00	151.200,00	151.200,00	172.800,00	172.800,00
Valor residual activos	-	-	-	-	3.737,88
<b>TOTAL, DE INGRESOS</b>	<b>160.200,00</b>	<b>160.200,00</b>	<b>160.200,00</b>	<b>181.800,00</b>	<b>185.537,88</b>

*Nota.* El valor residual se obtiene en la tabla 48.

Los ingresos por mensualidades se multiplica el precio de la mensualidad por los 12 meses que dura el curso de formación, y, al resultado se lo multiplica por las 180 alumnas obteniendo un total de 160.200,00 dólares en el primer año (el cálculo se repite hasta el tercer año de vida útil del proyecto), luego se incrementa debido a que la mensualidad también lo hace los dos últimos años.

#### 6.4.2.4. Estado de Pérdidas y Ganancias

Se constituye como la herramienta que permite visualizar el rendimiento del centro de formación artesanal después de establecer sus ingresos y gastos en un período determinado, el mismo que debe incluir las imposiciones o pagos que por Ley están establecidos como utilidades a trabajadores, impuesto a la renta y la reserva legal, como se lo indica a continuación:

**Tabla 70.**  
*Estado de Pérdidas y Ganancias*

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas (servicio)	160.200,00	160.200,00	160.200,00	181.800,00	181.800,00
Valor residual	--	--	--	--	3.737,88
<b>Total, de Ingresos</b>	<b>160.200,00</b>	<b>160.200,00</b>	<b>160.200,00</b>	<b>181.800,00</b>	<b>185.537,88</b>
<b>EGRESOS</b>					
Costos directos del servicio	30.457,77	31.523,79	32.627,13	33.769,08	34.950,99
Costos de operación	77.597,20	78.043,69	78.343,18	78.463,77	78.367,88
<b>Total, de Egresos</b>	<b>108.054,98</b>	<b>109.567,48</b>	<b>110.970,31</b>	<b>112.232,84</b>	<b>113.318,87</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>52.145,02</b>	<b>50.632,52</b>	<b>49.229,69</b>	<b>69.567,16</b>	<b>72.219,01</b>
15% Utilidad Trabajadores	7.821,75	7.594,88	7.384,45	10.435,07	10.832,85
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>44.323,27</b>	<b>43.037,64</b>	<b>41.845,24</b>	<b>59.132,08</b>	<b>61.386,16</b>
25% Impuesto a la Renta (sociedades)	11.080,82	10.759,41	10.461,31	14.783,02	15.346,54
<b>UTILIDAD ANTES DE RESERVA</b>	<b>33.242,45</b>	<b>32.278,23</b>	<b>31.383,93</b>	<b>44.349,06</b>	<b>46.039,62</b>
10% de reserva legal	3.324,25	3.227,82	3.138,39	4.434,91	4.603,96
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>29.918,21</b>	<b>29.050,41</b>	<b>28.245,53</b>	<b>39.914,16</b>	<b>41.435,66</b>

*Nota.* Datos de ingresos y egresos determinados en las tablas 65 y 68.

La utilidad que percibirá el centro de formación artesanal tras sus actividades en el primer año es de 29.918,21 dólares, dejando una ganancia para los inversionistas o socios, esta utilidad se incrementa en el resto de años lo cual se puede visualizar un efecto positivo tras las ventas en matrículas, sin embargo, se debe hacer una evaluación que permita establecer la factibilidad del proyecto.

#### 6.4.2.5. Determinación del Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio, representa el límite del centro de formación artesanal en belleza, es decir, cuántos servicios debe realizar y vender (hablando alumnas inscritas) para obtener un equilibrio entre ingresos y costos, o, para que no exista ni pérdida ni ganancia, para realizar este cálculo matemático y a la representación gráfica es necesario contar con el presupuesto de clasificación de costos fijos y variables.

- **Clasificación de costos:** Los costos fijos corresponden a los rubros que el centro de formación debe cubrir independientemente si está ofreciendo sus servicios, se incluyen depreciaciones, remuneraciones de personal administrativo, servicios básicos, arriendo del edificio, publicidad, útiles de oficina y de limpieza, así como las amortizaciones de capital como del activo diferido. En el caso de los costos variables, son los que influyen directamente en la prestación del servicio, que para el centro corresponden a la mano de obra directa (docentes), debido a que si aumentan en un punto de la vida útil del proyecto las alumnas los docentes también deben aumentarse para cubrir la demanda. En este sentido, en la tabla 71 se detallan los costos fijos y variables del primer año del proyecto.

**Tabla 71.**  
*Clasificación de Costos*

Descripción	AÑO 1
<b>COSTOS VARIABLES</b>	
Sueldos y salarios (personal docente)	30.457,77
<b>Total, Costos Variables</b>	<b>30.457,77</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>	
Sueldos y salarios (personal administrativo)	30.480,49
Útiles de oficina	269,30
Útiles de limpieza	704,90
Servicios básicos	1.017,60
Publicidad	3.360,00
Arriendo de edificio	18.000,00
Depreciación de equipos de oficina	10,64
Depreciación de equipos de cómputo	783,92
Depreciación de muebles y enseres	580,15
Intereses sobre créditos	7.594,60
Amortización de capital	14.477,59
Amortización de activo diferido	318,00
<b>Total, Costos Fijos</b>	<b>77.597,20</b>
<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>108.054,98</b>

*Nota.* Datos obtenidos desde la tabla 43 a la 65.

- **Punto de Equilibrio:** Obtenidos los costos fijos y costos variables se aplicarán las siguientes fórmulas que permitirán determinar el punto de equilibrio, así como también graficarlo para una mejor visualización. Entonces:

#### En función de las ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)}$$

$$PE = \frac{77.597,20}{1 - \left(\frac{30.457,77}{160.200,00}\right)}$$

$$PE = 95.813,62$$

El resultado significa que el centro de formación deberá obtener 95.813,62 dólares anuales para cubrir los gastos y costos sin obtener ganancias ni pérdidas.

#### En función a la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

$$PE = \frac{77.597,20}{160.200,00 - 30.457,77} * 100$$

$$PE = 0,5981 * 100 = 59,81\%$$

El resultado significa que el centro de formación deberá operar en un 59,81% de su capacidad para obtener los ingresos necesarios que cubran los costos sin tener pérdidas ni ganancias.

#### En función de la Prestación del Servicio

$$PE = \frac{CFT}{PVu - CVu}$$

En donde:

PVu: Precio Variable unitario obtenido del precio de venta por el servicio que incluye la matrícula y el total anual de la mensualidad;

CVu: Costo Variable unitario obtenido de los costos variables sobre las unidades del servicio (alumnas).

