

REPÚBLICA DEL ECUADOR



**INSTITUTO SUPERIOR
TECNOLÓGICO TENA**
Tecnología, Innovación y Desarrollo



ADMINISTRACIÓN

**FACTIBILIDAD FINANCIERA Y ECONÓMICA PARA LA
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES
AMAZÓNICOS A BASE DE Balsa EN LA CIUDAD DE TENA.**

Informe Final de Trabajo de Integración Curricular, presentado como requisito parcial para optar por el título de Tecnólogo Superior en Administración.

AUTORAS: Yolanda Sacha Andy Chimbo

Erika Vanessa Zambrano Valle

DIRECTOR: Ing. Henry Fabian Chango.,Mg

Tena - Ecuador

2025

APROBACIÓN DEL DIRECTOR

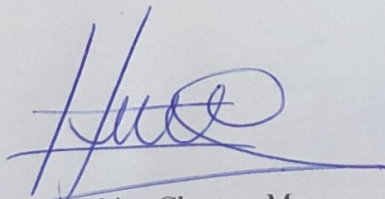
ING. Henry Fabian Chango Chango., MG.

DOCENTE DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO TENA.

CERTIFICA:

En calidad de Director del Trabajo de Integración Curricular denominado: **FACTIBILIDAD FINANCIERA Y ECONÓMICA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES AMAZÓNICOS A BASE DE Balsa en la Ciudad de Tena**, de autoría de las señoritas **YOLANDA SACHA ANDY CHIMBO**, con CC. 1501127631, **ERIKA VANESSA ZAMBRANO VALLE**, con CC. 2200600100 estudiantes de la Carrera de Tecnología Superior en Administración del Instituto Superior Tecnológico Tena, **CERTIFICO** que se ha realizado la revisión prolija del Trabajo antes citado, cumple con los requisitos de fondo y de forma que exigen los respectivos reglamentos e instituciones.

Tena, 17 de febrero de 2025



Ing. Henry Fabian Chango.,Mg

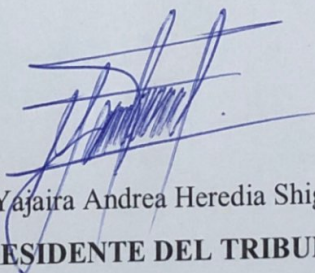
DIRECTOR

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

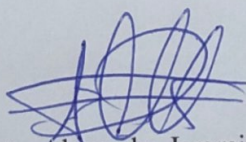
Tena, 7 de marzo de 2025

Los Miembros del Tribunal de Grado abajo firmantes, certificamos que el Trabajo de Integración Curricular denominado: FACTIBILIDAD FINANCIERA Y ECONÓMICA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES AMAZÓNICOS A BASE DE Balsa en la Ciudad de Tena, presentados por YOLANDA SACHA ANDY CHIMBO y ERIKA VANESSA ZAMBRANO VALLE, estudiantes de la Carrera de Tecnología Superior en Administración del Instituto Superior Tecnológico Tena, ha sido corregida y revisada; por lo que autorizamos su presentación.

Atentamente;



Ing. Yajaira Andrea Heredia Shiguango
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



Ing. Betty Alexandra Jaramillo Tituaña
MIEMBRO DEL TRIBUNAL



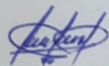
Eco. Christian Andrés Castro Viteri
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

AUTORÍA

Nosotras, ANDY CHIMBO YOLANDA SACHA Y ZAMBRANO VALLE ERIKA VANESSA, declaramos ser las autoras del presente Trabajo de Integración Curricular denominado: **FACTIBILIDAD FINANCIERA Y ECONÓMICA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES AMAZÓNICOS A BASE DE Balsa en la Ciudad de Tena**, y absolvemos expresamente al Instituto Superior Tecnológico Tena, y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

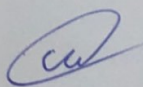
Adicionalmente aceptamos y autorizamos al Instituto Superior Tecnológico Tena, la publicación de nuestro trabajo de Titulación en el repositorio institucional-biblioteca Virtual.