$$PE = \frac{77.597,20}{890,00 - 169,21}$$

$$PE = 107,66$$

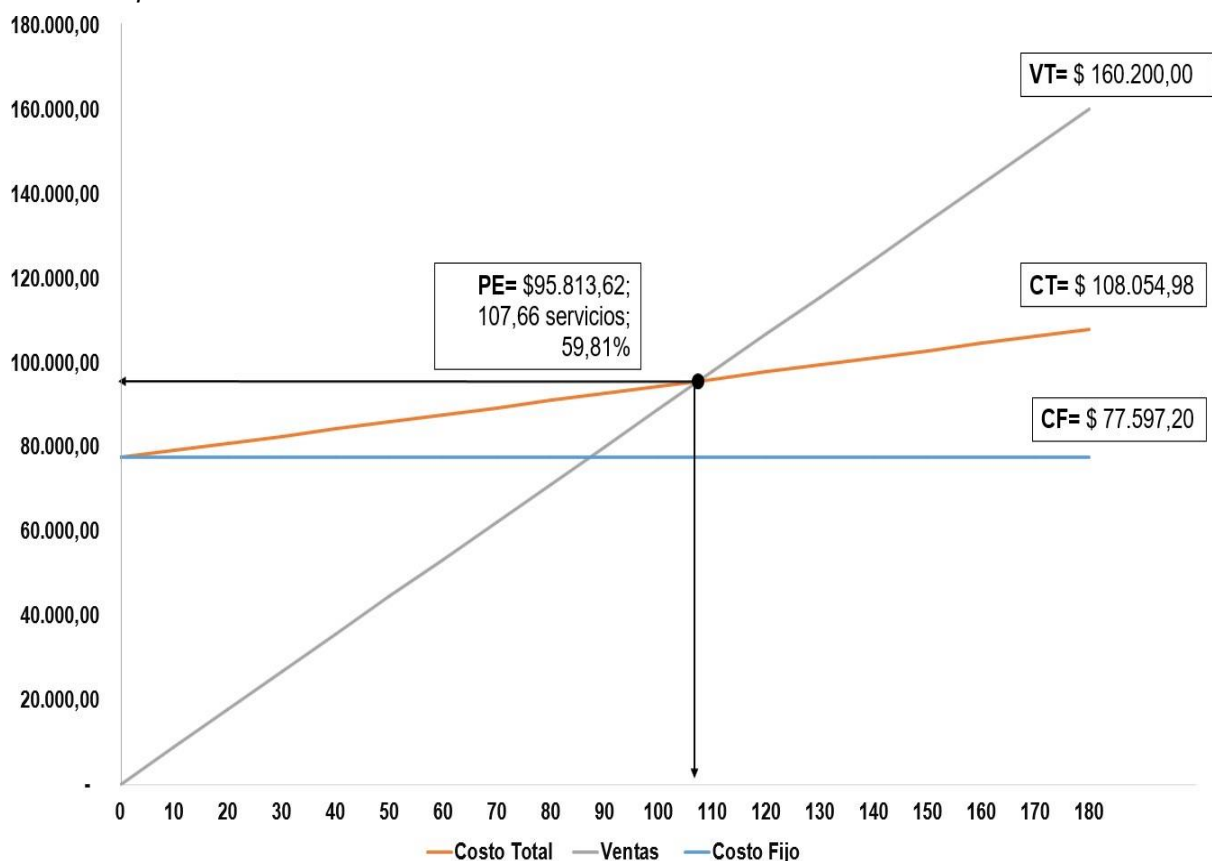
El resultado significa que el centro de formación artesanal deberá por lo mínimo vender 108 servicios aproximadamente, los cuales deben corresponder a matrículas y mensualidades durante un año (período de formación artesanal en belleza), para obtener los ingresos

necesarios que cubran los costos de sus operaciones.

Tras haber determinado los puntos de equilibrio en función de ventas, de capacidad instalada y de la prestación del servicio (precio y costo variable unitario), el centro de formación artesanal en belleza, mediante la figura 25 demuestra que:

- Para cubrir los costos totales de prestación del servicio y de operación debe trabajar o utilizar su capacidad en un 59,81%, lo cual le permitirá ofrecer el servicio a 107,66 alumnas a través de su matriculación y pago de mensualidades durante un año del curso, esto a su vez generará ingresos de 95.813,62 dólares al año.
- A partir del punto de equilibrio todo lo que el centro de formación artesanal obtenga y realice por arriba de las cifras antes mencionadas, le permitirán obtener ganancias y beneficios económicos para los inversionistas o socios.
- Por el contrario, si el centro de formación artesanal no llega a las cifras del punto de equilibrio le adjudicarán un escenario negativo tras obtener pérdidas en el ejercicio de sus actividades.

**Figura 25.**  
*Punto de Equilibrio*



*Nota.* Punto de equilibrio determinado a través de los datos de la clasificación de costos, tabla 70.



## 6.5. Evaluación Financiera

Para determinar la factibilidad del presente proyecto se requiere realizar una evaluación basada en cálculos de indicadores como: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Período de Recuperación de Capital (PRC) y Relación Beneficio Costo (RBC), los mismos que arrojarán información relevante sobre si el centro de formación artesanal en belleza es factible implementarlo en el cantón Gonzanamá. Para ello, es fundamental primeramente elaborar y determinar el Flujo de Caja que permitirá ver en términos monetarios lo que realmente obtiene el centro con su prestación de servicios.

En este sentido, una vez obtenidos los resultados de los indicadores antes mencionados, se realizará un Análisis de Sensibilidad con el fin de determinar qué nivel de riesgo puede llegar a tener el proyecto si no se cumpliera con los ingresos estimados o si los costos sufrieran un cambio que alterara el rendimiento financiero.

### 6.5.1. Flujo de Caja

El flujo de caja que el proyecto tendrá para el primer año y para los años proyectados de vida útil (5 años), se muestra en la tabla 71 a continuación:

**Tabla 72.**

*Flujo de Caja con proyección*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas por servicio	160.200,00	160.200,00	160.200,00	181.800,00	181.800,00
Valor residual	--	--	--	--	3.737,88
<b>Total, de Ingresos</b>	<b>160.200,00</b>	<b>160.200,00</b>	<b>160.200,00</b>	<b>181.800,00</b>	<b>185.537,88</b>
<b>EGRESOS</b>					
Costos directos del servicio	30.457,77	31.523,79	32.627,13	33.769,08	34.950,99
Costos de operación	77.597,20	78.043,69	78.343,18	78.463,77	78.367,88
<b>Total, de Egresos</b>	<b>108.054,98</b>	<b>109.567,48</b>	<b>110.970,31</b>	<b>112.232,84</b>	<b>113.318,87</b>
<b>UTILIDAD GRAVABLE</b>	<b>52.145,02</b>	<b>50.632,52</b>	<b>49.229,69</b>	<b>69.567,16</b>	<b>72.219,01</b>
15% Utilidad Trabajadores	7.821,75	7.594,88	7.384,45	10.435,07	10.832,85
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>44.323,27</b>	<b>43.037,64</b>	<b>41.845,24</b>	<b>59.132,08</b>	<b>61.386,16</b>
25% Impuesto a la Renta (sociedades)	11.080,82	10.759,41	10.461,31	14.783,02	15.346,54
<b>UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS</b>	<b>33.242,45</b>	<b>32.278,23</b>	<b>31.383,93</b>	<b>44.349,06</b>	<b>46.039,62</b>
(+) Amortizaciones	318,00	318,00	318,00	318,00	318,00
(+) Depreciaciones	1.374,71	1.374,71	1.374,71	1.374,71	1.374,71
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>34.935,17</b>	<b>33.970,94</b>	<b>33.076,64</b>	<b>46.041,78</b>	<b>47.732,33</b>

*Nota.* Valores determinados en el Estudio Financiero.

Como se puede observar en la tabla anterior, el flujo neto para el primer año es de 34.935,17 dólares, considerándose un rubro o monto positivo para el centro y los inversionistas, asimismo, el flujo se mantiene con cifras positivas y crecientes hasta el último año en donde se registrará en 47.732,33 dólares.

### 6.5.2. Valor Actual Neto (VAN)

El VAN permite medir la valoración del centro de formación artesanal en belleza durante su vida útil, bajo los siguientes criterios:

- Si el VAN es positivo o mayor que 0, significa que este creció en valor lo cual a su vez generará beneficios en términos monetarios a los inversionistas o socios.
- Si el VAN es igual a 0, significa que es irrelevante el proyecto, por lo cual queda a decisión del inversionista.
- Si el VAN es menor que 0, significa que el proyecto no es aceptable debido a que no generará beneficios para los inversionistas o socios, por lo tanto, no es aceptable.