AUTORES:



ANDY CHIMBO YOLANDA SACHA

CÉDULA: 150112763-1



ZAMBRANO VALLE ERIKA VANESSA

CÉDULA: 220060010-0

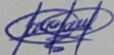
FECHA: Tena, 13 de marzo de 2025

CARTA DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR

Nosotras, YOLANDA SACHA ANDY CHIMBO y ERIKA VANESSA ZAMBRANO VALLE , declaramos ser las autoras del Trabajo de Integración Curricular titulado: FACTIBILIDAD FINANCIERA Y ECONÓMICA PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES AMAZÓNICOS A BASE DE Balsa en la Ciudad de Tena, como requisito para la obtención del Título de: TECNÓLOGO SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN: autorizamos al Sistema Bibliotecario del Instituto Superior Tecnológico Tena, para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual del Instituto, a través de la visualización de su contenido que constará en el Repositorio Digital Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio el Instituto. El Instituto Superior Tecnológico Tena, no se responsabiliza por el plagio o copia del presente trabajo que realice un tercero. Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Tena, 13 de marzo de 2025, firma el autor.

AUTOR: Andy Chimbo Yolanda Sacha.

FIRMA: 

CÉDULA: 150112763-1

DIRECCIÓN: Sector Cotococha vía Ahuano km 10

CORREO ELECTRÓNICO: yolanda.andy@est.itstena.edu.ec

CELULAR: 0968549155

AUTOR: Zambrano Valle Erika Vanessa.

FIRMA: 

CÉDULA: 220060010-0

DIRECCIÓN: Yutzupino.

CORREO ELECTRÓNICO: erika.zambrano@est.itstena.edu.ec

CELULAR: 0991246016

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR: Ing. Henry Fabian Chango., Mg

TRIBUNAL DEL GRADO:

Ing. Yajaira Andrea Heredia Shiguango (Presidente).

Ing. Betty Alexandra Jaramillo Tituaña (Miembro).

Eco. Christian Andrés Castro Viteri (Miembro).

DEDICATORIA

A Dios, por ser mi guía y fortaleza en cada paso de este camino, iluminando mi sendero con fe, esperanza y amor.

A mi madre, cuyo sacrificio, amor incondicional y enseñanzas han sido mi mayor motivación para alcanzar mis metas. Gracias por ser mi ejemplo de perseverancia y dedicación.

A mi familia, por su apoyo constante, sus palabras de aliento y su confianza en mí, incluso en los momentos más difíciles. Cada logro que obtengo es también suyo.

A mis amigos, que han sido mi red de apoyo y han compartido conmigo risas, lágrimas y aprendizajes. Su compañía ha hecho este viaje más significativo.

A mis maestros, por compartir su conocimiento y encender en mí la llama de la curiosidad y el deseo de superarme día a día. Su guía ha sido invaluable.

Y, finalmente, a mí mismo, por no rendirme, por creer en mis sueños y por trabajar con dedicación para hacerlos realidad. Este logro es la prueba de que todo esfuerzo vale la pena.

Con gratitud y cariño, dedico este proyecto a todos aquellos que han sido parte de mi historia.

Yolanda Sacha Andy Chimbo

DEDICATORIA

Con sincera gratitud y aprecio, dedico este trabajo a todas las personas e instituciones que han sido parte esencial de mi vida y de este logro:

A Dios, por ser mi guía y fortaleza, por brindarme sabiduría en los momentos de incertidumbre y por llenar de esperanza mi camino.

A mi familia, por su amor incondicional, por ser mi pilar en los momentos difíciles y por creer en mí cuando más lo necesitaba. Su apoyo y sacrificio han sido la base de todo lo que he conseguido.

A mis compañeros y amigos, con quienes compartí experiencias inolvidables, retos superados en equipo y momentos de aprendizaje mutuo. Su compañía hizo que este trayecto fuera más significativo.

A mis profesores, quienes con dedicación y compromiso me brindaron las herramientas y conocimientos necesarios para alcanzar este objetivo. Sus enseñanzas son un legado que llevaré siempre conmigo.

A mi institución educativa, por abrirme las puertas al conocimiento y por ser un espacio donde crecí tanto profesional como personalmente.

Finalmente, a todas las personas que, de una u otra forma, contribuyeron a este logro con su tiempo, apoyo y palabras de aliento. Este trabajo es un reflejo del esfuerzo colectivo y del impacto positivo que cada uno ha dejado en mi vida.

¡Gracias infinitas!

Erika Vanessa Zambrano Valle

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a todas las personas que han hecho posible la realización de esta tesis.

En primer lugar, a mi asesor Ing. Henry Chango, por su apoyo, paciencia y conocimientos que me permitieron desarrollar mi investigación de manera exitosa.

A mis familiares y amigos por su apoyo incondicional y comprensión durante este tiempo. Su motivación y amor fueron fundamentales para superar los obstáculos que se me presentaron.

Al INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO TENA, por proporcionarme las herramientas y recursos necesarios para completar mi formación académica.

A todos los que de una u otra forma me ayudaron a hacer posible este proyecto.

Gracias por todo.

Yolanda Sacha Andy Chimbo

AGRADECIMIENTO

Con profunda gratitud y amor, dedico este trabajo a quienes han sido mi inspiración, mi fortaleza y mi guía a lo largo de esta importante etapa de mi vida:

A mis padres, Elvira Valle y Francisco Zambrano, por su amor incondicional, paciencia y fe en mí. Su apoyo constante ha sido el cimiento sobre el cual he construido este logro.

A mi abuela, Jacinta Farfán, por su sabiduría y apoyo emocional.

Al señor Alberto Columba, quien ha sido como un segundo padre en mi vida, siempre presente, aconsejándome y apoyándome en cada paso del camino. Su influencia y orientación han sido fundamentales en mi crecimiento personal y profesional.

A mis hermanos, por su apoyo incondicional y amor. Han sido un pilar en mi vida y me han ayudado a mantener la motivación y fuerza para seguir adelante.

A mi tutor de tesis, el Ing. Henry Chango, quien con su experticia, paciencia y dedicación me guio en la investigación y desarrollo de este proyecto. Su apoyo y orientación fueron esenciales para alcanzar mis objetivos.

A mis compañeros de clase y amigos, por su apoyo y palabras de ánimo, por las largas horas de trabajo en equipo y por compartir conmigo este camino lleno de desafíos y aprendizajes.

A mis profesores, quienes con su dedicación y esfuerzo nos han brindado las herramientas necesarias para enfrentar los retos profesionales. Su guía y sabiduría han sido un pilar fundamental en mi formación.

Al Instituto Superior Tecnológico Tena, por brindarme un espacio de crecimiento, aprendizaje y oportunidades. Esta institución ha sido clave en mi desarrollo personal y profesional, y siempre guardaré un profundo agradecimiento por todo lo que me ha brindado.

¡Gracias infinitas a todos!"

Erika Vanessa Zambrano Valle

ÍNDICE DE CONTENIDO.

PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL DIRECTOR	ii
CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR.....	iii
AUTORÍA	iv
CARTA DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR.....	v
DEDICATORIA	vii
DEDICATORIA	viii
AGRADECIMIENTO	ix
AGRADECIMIENTO	x
ÍNDICE DE CONTENIDO.	xi
A. TÍTULO	1
RESUMEN	2
ABSTRACT.....	3
B. FUNDAMENTACIÓN DEL TEMA.....	4
2.1 Necesidad.....	4
2.2 Actualidad.....	7
2.3 Importancia	9
2.4 Presentación del problema de investigación a responder	10
2.5 Delimitación.....	12
2.5.1 Delimitación Espacial.....	12
2.5.2 Delimitación Temporal.....	12
2.6 Beneficiarios	12
2.6.1 Directos	12
2.6.2 Indirectos	12
C. OBJETIVOS.....	13
3.1 Objetivo General.....	13
3.2 Objetivos Específicos	13
D. ASIGNATURAS INTEGRADORAS.....	14
E. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	18
5.1. Viabilidad Financiera.....	18