Para encontrar el VAN a través de los flujos netos esperados del proyecto en los años de vida útil, es necesario determinar la tasa de actualización o costos de oportunidad del capital que, ocasionará que dichos flujos sean actualizados al año cero y determinar si se encuentra en positivo o negativo. Para ello, se debe encontrar la TMAR o tasa mínima aceptable de rendimiento, que, para el caso del Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”, consistiría en la tasa de costo de capital o en la tasa que se obtuvo el crédito con la entidad financiera BANECUADOR, siendo la misma 16,30%. Entonces, el factor de actualización se calcula mediante la fórmula:

$$\begin{aligned} \text{Factor de Actualización} &= \frac{1}{(1+i)^n} \\ \text{Factor de Actualización} &= \frac{1}{(1+0,1630)^1} \\ \text{Factor de Actualización} &= 0,859845228 \end{aligned}$$

Mientras que, para calcular el VAN se considera la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum VA^n - I$$

En donde:

VA= Valores Actualizados;

I= Inversión;

n= número de períodos

$$VAN = 65.959,26 - 35.726,09$$

$$VAN = 30.233,16$$

**Tabla 73.**  
*Valor Actual Neto*

<b>Año</b>	<b>Flujo Neto</b>	<b>Factor de actualización (16,30%)</b>	<b>Valor actualizado</b>
1	34.935,17	0,859845228	30.038,84
2	33.970,94	0,739333816	25.115,87
3	33.076,64	0,635712653	21.027,24
4	46.041,78	0,546614491	25.167,10
5	47.732,33	0,470003862	22.434,38
		<b>∑ de Flujos</b>	<b>123.783,43</b>
		<b>INVERSIÓN</b>	<b>-96.491,99</b>
		<b>VAN</b>	<b>27.291,43</b>

El resultado del VAN es positivo, es decir, es mayor que uno en los años de vida útil del proyecto, lo que permite conocer que el centro de formación artesanal ha tenido un crecimiento de valor, determinando que es conveniente invertir. Por lo tal razón, es aceptable el proyecto.

### **6.5.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Se considera como el segundo indicador más importante para determinar la factibilidad del proyecto, la cual se conoce como la tasa de rentabilidad que oferta el proyecto a los inversionistas, es decir, la tasa que permite verificar si la inversión es conveniente. Se determina que la TIR debe analizarse bajo los siguientes criterios:

- TIR mayor que el costo de oportunidad o capital, el proyecto es aceptable.
- TIR igual que el costo de oportunidad o capital, es irrelevante por lo cual se deja a criterio del inversionista.
- TIR menor que el costo de oportunidad o capital, el proyecto no es aceptable.

Para determinar si el proyecto de implementación del centro de formación artesanal en belleza es aceptable mediante la TIR, se debe hacer el cálculo utilizando la siguiente fórmula:

$$TIR = Tm + DT \left( \frac{VANTm}{VANTm - VANTM} \right)$$

En donde:

TIR: tasa interna de retorno;

Tm: tasa menor;

DT: diferencia de tasas;

VANTm: valor actual de tasa menor;

VANTM: valor actual de tasa mayor.

Para determinar la tasa de descuento o factor de actualización se utiliza el llamado método de tanteo que significa jugar con diferentes valores hasta encontrar las tasas que reúnan las condiciones indicadas anteriormente, entonces:

**Tabla 74.**

*Tasa Interna de Retorno*

Año	Flujo Neto	Factor de actualización Tm 27%	Valor actualizado	Factor de actualización TM 28%	Valor actualizado
0	-96.491,99		-96.491,99		-96.491,99
1	34.935,17	0,787401575	27.508,01	0,78125	27.293,10
2	33.970,94	0,62000124	21.062,03	0,610351563	20.734,22
3	33.076,64	0,488189953	16.147,68	0,476837158	15.772,17
4	46.041,78	0,384401538	17.698,53	0,37252903	17.151,90
5	47.732,33	0,302678376	14.447,55	0,291038305	13.891,94
		<b>VANTm</b>	<b>371,80</b>	<b>VANTM</b>	<b>-1.648,67</b>

$$TIR = 52 + 1 \left( \frac{371,80}{371,80 - (-1.648,67)} \right)$$

$$TIR = 27,18\%$$

El resultado de la TIR en 27,18% demuestra que es superior a la tasa de oportunidad o capital establecida en el 16,30%, por lo cual se considera el proyecto aceptable.

#### **6.5.4. Relación Beneficio-Costo (RBC)**

Permite conocer y saber en términos monetarios el rendimiento del centro formativo artesanal en belleza, esto en base a la relación entre costos/egresos y los ingresos, con el fin de determinar si el proyecto es aceptable, para ello, se considera los siguientes criterios:

- Si la relación ingresos – egresos es mayor que 1, el proyecto es aceptable.
- Si la relación ingresos – egresos es igual a 1, el proyecto es indiferente, es decir, no presta ni beneficios ni pérdidas, por lo cual se considera la decisión de los inversionistas.
- Si la relación ingresos – egresos es menor que 1, el proyecto no es aceptable.

Para el cálculo de la relación beneficio-costo se debe emplear la siguiente fórmula:

$$RBC = \left( \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Costos Actualizados}} \right) - 1$$

Además, se debe considerar los ingresos y egresos actualizados mediante la tasa de descuento utilizada en el VAN y la TIR, que en el presente caso es 16,30%, entonces:

**Tabla 75.**  
*Relación Beneficio-Costo*

Año	Ingresos	Factor de actualización 16,30%	Valor actual ingresos	Egresos	Factor de Actualización 16,30%	Valor actual egresos
1	160.200,00	0,859845228	137.747,21	108.054,98	0,859845228	92.910,56
2	160.200,00	0,739333816	118.441,28	109.567,48	0,739333816	81.006,94
3	160.200,00	0,635712653	101.841,17	110.970,31	0,635712653	70.545,23
4	181.800,00	0,546614491	99.374,51	112.232,84	0,546614491	61.348,10
5	185.537,88	0,470003862	87.203,52	113.318,87	0,470003862	53.260,31
<b>∑Ingresos</b>			<b>544.607,69</b>		<b>∑Egresos</b>	<b>359.071,14</b>

$$RBC = \left( \frac{544.607,69}{359.071,14} \right) - 1$$

$$RBC = 1,52 - 1$$

$$RBC = 0,52$$

El resultado demuestra que el centro de formación artesanal o sus socios por cada unidad de dólar invertido, obtendrán un beneficio de 0,52 dólares, lo cual hace que el proyecto sea factible o rentable.

#### **6.5.5. Período de Recuperación de Capital (PRC)**

Este indicador permitirá conocer el tiempo que le tomará a los inversionistas recuperar su capital. Para el cálculo se necesita considerar el flujo de caja y el flujo de caja actualizado por medio de la tasa de descuento o factor de actualización (16,30%), y, el monto de inversión. La fórmula del cálculo es:

$$PRC = ASI + \left( \frac{Inversión - \sum FASI}{FNASI} \right)$$

En donde:

PRC: período de recuperación de capital;

ASI: año que supera la inversión;

∑FASI: sumatoria de los flujos hasta el año que supere la inversión;

FNASI: flujo neto del año que supera la inversión (Pasaca, 2017).

**Tabla 76.**  
*Período de Recuperación de Capital*

Año	Flujo Neto	Factor de actualización 16,30%	Valor Actual	Flujo Acumulado
	-96.491,99			
1	34.935,17	0,859845228	30.038,84	30.038,84
2	33.970,94	0,739333816	25.115,87	55.154,70
3	33.076,64	0,635712653	21.027,24	76.181,94
4	46.041,78	0,546614491	25.167,10	101.349,04

---

5	47.732,33	0,470003862	22.434,38	123.783,43
---	-----------	-------------	-----------	------------

$$PRC = 3 + \left( \frac{96.491,99 - 101.349,04}{46.041,78} \right)$$

$$PRC = 3,89$$

Para determinar en tiempo exacto el período de recuperación de capital se procede a:

- El entero de 3,89 representa a los años, entonces: 3,89= 3 años;
- La resta de 3,89 – 3= 0,89 que representa a los meses al multiplicarlo por 12 es: 0,89\*12= 10,68 que en este caso el 10 son los meses;
- La resta de 10,68 – 10= 0,68 que representan los días al multiplicarlo por 30: 0,68\*30 es igual a 20 días.

El PRC de la inversión es de 3 años, 10 meses y 20 días.

### **6.5.6. Análisis de Sensibilidad**

Para determinar si el proyecto en su implementación del Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”, con su ofrecimiento del servicio de formación en belleza, es necesario someterlo a escenarios que causen un impacto en sus costos como en sus ingresos. Esto permitirá conocer si el proyecto puede soportar ciertas variaciones diferentes a las esperadas y establecidas anteriormente, es decir, cuán sensible puede llegar a ser su rentabilidad si sus costos llegarán a ser superiores a los establecidos, o, si sus ingresos llegarán a ser inferiores a los esperados.