5.1.1.	Estudio de factibilidad	21
5.1.2.1.	Elementos principales de un estudio de factibilidad	22
5.1.2.	Contabilidad financiera.....	23
5.2.	Administración.....	27
5.2.1.	Estudio de Mercado.....	30
5.2.2.	Emprendimiento.....	32
5.3.	Marco Legal	37
5.4.	Marco Conceptual.....	39
F.	METODOLOGÍA.....	41
6.1	Materiales y equipos	41
6.1.1	Medios tecnológicos.....	41
6.1.2	Material didáctico.....	41
6.2	Ubicación del Área de estudio.....	41
6.2.1	Población	42
6.3	Tipo de investigación / estudio	43
6.3.1	En función del propósito.....	43
6.3.2	Por su nivel de profundidad.....	44
6.3.3	Por la naturaleza de los datos y la información.....	44
6.4	Metodología para cada objetivo	49
6.4.1.	Metodología para el Objetivo 1.....	49
6.4.2.	Metodología para el Objetivo 2.....	50
6.4.3.	Metodología para el Objetivo 3.....	50
G.	RESULTADOS.....	52
7.4.1.	Resultados del Objetivo 1.....	52
7.4.2.	Resultados del Objetivo 2.....	66
7.4.3.	Resultados del Objetivo 3.....	68
H.	CONCLUSIONES	88
I.	RECOMENDACIONES.....	89
J.	BIBLIOGRAFÍA	90
K.	ANEXOS	99

ÍNDICE DE TABLAS.

Tabla 1. Obstáculos para el acceso al financiamiento. -----	6
Tabla 2. Asignaturas integradoras -----	14
Tabla 3. Principios administrativos. -----	27
Tabla 4. De la edad de los encuestados. -----	53
Tabla 5. Del género de los encuestados. -----	54
Tabla 6. Dispuesto a adquirir artesanías Amazónicas de balsa -----	55
Tabla 7. Preferencia de artesanías decorativas. -----	56
Tabla 8. Artesanías con elementos culturales. -----	57
Tabla 9. Preferencia por artesanías funcionales. -----	58
Tabla 10. Precio preferente para artesanías de balsa. -----	59
Tabla 11. Importancia en la relación calidad-precio. -----	60
Tabla 12. Implementación de local físico de artesanías Amazónicas de Balsa en Tena. -----	61
Tabla 13. Preferencia por local físico en el centro de Tena. -----	62
Tabla 14. Horarios amplios para el local en fines de semana. -----	63
Tabla 15. Recomendación de productos artesanales de balsa. -----	64
Tabla 16. Cálculo de precio de la balsa. -----	66
Tabla 17. Costos de mano de obra. -----	67
Tabla 18. Costo CIF. -----	68
Tabla 19. Resumen Costos de producción. -----	68
Tabla 20. Estado de Costo de Producción. -----	69
Tabla 21: Productos. -----	71
Tabla 22. Costos de producción. -----	72
Tabla 23. P.V.P -----	73
Tabla 24. Depreciación Total. -----	73
Tabla 25. Plan de inversión. -----	74
Tabla 26. Especificación de financiamiento. -----	75
Tabla 27. Tabla de amortización anual. -----	76
Tabla 28. Tabla de amortización mensual. -----	76
Tabla 29. Cantidad estimada de producción. -----	80
Tabla 30. Ingresos proyectados. -----	80
Tabla 31. Flujo de caja proyectado. -----	81

Tabla 32. Estado de resultado proyectado.	82
Tabla 33. Balance general proyectado.	83
Tabla 34. VAN Y TIR.	85
Tabla 35. Relación Costo-Beneficio.	85
Tabla 36. PRI.	85
Tabla 37. Datos del punto de equilibrio.	86
Tabla 38. Punto de equilibrio.	87

ÍNDICE DE GRÁFICOS.

Gráfico 1. Empresas morosa en Chile.	6
Gráfico 2. Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) en Ecuador.	8
Gráfico 3. Edad.	53
Gráfico 4. Del género de los encuestados.	54
Gráfico 5. Dispuestos a adquirir artesanías Amazónicas de balsa.	55
Gráfico 6. Preferencia de artesanías decorativas.	56
Gráfico 7. Artesanías con elementos culturales.	57
Gráfico 8. Preferencia por artesanías funcionales.	58
Gráfico 9. Precio preferente para artesanías de balsa.	59
Gráfico 10. Importancia en la relación calidad-precio.	60
Gráfico 11. Implementación de local físico de artesanías Amazónicas de Balsa en Tena.	61
Gráfico 12. Preferencia por local físico en el centro de Tena.	62
Gráfico 13. Horarios amplios para el local en fines de semana.	63
Gráfico 14. Recomendación de productos artesanales de balsa.	64

ÍNDICE DE FIGURAS.

Figura 1. Árbol del problema.	11
Figura 2: Jerarquización de Variable.	18
Figura 3 Modelo de gestión organizacional basado en el logro de objetivos.	30

A. TÍTULO

**FACTIBILIDAD FINANCIERA Y ECONÓMICA PARA LA
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES
AMAZÓNICOS A BASE DE Balsa EN LA CIUDAD DE TENA.**

RESUMEN

La investigación se centra en un estudio de factibilidad económica y financiera para la producción y comercialización de productos artesanales elaborados con balsa en Tena, Ecuador. Su objetivo es evaluar la viabilidad del proyecto, aprovechando los recursos naturales de la región y promoviendo el desarrollo económico local. Se realizó un diagnóstico de mercado, que incluyó una encuesta a 382 personas, revelando que un 93,9% estaría dispuesto a adquirir estas artesanías. El análisis de costos de producción consideró materia prima, mano de obra y gastos operativos, lo que permitió establecer precios adecuados y proyectar la rentabilidad del emprendimiento. El estudio financiero muestra una inversión inicial de \$30.000,00 de la cual el 98,33% proviene de financiamiento externo y el 1,67% de fuentes propias. Los estados financieros proyectados para cinco años indican un flujo de efectivo de \$12.786,88 sin descuento y un flujo de efectivo descontado \$10.986,88, con un crecimiento anual del 3,5%. Los indicadores financieros muestran un VAN de \$10.598,47 una TIR del 35%, un costo-beneficio de 0,52 por cada dólar invertido, y un PRI de 2 años, 3 meses y 18 días, confirmando la viabilidad del proyecto y su rentabilidad desde el primer año de operación.

Palabras clave: Factibilidad, inversión, rentabilidad, balsa, artesanía.

ABSTRACT

The research focuses on an economic and financial feasibility study for the production and marketing of handicraft products made from balsa in Tena, Ecuador. Its objective is to evaluate the viability of the project, taking advantage of the region's natural resources and promoting local economic development. A market diagnosis was carried out, which included a survey of 382 people, revealing that 93,9% would be willing to purchase these crafts. The analysis of production costs considered raw materials, labor and operating expenses, which allowed establishing appropriate prices and projecting the profitability of the venture. The financial study shows an initial investment of \$30.000,00 of which 98,33% comes from external financing and 1,67% from own sources. The financial statements projected for five years indicate a cash flow of \$12.786,88 without discount and a discounted cash flow of \$10.986,88, with an annual growth of 3,5%. The financial indicators show a NPV of \$10.598,47, an IRR of 35%, a cost-benefit of 0,52 for each dollar invested, and a PRI of 2 years, 3 months and 18 days, confirming the viability of the project and its profitability from the first year of operation.

Keywords: Feasibility, investment, profitability, raft, crafts.

Carolina Romero A.
Leda. Carolina Romero Álava
Coordinadora del Centro de Idiomas

B. FUNDAMENTACIÓN DEL TEMA

2.1 Necesidad

En América Latina, el emprendimiento se presenta como una alternativa importante para luchar contra el desempleo y el empleo informal, particularmente para los jóvenes. Esto se debe a que el emprendimiento puede ayudar a mejorar la productividad, crear empleo, aumentar los ingresos y, en última instancia, contribuir al desarrollo económico. Hay, sin embargo, desafíos a los que se enfrenta el emprendimiento. Estos incluyen la ausencia de políticas públicas apropiadas, la inexistencia de acceso al financiamiento y las diferencias económicas entre los países. En la práctica, este último dificulta que los proyectos existentes logren un desarrollo total y alcancen un nivel más alto. Por lo tanto, es importante introducir políticas que fomenten la innovación, proporcionen recursos que estén dirigidos a promover el crecimiento económico y la vez sostenible además de inclusivo en la región. A la vez es importante destacar la necesidad de que todo esto se base en un enfoque inclusivo que permita reducir desigualdades.