Para que un proyecto sea aceptado o rechazado se debe considerar los siguientes criterios:

- Si el coeficiente es mayor que 1 el proyecto se considera sensible, lo cual permite conocer que su rentabilidad no será la adecuada o se reduce tras aplicar los cambios en costos e ingresos.
- Si el coeficiente es igual a 1 el proyecto se considera indiferente, es decir, no existen efectos en su rentabilidad tras aplicar los cambios en costos e ingresos.
- Si el coeficiente es menor que 1 el proyecto se considera no sensible, lo cual permite conocer que su rentabilidad será la adecuada o no se ve afectada tras aplicar los cambios en costos e ingresos.

#### **6.5.6.1. Sensibilidad con Aumento en los Costos**

Para el primer escenario se considera un aumento en los costos del proyecto basado en la tasa la tasa de inflación más la tasa del riesgo país. Esto con el fin de tener una tasa considerable, que permita conocer la sensibilidad del proyecto. En este sentido, los costos aumentan un 2,27% anualmente de acuerdo a las tasas mencionadas y establecidas por el Banco Central del Ecuador (2023). Entonces, se obtiene los nuevos flujos:

**Tabla 77.**

*Análisis de Sensibilidad - Aumento en Costos*

Año	Costo Original	Aumento en Costos 2,27%	Ingresos	Flujo Neto	Factor de actualización (25%)	Valor Actual	Factor de actualización (26%)	Valor Actual
0				-96.491,99		-96.491,99		-96.491,99
1	108.054,98	110.507,82	160.200,00	33.371,48	0,800000	26.697,18	0,793651	26.485,30
2	109.567,48	112.054,66	160.200,00	32.385,37	0,640000	20.726,63	0,629882	20.398,95
3	110.970,31	113.489,34	160.200,00	31.470,76	0,512000	16.113,03	0,499906	15.732,42
4	112.232,84	114.780,53	181.800,00	44.417,63	0,409600	18.193,46	0,396751	17.622,73
5	113.318,87	115.891,21	185.537,88	46.092,47	0,327680	15.103,58	0,314882	14.513,67
					<b>VANTm</b>	<b>341,89</b>	<b>VANTM</b>	<b>-1.738,93</b>

Obtenidos los flujos y el VANTm como el VANTM se calcula la nueva TIR mediante la siguiente fórmula:

$$N.TIR = Tm + DT \left( \frac{VANTm}{VANTm - VANTM} \right)$$

$$N.TIR = 46 + 1 \left( \frac{341,89}{341,89 - (-1.738,93)} \right)$$

$$N.TIR = 25,16\%$$

Se procede a calcular la Tasa Interna de Retorno Resultante TIR.R, teniendo en cuenta la TIR.O (27,18%) que es la tasa original, y, la N.TIR que es la nueva tasa encontrada con el incremento en los costos, para ello, se utiliza la siguiente fórmula:

$$TIR.R = TIR.O - N.TIR$$

$$TIR.R = 27,18 - 25,16$$

$$TIR.R = 2,02$$

Asimismo, se calcula el porcentaje de variación entre las tasas encontradas, mediante la fórmula:

$$\%V = \left( \frac{TIR.R}{TIR.O} \right) * 100$$

$$\%V = \left( \frac{2,02}{27,18} \right) * 100$$

$$\%V = 7,43\%$$

Entonces, se determina la sensibilidad entre la variación de tasas y la nueva TIR encontrada, a través de la siguiente fórmula:

$$S = \frac{\%V}{N.TIR}$$

$$S = \frac{7,43}{25,16} = 0,30$$



El resultado de la sensibilidad es inferior a 1 con el 0,30 por lo que se determina que el proyecto no es sensible tras incrementar los costos en un 2,27% correspondiente a la tasa

de inflación más la tasa de riesgo país. Sin embargo, se puede considerar un límite de incremento en los costos para el proyecto y su rentabilidad.

### 6.5.6.2. Sensibilidad con Disminución en los Ingresos

En el segundo escenario se considera una disminución en los ingresos del proyecto basado en la tasa la tasa de inflación más la tasa del riesgo país. Esto con el fin de tener una tasa considerable, que permita conocer una realidad aproximada en la sensibilidad del proyecto.

En este sentido, los ingresos disminuyen un 2,27% anualmente de acuerdo a las tasas mencionadas y establecidas por el Banco Central del Ecuador (2023). Entonces, se obtiene los nuevos flujos que se detalla a continuación:

**Tabla 78.**

*Análisis de Sensibilidad – Disminución en los Ingresos*

Año	Ingreso Original	Disminución en los Ingresos 2,27%	Costo Totales	Flujo Neto	Factor de actualización (24%)	Valor Actual	Factor de actualización (25%)	Valor Actual
0				-96.491,99		-96.491,99		-96.491,99
1	160.200,00	156.563,46	108.054,98	32.616,87	0,8065	26.303,93	0,8000	26.093,50
2	160.200,00	156.563,46	109.567,48	31.652,65	0,6504	20.585,75	0,6400	20.257,70
3	160.200,00	156.563,46	110.970,31	30.758,35	0,5245	16.132,36	0,5120	15.748,27
4	181.800,00	177.673,14	112.232,84	43.410,90	0,4230	18.361,67	0,4096	17.781,11
5	185.537,88	181.411,02	113.318,87	45.101,46	0,3411	15.384,46	0,3277	14.778,85
					<b>VANTm</b>	<b>276,17</b>	<b>VANTM</b>	<b>-1.832,57</b>

Obtenidos los flujos y el VANTm como el VANTM se calcula la nueva TIR mediante la siguiente fórmula:

$$N.TIR = Tm + DT \left( \frac{VANTm}{VANTm - VANTM} \right)$$

$$N.TIR = 45 + 1 \left( \frac{276,17}{276,17 - (-1.832,57)} \right)$$

$$N.TIR = 24,13\%$$

Se procede a calcular la Tasa Interna de Retorno Resultante TIR.R, teniendo en cuenta la TIR.O (27,18%) que es la tasa original, y, la N.TIR que es la nueva tasa encontrada con la disminución en los ingresos, para ello, se utiliza la siguiente fórmula:

$$TIR.R = TIR.O - N.TIR$$

$$TIR.R = 27,18 - 24,13$$

$$TIR.R = 3,05$$

Se calcula el porcentaje de variación entre las tasas encontradas, mediante la fórmula:

$$\%V = \left( \frac{TIR.R}{TIR.O} \right) * 100$$

$$\%V = \left( \frac{3,05}{27,18} \right) * 100$$

$$\%V = 11,22\%$$

Entonces, se determina la sensibilidad entre la variación de tasas y la nueva TIR encontrada, a través de la siguiente fórmula:

$$S = \frac{\%V}{N.TIR}$$

$$S = \frac{11,22}{24,13} = 0,47$$

El resultado de la sensibilidad es inferior a 1 con el 0,47 por lo que se determina que el proyecto no es sensible tras disminuir los ingresos. Sin embargo, se considera un límite en la reducción de ingresos para que el proyecto no se vea afectado en su rentabilidad.

## 7. Discusión

La presente investigación basa en el proyecto de factibilidad para la implementación de un centro de formación artesanal en belleza en el cantón Gonzanamá ha permitido conocer algunos resultados muy relevantes que determinaron la viabilidad y factibilidad positiva del mismo. Para ello, es necesario conocer lo abordado en el contenido teórico y científico, así como en lo que han logrado algunos autores ya mencionados en el desarrollo del trabajo.

En primera instancia, la recopilación de información realizada en la investigación a través de la aplicación de la técnica de encuesta con un cuestionario basado en preguntas claves permitió conocer el mercado objetivo del proyecto y la aceptabilidad del mismo. Molina (2016) en su investigación relaciona a la recopilación de información directamente con el estudio de mercado, debido a que se pueden manejar los resultados para segmentar el mercado, analizar el mismo, y determinar la demanda del proyecto. En este sentido, la presente investigación realizó una segmentación del mercado objetivo que es el cantón Gonzanamá, considerando como población objeto a las mujeres mayores a 15 años, por su facilidad de entendimiento y capacidad de tomar decisiones claras, de ello, el 86,81% de las mujeres gonzanameñas manifestaron que si asistirían al centro de formación si se creara en el cantón, determinando la demanda efectiva del proyecto, a esto se suma que el 100% de las encuestadas mencionaron que en el sector no existen centros de este tipo, lo cual define como una oferta nula o 0, permitiendo que el proyecto tenga un punto favorable para continuar con los demás estudios, esto Molina lo determina como un proyecto potencial, sin embargo, recalca que la información obtenida no da factibilidad al mismo hasta no cumplir con los estudios restantes.

En cuanto al estudio técnico, Duffus Et al. (2018) determina como el aspecto más relevante para un proyecto de factibilidad, debido principalmente al establecimiento de la localización, tamaño y distribución del proyecto, y, requerimientos de recursos. A esto la presente investigación concuerda totalmente, ya que se estableció que la mejor localización del centro es la cabecera cantonal de Gonzanamá, debido a que cuenta con fácil acceso, servicios básicos esenciales y sobre todo espacio físico para prestar sus servicios, teniendo en cuenta que su capacidad será de 180 alumnas al año, tiempo que dura el curso de formación artesanal en belleza. Además, Schiliro (2021) menciona que la organización es una parte fundamental para realizar las actividades del centro así como para dar una imagen del mismo a la ciudadanía o sector en donde se encuentra operando, por ello, se determinó que la estructura organizacional este basada en dos puntos principales: el primero, debe mantenerse como un centro de formación artesanal el cual requiere de personal calificado y especializado en belleza y materias complementarias; el segundo, debe mantener una estructura basada en el reglamento de la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA), que menciona los tres niveles que deben existir (Directivo, de Apoyo y Formativo). Es por

estas dos razones, que se discrepa con los dos autores anteriores, ya que, aunque sus investigaciones son basadas en estudio de factibilidad para empresas o centros de belleza, no toman en cuenta lo estipulado por la JNDA, estructurando una organización poco apegada al reglamento, considerando que cada centro o empresa debe formarse en base a su propio enfoque, la presente investigación consideró necesario aplicar lo estipulado en dicho reglamento.

En referencia al estudio o análisis financiero, el cual parte desde el estudio anterior en donde se registró algunos de los requerimientos necesarios para el inicio de actividades del centro, López (2021) considera en su estudio que los rubros de las inversiones se calculados anualmente, sin embargo, de acuerdo con Bravo Et al. (2019) es necesario hacer de manera mensual teniendo en cuenta que es decisión de los inversionistas iniciar con el capital que esté a su alcance o que no les ocasione riesgos financieros, por ello, la presente investigación realizó cálculos mensuales y anuales, siendo estos últimos los rubros que determinaron la inversión inicial que fue de 96.491,99 dólares la cual será cubierta por capital de los inversionistas en un 50% y capital externo de BANECUADOR el 50% que es la tasa más baja en el sector con el 16,30% anual, asimismo, se calculó los costos totales que tendrá el proyecto en el primer año y en una proyección de 5 años (vida útil del proyecto). Estos costos, como lo menciona Viñán Et al. (2019) permitieron conocer el punto de equilibrio que demuestra cuanto debe trabajar el centro para cubrir sus costos sin tener pérdidas ni ganancias, el cual en la presente investigación se determinó que, trabajando en un 59,81% con la venta de 108 servicios (alumnas cursantes) se obtendrá 95.813,62 dólares que ayudarán a cubrir los costos.

Finalmente, la evaluación financiera que para Cevallos (2019) es necesario sólo conocer el VAN y TIR como indicadores para determinar la factibilidad del proyecto, Echeverría (2017) y Vásconez (2022) concuerdan que se debe someter a una evaluación de sensibilidad basada principalmente en el aumento de costos y disminución de ingresos. En este sentido, la presente investigación conjugó la evaluación en determinar indicadores como el VAN que se fijó en 27.291,43 dólares tras un ajuste con el factor de actualización correspondiente a la tasa de costo de capital del 16,30%; la TIR que se determinó en 27,18% tras flujos actualizados; la RBC que permitió conocer que tras 1 dólar invertido se genera 0,52 dólares de ganancia; y, el PRC que será de 3 años, 10 meses, 20 días. Estos resultados se sometieron a una sensibilidad de aumento de costos en un 2,27% debido a la tasa riesgo país e inflación, arrojando un resultado de 0,30 que es inferior 1 por tal razón se considera de baja sensibilidad al proyecto, mientras que, una disminución en los ingresos con la misma tasa permitió conocer que el proyecto tiene 0,47 de sensibilidad favorable para el proyecto.

## 8. Conclusiones

Una vez obtenidos los resultados, y cumpliendo con cada uno de los objetivos de la presente investigación a través del desarrollo de los estudios de mercado, técnico-organizativo, financiero y evaluación financiera, se concluye que:

En el estudio de mercado se pudo determinar que el mercado objetivo son las mujeres del cantón Gonzanamá mayores a 15 años, con una población de 3.628, de las cuales 2.996 se consideran demanda efectiva tras su respuesta en la pregunta 7 de la encuesta en donde mencionan que, si asistirían al centro de crearse en el sector, este número de mujeres también corresponde a demanda insatisfecha debido a la carencia de oferta sobre formación artesanal en belleza en el cantón.

En cuanto a la localización, el centro de formación artesanal en belleza se ubicará en la cabecera cantonal de Gonzanamá, específicamente en las calles 10 de Agosto entre 18 de noviembre y 24 de mayo, en el edificio posterior del restaurante “Mesón Andaluz”. Lugar céntrico que permite la facilidad de acceso para las aspirantes o participantes del curso, la facilidad de obtención de servicios básicos, la facilidad de obtención de materiales e insumos y de personal calificado en las materias que ofrecerá el centro.

El tamaño del proyecto tendrá una capacidad instalada para formar a 180 alumnas por año, la misma capacidad será utilizada durante toda la vida del proyecto, dejando claro que se puede incrementar de acuerdo a la demanda del sector. Esta capacidad se refleja en una infraestructura de 12,30m de ancho por 12,30m de largo con un total de 151,30m<sup>2</sup> distribuidos en un área administrativa compuesta por Director(a), Secretaria y Contadora, y, un área formativa conformada por dos aulas con capacidad para 30 alumnas cada una, además, una sección de baños y corredor como espacio común.

La estructura organizativa se basará en el reglamento de la JNDA artículo 9, que estará conformado por el Nivel Directivo conformado por Consejo Integral y Director(a); Nivel de Apoyo conformado por la Secretaria, Contadora y Personal de Servicios; y, Nivel Formativo conformado por Instructores(as) en Belleza e Instructores(as) en materias complementarias. La estructura se complementa con la Cultura Organizacional definida por la Misión, Visión, Objetivos, Valores y Políticas que debe cumplir el centro de formación que llevará el nombre de Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”, bajo constitución de Sociedad Anónima con una duración de 5 años de vida útil.

El análisis financiero permitió conocer que la inversión inicial para llevar a cabo el proyecto a funcionamiento del centro, tomando en cuenta los rubros anuales es de 96.491,99 dólares, los cuales serán cubiertos en un 50% por los accionistas y en otro 50% por BANECUADOR con una tasa de interés anual de 16,30%. Asimismo, se determinó que el precio de la matrícula en base a las respuestas obtenidas en las encuestas y, el margen razonable de utilidad como su redondeo será 50,00 durante los 5 años de vida útil de proyecto;

además, el precio por mensualidad con iguales factores que el de matrícula es de 70,00 dólares durante los 3 primeros años y 80,00 dólares durante el resto de vida útil del proyecto.

Con la clasificación de costos se determinó que, los costos variables corresponden a los sueldos y salarios del personal formativo o instructores debido a que son la mano de obra directa que puede variar de acuerdo a la demanda de participantes en el curso, su rubro es de 30.457,77 dólares el primer año; los costos fijos serán de 77.597,20 dólares. Con estos datos se obtuvo el punto de equilibrio, el cual determinó que el centro formativo debe operar en un 59,81% con la venta de 108 servicios aproximadamente para obtener los ingresos necesarios que cubran los costos sin obtener pérdidas, ni ganancias.