En 2022, América Latina y el Caribe se enfrentó a un entorno económico y social complicado, caracterizado por un bajo crecimiento, presiones inflacionarias, disminución en la creación de empleo y reducción de la inversión. Estas condiciones, acompañadas de crecientes demandas sociales, han planteado retos significativos para las políticas macroeconómicas, las cuales deben balancear la reactivación económica, el control de la inflación y la sostenibilidad fiscal (CEPAL, 2022).

Según Aguirre y Flores (2018), Latinoamérica, como señala la CEPAL, se caracteriza por ser una de las regiones más desiguales del mundo en términos económicos y sociales. Esta inequidad no solo se refleja en la comparación con otras regiones globales, sino también dentro de los mismos países de la región, donde las disparidades entre las naciones vecinas son significativas. Las diferencias políticas, económicas y sociales profundizan una brecha que obstaculiza el desarrollo equitativo. Este contexto resalta los desafíos estructurales que enfrenta la región para lograr una integración y desarrollo más equilibrado.

BID/BM (2014) señala que el emprendimiento en América Latina es diverso, coexistiendo emprendedores de alto crecimiento con emprendedores de subsistencia, predominando estos últimos debido a la informalidad y la falta de empleos calificados.

Por lo expuesto anteriormente se puede mencionar que el emprendimiento en América Latina refleja una mezcla compleja de realidades, donde muchos optan por crear microempresas informales ante la falta de oportunidades laborales formales. Aunque la región cuenta con un amplio sector emprendedor, una gran parte está motivada más por necesidad que por innovación o alto crecimiento. Esto se relaciona con factores como la informalidad económica, cargas tributarias, y regulaciones del sector público que dificultan tanto la sostenibilidad como el crecimiento de los negocios. En particular, los emprendedores jóvenes enfrentan barreras similares a las de los adultos, perpetuando la informalidad y limitando su potencial de desarrollo. Sin embargo, el emprendimiento de subsistencia juega un papel fundamental al mitigar la falta de empleos y servir como un medio de supervivencia económica para los hogares más vulnerables.

Por otro lado, el acceso al financiamiento es uno de los principales desafíos que enfrentan los emprendedores y pequeñas empresas en América Latina, especialmente en Ecuador. Según GEM (2017), muchos negocios cierran por baja rentabilidad y dificultades para acceder a capital. García y Villafuente (2015) destacan que, aunque las PYMES prefieren el financiamiento bancario, su percepción es negativa debido a altos costos, plazos inadecuados y requisitos engorrosos. Estos factores limitan el desarrollo de los negocios, lo que subraya la necesidad de mejorar las condiciones de acceso al crédito.

Resaltando lo mencionado anteriormente esto evidencia que los problemas de acceso al financiamiento afectan tanto la estabilidad como el crecimiento de los negocios. Es fundamental implementar estrategias que ofrezcan créditos más accesibles y flexibles, ajustados a las necesidades de las PYMES. Con ello, se puede promover un entorno más favorable para su desarrollo y competitividad a largo plazo.

A continuación, se presenta una tabla que resume los principales obstáculos para el acceso al financiamiento bancario según García y Villafuerte (2015):

Tabla 1.

Obstáculos para el acceso al financiamiento.

Obstáculo	Porcentaje de PYMES afectadas
Costos altos	70,59%
Plazos inadecuados	56,21%
Recorte en la cuantía solicitada	63,73%
Documentación compleja	57,84%
Demora en la concesión	71,24%
Requisitos de garantías	69,93%

Fuente: (García & Villafuerte, 2015)

Esta tabla evidencia las barreras más significativas que enfrentan las empresas ecuatorianas al intentar acceder a financiamiento formal, destacando la urgencia de reformar los mecanismos crediticios para apoyar al sector empresarial.