La evaluación financiera permitió conocer que el VAN es positivo con 27.291,43 dólares; la TIR es positiva con el 27,18% siendo superior a la tasa de costo de capital del 16,30%; la RBC es de 0,52 dólares de ganancia por cada unidad de dólar invertida; y, el PRC es de 3 años, 10 meses, 28 días. Por lo cual se considera factible el proyecto.

El análisis de sensibilidad demostró que, tras el incremento en los costos en un 2,27% basado en la tasa de inflación y de riesgo país, el proyecto demuestra una sensibilidad de 0,30; mientras que, tras la disminución de ingresos en un 2,27% se presenta en 0,47 lo cual se fija como baja o de poca sensibilidad, sin embargo, se considera un límite para lo deseado del rendimiento del proyecto.

En manera general, el proyecto se considera totalmente factible tras los estudios y análisis realizados, con lo cual es decisión de los inversionistas considerar la implementación del Centro de Formación Artesanal Particular “Señor del Buen Suceso”, en la rama de belleza teniendo en cuenta que la recuperación de capital es de mediano plazo y los márgenes de utilidad permiten obtener ganancias durante toda la vida útil del proyecto.

## 9. Recomendaciones

Para los inversionistas como para investigadores futuros se recomienda que:

Es aconsejable llevar a cabo la implementación y puesta en funcionamiento del proyecto en el menor plazo posible, esto debido a que los rubros corresponden a la actualidad del sector, además, se considera como una estrategia que permitirá generar y crear fuentes de trabajo en un corto plazo, y, también se establecerá como un impacto positivo y sostenible en la localidad, beneficiando a principalmente a las mujeres gonzanameñas con un fortalecimiento de sus conocimientos y otorgándoles oportunidades laborales que al mismo tiempo contribuyan al crecimiento económico personal y del cantón.

Dado que la inversión necesaria para el proyecto es moderada, los inversionistas pueden considerar la oportunidad de manera más favorable, por lo cual se recomienda realizar un análisis exhaustivo de los costos, ingresos proyectados y posibles riesgos, los cuales deben ser ajustados al tiempo en el cual ya se implemente el proyecto, esto a su vez permitirá contar con un panorama claro de la inversión y el potencial de retorno, los inversionistas pueden tomar decisiones informadas y estar dispuestos a asumir el riesgo en función de la viabilidad financiera del proyecto.

Basándose en los resultados del estudio que demuestran una alta aceptación del servicio propuesto, es fundamental que la formación artesanal en belleza sea de alta calidad, que exceda las expectativas de las alumnas y de las aspirantes a los cursos. Esto puede lograrse mediante la selección de un personal calificado, profesional y ética, que, a través de una comunicación transparente con las estudiantes, garanticen su satisfacción, además, de que sus conocimientos se potencialicen de manera constante lo cual genere una fidelización y propagación del servicio en el sector y otros cantones aledaños.

Para maximizar la visibilidad del centro y atraer a un público más amplio enfocado en la formación artesanal en belleza, se sugiere desarrollar y ejecutar una estrategia de marketing sólida, la misma que podría incluir la creación de un sitio web profesional, la presencia en plataformas de redes sociales relevantes y la promoción a través de medios locales. Además, se pueden considerar la promoción en instituciones educativas locales y participación en eventos comunitarios para aumentar la visibilidad del centro de formación.

Es esencial establecer un sistema de monitoreo y evaluación continuo para medir el desempeño del proyecto y realizar ajustes cuando sea necesario. Se recomienda mantenerse atento a las tendencias cambiantes en la industria de la belleza y los servicios, así como a las necesidades y preferencias de las mujeres del cantón Gonzanamá y de otros cantones aledaños. Asimismo, considerar la flexibilidad y la capacidad de adaptación del proyecto en situaciones de cambios de la economía nacional, regional y local, como otros factores atípicos que podrían afectar o mejorar la estimación en ingresos y costos tras la implementación del proyecto.



Finalmente, para futuros investigadores se recomienda considerar la fundamentación teórica y científica como guía principal para el estudio de un proyecto de factibilidad, además, de considerar cada una de las recomendaciones anteriores que forman un conjunto integral de directrices para futuros investigadores y emprendedores interesados en el establecimiento de un centro de formación en belleza, ya que, al adaptarlos conscientemente a las circunstancias específicas, les permitirá estar mejor preparados para enfrentar los desafíos, tomar decisiones informadas y alcanzar el éxito en la implementación de este tipo de proyectos, considerando que es un ámbito laboral y educativo pionero, pero dinámico e innovador en el cantón Gonzanamá.

## 10. Bibliografía

- Arias, E. (2020). Viabilidad. Economipedia. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/viabilidad.html>
- Arrieta, I. (2022). *¿Qué le trae el 2022 a la categoría Belleza y Cuidado Personal?* InStoreView. Obtenido de <https://www.instoreview.com/blog/que-le-trae-el-2022-a-la-categoria-belleza-y-cuidado-personal>
- Banco Central del Ecuador, BCE. (2023). *Información económica*. Obtenido de Tasa de inflación, Tasa de riesgo país.: <https://www.bce.fin.ec/informacioneconomica>
- BanEcuador B.P. (2023). *Microcréditos General*. Obtenido de Microcréditos para Comercio y Servicio.: <https://www.banecuador.fin.ec/informacion-general/tasas-de-interes/>
- Bravo, L., Valenzuela, A., Ramos, P., & Tejada, A. (2019). Perspectiva teórica del diagnóstico organizacional. *Revista Venezolana de Gerencia, Vol.24(88)*, 1-11. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/290/29062051021/29062051021.pdf>
- Cevallos, Á. (2019). Evaluación financiera de proyectos de inversión para la PYMES. *Dominio de las Ciencias, Vol.5(3)*, 375-390. Obtenido de <http://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/index>
- Coba, G. (2020). La industria cosmética en Ecuador espera la regulación. *PRIMICIAS, 1(1)*, 1. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/economia/cosmeticos-industria-procosmeticos-ecuador-cannabis/>
- Cuerpo de Bomberos del cantón Gonzanamá. (2023). *Requisitos para Obtención de Permiso de Funcionamiento*. Obtenido de <https://bomberosgonzama.gob.ec/index.php/quienes-somos/requisitos-para-obtencion-de-permiso>
- Duffus, D., Cuellar, A., & Escobar, Z. (2018). Estudio técnico para la evaluación de proyectos en la fase de pre inversión en Cuba. *Observatorio de la Economía Latinoamericana, 20(18)*, 1-16. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/05/evaluacion-proyectos-cuba.zip>
- Echeverría, C. (2017). Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto. *Revista Publicando, Vol.13(2)*, 172-188. Obtenido de [https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/836/pdf\\_604](https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/836/pdf_604)
- El Universo. (2019). Maquillaje con productos naturales, disponibles en Ecuador para cuidar el planeta. pág. 1. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2019/11/20/nota/7613654/maquillaje-productos-naturales-disponibles-ecuador-cuidar-planeta/>
- Espinoza, J., Jiménez, G., Mosquera, C., & Salazar, H. (2022). *"Beauty Innovation" Centro de especialidades médicas para la salud y belleza integral en la ciudad de Loja- Ecuador*.

- UIDE, Loja. Obtenido de <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/5710/1/UIDE-Q-TMAE-2023-10.pdf>
- Fernández, C. (2018). Análisis del concepto de belleza en la industria de cosmética e higiene personal. [*Bachelor thesis*]. Universidad de San Andrés. Obtenido de <https://repositorio.udes.edu.ar/jspui/bitstream/10908/16835/1/%5BP%5D%5BW%5D%20T.%20L.%20Adm.%20Fern%C3%A1ndez%20De%20Benedetti%2C%20Catalina.pdf>
- Floorplanner. (2023). *Diseño de planos arquitectónicos*. Obtenido de Floorplanner: <https://floorplanner.com/home>
- Gallart, V., Callarisa, L., & Sánchez, J. (2019). Concepto de marca y sus perspectivas de análisis: una revisión de la literatura. *Red MARKA*, Vol.23(1), 41-56. doi: <https://doi.org/10.17979/redma.2019.23.5454>
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Gonzanamá, GADM-G. (2022). *Página oficial, GADM-Gonzanamá*. Obtenido de Reseña Histórica: <https://gonzanama.gob.ec/index.php/gonzanama/resena-historica>
- González, C., Sánchez, V., & Fajardo, M. (2018). Los proyectos y sus dimensiones: una aproximación conceptual. *CONTEXTO*(7), 57-64. Obtenido de <https://revistas.ugca.edu.co/index.php/contexto/article/view/885/1362>
- González, M., & Blanco, M. (2022). Manual de capacitación 12: Estudio Financiero por IICA. En IICA, & M. Blanco (Ed.). Creative Commons Reconocimiento-Compartir. Obtenido de <https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/20754/BCO22088377e.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- González, M., & Blanco, M. (2022). Manual de capacitación 9: Estudio técnico por IICA. En IICA, & M. Blanco (Ed.). Creative Commons Reconocimiento-Compartir. Obtenido de <https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/20751/BVE22088374e.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Google Maps. (2023). *Croquis del cantón Gonzanamá*. Obtenido de GoogleMaps: <https://www.google.com.ec/maps/@-4.2303059,-79.4346775,20z?entry=ttu>
- Grupo Editorial Etecé. (2021). Proyecto. *Concepto de*. Editorial Etecé. Obtenido de <https://concepto.de/proyecto/>
- Guasco, C., & Luna, K. (2022). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría integral para las Pymes en el Cantón Cañar. *Dominio de las Ciencias*, Vol.8(1), 1071-1089. Obtenido de <http://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/index>
- Helmut, C. (2019). *Demanda potencial: cómo se calcula y ejemplos*. LIFEDER. Obtenido de <https://www.lifeder.com/demanda-potencial/>

- Instituto Nacional de Estadística y Censos, INEC. (2020). *¿Cómo crecerá la población en Ecuador?* Estadístico. Obtenido de [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion\\_y\\_Demografia/Proyecciones\\_Poblacionales/presentacion.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/Proyecciones_Poblacionales/presentacion.pdf)
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, INEC. (2022). *Proyección poblacional a nivel cantonal periodo 2020 - 2025*. Estadístico, Secretaría Nacional de Planificación, Sistema Nacional de Información. Obtenido de <https://sni.gob.ec/proyecciones-y-estudios-demograficos>
- Jair, J. (2020). Segmentación de mercado. Guadalajara. Obtenido de [http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/3432/1/Segmentaci%C3%B3n\\_mercado.PDF](http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/jspui/bitstream/123456789/3432/1/Segmentaci%C3%B3n_mercado.PDF)
- Junta Nacional de Defensa del Artesano, JNDA. (2021). Reglamento de Formación y Titulación Artesanal, Maestros de Taller. *ACUERDO MINISTERIAL Nro. MDT-2021-236*. Quito. Obtenido de <https://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/2021/09/AM-MDT-236-Reglamento-maestros-de-taller-FINAL-16-9-21-signed.pdf?x42051>
- Junta Nacional de Defensa del Artesano, JNDA. (2023). Unidad de Formación y Titulación Artesanal. Quito. Obtenido de <https://www.artesanos.gob.ec/institutos/unidad-de-formacion-y-titulacion-artesanal/>
- León, V., Erazo, J., Ivonne, C., & Bautista, J. (2019). Marketing mix de servicios de valor agregado de última milla. Valor y trascendencia de las 4 P. *Visionario Digital, Vol.3(2.2)*, 145-172. doi: <https://doi.org/10.33262/visionariodigital.v3i2.2.628>
- López, R. (2021). Evaluación financiera de Proyectos. En *Evaluación de Proyectos* (págs. 1-53). México: McGraw-Hill. Obtenido de [http://economia.unam.mx/ea20212/INSTRUMENTALES/LOPEZ\\_MART%C3%8DNEZ\\_REYNALDO\\_%20EVALUACI%C3%93N%20FINANCIERA%20DE%20PROYECTOS.pdf](http://economia.unam.mx/ea20212/INSTRUMENTALES/LOPEZ_MART%C3%8DNEZ_REYNALDO_%20EVALUACI%C3%93N%20FINANCIERA%20DE%20PROYECTOS.pdf)
- Masache, V. (2017). Estudio de Factibilidad, para la Implementación de un Centro de Belleza para damas en la ciudad de Catacocha, Cantón Paltas, Provincia Loja. [*Bachelor's thesis*]. Universidad Nacional de Loja, Loja. Obtenido de <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/19786/1/Viviana%20Nataly%20Masache%20Leon.pdf>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2022). *Boletín de Cifras Comercio Exterior 2022*. Estadístico, Quito. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2022/03/VFBoletinComercioExteriormarzo2022.pdf>
- Ministerio del Trabajo. (2023). *Salarios mínimos sectoriales Ecuador, 2023*. Obtenido de Actividades en materia de Gestión Administrativa; Otros tipos de Enseñanza:

- <https://www.trabajo.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php?id=6077&force=0>
- Molina, I. (2016). Creación de un centro de formación artesanal particular – C.E.F.A.P.I ubicado en la ciudad de Cayambe. [*Bachelor's thesis*]. Instituto Tecnológico Superior Japón, Quito. Obtenido de <http://190.57.147.202:90/xmlui/bitstream/handle/123456789/1539/TESIS%20I.%20M...%202.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Organización Internacional del Trabajo, OIT. (2023). Formación artesanal en belleza. Latinoamérica. Obtenido de <https://www.ilo.org/global/topics/apprenticeships/lang-es/index.htm>
- Pareja, D., Sánchez, L., & Grajales, Y. (2018). Estudio De Factibilidad Centro De Servicios De Belleza Palacio Rosa En El Centro De 2017. [*Master's thesis*]. Universidad Libre Seccional Pereira, Pereira, Colombia. Obtenido de <https://repository.unilivre.edu.co/bitstream/handle/10901/20350/ESTUDIO%20DE%20FACTIBILIDAD%20CENTRO%20DE%20SERVICIOS%20DE%20BELLEZA.pdf?sequence=1>
- Pasaca, M. (2017). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión* (Segunda ed.). GRAFICPLUS.
- Pérez, A. (2022). *¿Qué es un proyecto?* OBS Business School. Obtenido de <https://www.obsbusiness.school/blog/que-es-un-proyecto-una-definicion-practica>
- Prefectura de Loja. (2019). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2015-2025, PDOT*. Loja. Obtenido de <https://prefectura Loja.gob.ec/descargar/533/pdot/32791/pdot-2.pdf>
- Quiroa, M. (2020). Estudio de Factibilidad. (Economipedia, Ed.) Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-factibilidad.html>
- Registro Mercantil de Ecuador. (2023). *Inscripción de Constitución de Compañías o Sociedades*. Obtenido de Inscripción de Constitución de Compañías o Sociedades.: <https://www.gob.ec/dinarp/tramites/inscripcion-constitucion-companias-sociedades>
- Rodríguez, J. (2022). Qué es la factibilidad de un proyecto, cómo se estudia y ejemplos. *Hubspot*, 1. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-factibilidad>
- Schiliro, D. (2021). Estudio Técnico de Proyecto. *Diseño, Evaluación y Gestión de Proyectos*. UNTREF. Obtenido de <https://proyectosuntref.wixsite.com/proyectos/post/estudio-t%C3%A9cnico-de-proyecto>
- Segura, D. (2019). Proyecto de prefactibilidad para la creación de un salón de belleza en el sector sur de la ciudad de Guayaquil. [*Bachelor thesis*]. Universidad San Gregorio de Portoviejo, Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.sangregorio.edu.ec/bitstream/123456789/1470/1/TESIS%20FINAL%20-%20-%20DANIELA%20SEGURA%20CONTRERAS.pdf>

- Servicio de Rentas Internas, SRI. (2023). *Inscripción en el Registro Único de Contribuyente (RUC) para persona natural ecuatoriana y extranjera residente*. Obtenido de Requisitos Obligatorios.: <https://www.gob.ec/sri/tramites/inscripcion-registro-unico-contribuyente-ruc-persona-natural-ecuatoriana-extranjera-residente>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2020). *Ley de Compañías, Tercer Suplemento del Registro Oficial 347, 10-XII-2020*. Quito: Evolución Jurídica. Obtenido de <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2022-10/LEY%20DE%20COMPA%C3%91%C3%8DAS.pdf>
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2023). *Ley de Compañías*. Quito, Ecuador. Obtenido de <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2022-10/Resoluci%C3%B3n%20No.%20SCVS-INC-DNCDN-2022-0008.pdf>
- Viñán, J., Puente, M., Ávalos, J., & Córdova, J. (2018). *Proyectos de inversión: un enfoque práctico*. Riobamba: Aval ESPOCH. Obtenido de <http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2019-09-19-211329-63%20Libro%20Proyectos%20de%20inversio%CC%81n%20un%20enfocoque%20pra%CC%81ctico.pdf>

## 11. Anexos

### Anexo 1. Encuesta

[Se conoce a un centro de formación artesanal como una institución que promueve y enseña las artes y oficios tradicionales, contribuyendo a la preservación de la cultura y el patrimonio artesanal de una región o comunidad].