El informe de Deuda Morosa de Empresas de la Universidad San Sebastián y Equifax (2018) arroja los siguientes resultados respecto a las empresas Chilenas Morosas:

Gráfico 1.

Empresas morosas en Chile.



Fuente: (García & Villafuerte, 2015)

2.2 Actualidad

Ecuador es un país que actualmente se encuentra en una etapa de desarrollo media, todavía altamente dependiente de la explotación de recursos naturales no renovables, pero con grandes potencialidades de desarrollo dada su riqueza natural y mega diversidad. Al momento el mayor desafío para Ecuador es transformar su matriz productiva para depender menos de recursos naturales no renovables y más de productos con valor agregado y alto contenido en conocimiento. En los últimos años, ha dado un salto en infraestructura vial, comunicacional y logística, así como en educación y salud. Ahora el principal objetivo es fortalecer el sector productivo para lograr esta gran meta. Siendo el Ecuador uno de los países más emprendedores del mundo las potencialidades para la creación de empresas innovadoras y competitivas se hacen evidentes y es por esto que se vuelve necesario implementar políticas que faciliten el desarrollo de un ecosistema amigable para el nacimiento de las empresas del futuro. (Alianza para el emprendimiento y la innovación, 2014)

Brevemente a lo citado, Ecuador, aunque aún depende de recursos no renovables, tiene un gran potencial para avanzar hacia una economía basada en productos de mayor valor agregado. Con avances recientes en infraestructura, educación y salud, el desafío principal es fortalecer el sector productivo e impulsar políticas que promuevan un entorno favorable para la creación de empresa.

El emprendimiento en Ecuador se enfoca principalmente en el comercio y la oferta de bienes y servicios en el mercado interno, impulsado por el deseo de incrementar ingresos, alcanzar independencia económica y cubrir necesidades específicas (Zamora, 2018). Según el Global Entrepreneurship Monitor (2016), el Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) del país se ubica en 31,8%, lo que significa que casi un tercio de la población adulta está iniciando o gestionando un negocio con menos de 3,5 años de operación. Este porcentaje posiciona a Ecuador como uno de los países con mayores niveles de emprendimiento en América Latina en años recientes, lo que evidencia un dinamismo económico significativo pero concentrado en actividades tradicionales.

La gráfica 2 puede ilustrar el porcentaje de adultos involucrados en emprendimientos tempranos en Ecuador (31,8%) en contraste con el porcentaje restante de la población adulta (68,2%) que no realiza estas actividades.

Gráfico 2.

Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) en Ecuador.



Fuente: (GRUPO FARO, 2019)

De acuerdo con GRUPO FARO (2019), en Ecuador, el emprendimiento enfrenta barreras importantes, entre las que destacan la ausencia de una estrategia nacional y una ley que promueva esta actividad. Además, las dificultades de acceso al crédito y los bajos niveles de inclusión financiera agravan la situación, limitando las oportunidades de desarrollo para los emprendedores. Estos factores, relacionados con las condiciones restrictivas de las instituciones financieras, evidencian la necesidad de implementar políticas públicas que fortalezcan el ecosistema emprendedor y permitan un crecimiento más inclusivo y sostenible.

El aporte del PIB en los emprendimientos es fundamental para reducir el desempleo, ya que estos negocios crean nuevos puestos de trabajo y promueven un crecimiento económico sostenible. Al incentivar la creación de empresas innovadoras y competitivas, se generan oportunidades laborales que contribuyen a disminuir la tasa de desempleo y fortalecen el tejido económico del país, al mismo tiempo que impulsan la diversificación y expansión del sector productivo.

2.3 Importancia

El desarrollo de la investigación sobre la factibilidad financiera y económica para la comercialización de productos artesanales amazónicos a base de balsa en la ciudad de Tena es fundamental, ya que permite evaluar el potencial de este sector para impulsar el desarrollo sostenible en la región. Este tipo de emprendimiento no solo fomenta la generación de empleo local y el fortalecimiento de las economías familiares, sino que también promueve la conservación de la cultura y la biodiversidad amazónica. Además, al analizar la viabilidad financiera y económica, se pueden identificar oportunidades y desafíos clave, optimizando los recursos disponibles y creando estrategias para acceder a mercados más amplios. Esto contribuye a posicionar a los productos artesanales amazónicos como una opción competitiva y sostenible en el mercado, integrando el respeto por las tradiciones locales con un enfoque de desarrollo económico inclusivo.