#### 1. Indique su edad

#### 2. ¿Qué nivel de instrucción o formación académica tiene?

*Marca solo un óvalo.*

- a. Primaria
- b. Secundaria
- c. Tercer Nivel
- d. Cuarto Nivel
- e. Ninguna

#### 3. ¿Qué tipo de actividad desempeña actualmente?

*Marca solo un óvalo.*

- a. Estudia
- b. Trabaja
- c. Ama de casa
- d. Otra actividad

#### 4. ¿Conoce usted sobre la formación artesanal en belleza?

*Marca solo un óvalo.*

- a. Si
- b. No

#### 5. ¿En la actualidad asiste a un centro de forma artesanal en belleza?

*Marca solo un óvalo.*

- b. Si
- b. No

#### 6. ¿En el cantón Gonzanamá conoce algún centro que ofrezca la formación artesanal en belleza?

*Marca solo un óvalo.*

- c. Si
- b. No

#### 7. ¿Le gustaría que el cantón Gonzanamá se implemente un centro de formación artesanal en belleza?

*Marca solo un óvalo.*

- d. Si
- b. No

**8. ¿Si se creara un centro de formación artesanal en belleza en el cantón Gonzanamá, Usted asistiría a él?**

*Marca solo un óvalo.*

e. Si

b. No

**9. ¿De las siguientes opciones señale: ¿Cuáles materias adicionales considera necesarias en el caso de la implementación de un centro de formación artesanal en belleza?**

*Selecciona todos los que correspondan.*

f. Contabilidad

g. Administración

h. Legislación

i. Proyectos

j. Emprendimiento

k. Inglés

l. Todas las anteriores

**10. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por la matrícula en el centro de formación artesanal en belleza?**

*Marca solo un óvalo.*

a. De 40 a 50 dólares

b. De 50 a 60 dólares

c. Más de 60 dólares

**11. ¿Qué precio cree correcto para la mensualidad en el centro de formación artesanal en belleza?**

*Marca solo un óvalo.*

a. De 80 a 90 dólares

b. De 90 a 100 dólares

c. Más de 100 dólares

**12. ¿Cuál o cuáles serían las modalidades de estudio que Usted considera más convenientes para recibir las clases en el centro de formación artesanal en belleza?**

*Marca solo un óvalo.*

a. Modalidad presencial (Salta a la pregunta 13)

b. Modalidad a distancia o intensiva (Salta a la pregunta 14)

**13. Modalidad presencial**

*Marca solo un óvalo. (Salta a la pregunta 15)*

i. Diurna



ii. Vespertina

iii. Nocturna

**14. Modalidad a distancia o intensiva**

*Marca solo un óvalo. (Salta a la pregunta 15)*

i. Viernes a domingo

ii. Sábado y domingo

**15. ¿Qué tipo de promoción le gustaría a Usted que el centro de formación artesanal en belleza otorgue a sus matriculados?**

*Selecciona todos los que correspondan.*

a. Descuento en la matrícula

b. Descuento en las mensualidades

c. Otorgamiento de ciertos materiales tras matricularse

d. Entrega de otros certificados en materias adicionales

**16. Del total de horas impartidas durante la formación artesanal en belleza por parte del centro, ¿cuántas horas cree conveniente que se designen a realizar actividades prácticas?**

*Marca solo un óvalo.*

a. El 25% de las horas

b. El 30% de las horas

c. El 40% de las horas

d. El 50% de las horas

e. Más del 50% de las horas

## Anexo 2. Capturas de las preguntas y resultados obtenidos por medio de Google Forms.

**¿Qué tipo de actividad desempeña actualmente?**

a. Estudia

b. Trabaja

c. Ama de casa

d. Otra actividad

Añadir comentarios a una respuesta individual

---

**¿Conoce usted sobre la formación artesanal en belleza?**

a. Si

b. No

Añadir comentarios a una respuesta individual

**¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por la matrícula en el centro de formación artesanal en belleza?**

a. De 40 a 50 dólares

b. De 50 a 60 dólares

c. Más de 60 dólares

Añadir comentarios a una respuesta individual

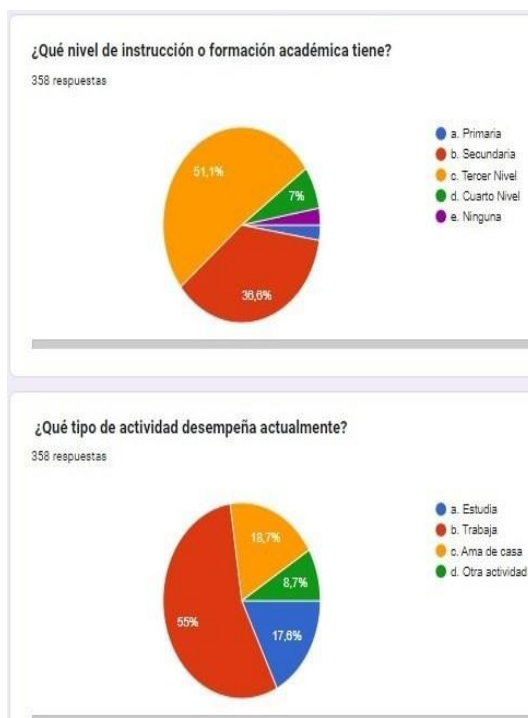
---

**¿Qué precio cree correcto para la mensualidad en el centro de formación artesanal en belleza?**

a. De 80 a 90 dólares

b. De 90 a 100 dólares

c. Más de 100 dólares



Nota. Capturas extraídas de Google Forms, herramienta para encuestas digitales.

### Anexo 3. Certificado de traducción del resumen

CERTF. N° 9.2 – 2024  
Loja, 27 de febrero del 2024

El suscrito Franco Guillermo Abrigo Guarnizo.

**Lcdo. En Ciencias de la Educación Mención Idioma Inglés**

A petición de la parte interesada y en forma legal.

### **CERTIFICA:**

Que **María Yulliet Torres Riofrio** con cédula de identidad número **1150681870**, estudiante de la Carrera de Administración de Empresas de la Facultad Jurídica, Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja, completó satisfactoriamente la presente traducción de español a inglés del Trabajo de Integración Curricular denominado **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN ARTESANAL EN BELLEZA EN EL CANTÓN GONZANAMÁ.**

Traducción que fue guiada y revisada minuciosamente por mi persona. En consecuencia, se da validez a la presentación de la misma. Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, pudiendo la interesada hacer uso del presente documento en lo que estimare conveniente.

Atentamente,



Firmado electrónicamente por:

FRANCO GUILLERMO ABRIGO GUARNIZO

.....  
Franco Guillermo Abrigo Guarnizo

**Lcdo. En Ciencias de la Educación Mención Idioma Inglés**

Número de Registro Senescyt: 1008-2021-2368808

Cédula: 1104492127

email: [franco.abrigo@hotmail.com](mailto:franco.abrigo@hotmail.com)

celular: 0990447198