La comercialización de productos artesanales amazónicos a base de balsa representa una oportunidad para promover el desarrollo económico local y fortalecer las cadenas productivas sostenibles en la región amazónica ecuatoriana. Esta investigación es crucial por varias razones que se fundamentan en estudios previos, disposiciones legales y principios de desarrollo sostenible.

El estudio de la factibilidad económica y financiera permite identificar las condiciones necesarias para establecer un negocio rentable, evaluar el impacto social y económico en las comunidades indígenas y fomentar prácticas económicas sostenibles. Según la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2021), uno de los ejes estratégicos es promover la economía circular y sostenible, especialmente en zonas de alta biodiversidad como la Amazonía. Este tipo de proyectos se alinea con esos objetivos, generando empleo local y fortaleciendo las capacidades productivas de los artesanos.

La Constitución de la República del Ecuador (2008) establece en el artículo 408 que los recursos naturales y sus productos derivados deben ser aprovechados de manera sostenible para beneficiar a las comunidades locales. Asimismo, el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) enfatiza la necesidad de apoyar la producción artesanal como una fuente importante para el

desarrollo local, destacando incentivos fiscales y la posibilidad de acceder a financiamiento preferencial para emprendimientos sostenibles.

Investigaciones previas han demostrado el potencial de los productos artesanales amazónicos en mercados locales e internacionales. Por ejemplo, Celi et al. (2022) destacan que el uso de materiales como la balsa no solo reduce el impacto ambiental, sino que también contribuye a una mayor valoración cultural de los recursos endémicos. De igual forma, estudios como el de Villacís y Herrera (2021) subrayan la importancia de evaluar la viabilidad financiera para evitar problemas de endeudamiento o proyectos fallidos en zonas rurales.

El aprovechamiento de la madera de balsa en la elaboración de artesanías fomenta prácticas sostenibles, en línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) según Naciones Unidas (2015), específicamente el ODS 8 (Trabajo Decente y Crecimiento Económico) y el ODS 12 (Producción y Consumo Responsables). Este enfoque no solo impulsa la economía local, sino que también fortalece el vínculo cultural entre las comunidades y sus recursos naturales.

A pesar del potencial identificado, existen pocos estudios que analicen de manera integral la factibilidad financiera y económica de este tipo de emprendimientos en Tena. La falta de información actualizada y específica representa una oportunidad para generar conocimiento que guíe a los actores locales en la implementación de proyectos rentables y sostenibles.

Con base en estos argumentos, se evidencia la necesidad de desarrollar esta investigación para contribuir al bienestar económico y social de las comunidades amazónicas, garantizar el uso adecuado de sus recursos y fomentar la sostenibilidad de sus tradiciones artesanales.

2.4 Presentación del problema de investigación a responder

En la ciudad de Tena, como parte de la región amazónica de Ecuador, existe una rica tradición artesanal que involucra la utilización de recursos naturales como la balsa, un material ligero y flexible ideal para la creación de productos artesanales. Sin embargo, a pesar del potencial que presentan estos productos en los mercados locales, nacionales e internacionales, las pequeñas y medianas empresas (PYME)

2.5 Delimitación

2.5.1 Delimitación Espacial

Provincia: Napo

Cantón: Tena

Ciudad: Tena

Parroquia: Tena

Emprendimiento: Ñawi Sacha Art

2.5.2 Delimitación Temporal

El trabajo de investigación se desarrolló en el ciclo académico Noviembre 2024 – Abril 2025

2.6 Beneficiarios

2.6.1 Directos

- **Artesanos locales de Tena:** Se beneficiarán directamente mediante la capacitación, empleo y generación de ingresos a partir de la producción y comercialización de productos artesanales a base de balsa.
- **Emprendedores:** Tendrán acceso a un modelo de negocio, mejorando sus oportunidades en el mercado.
- **Consumidores locales y nacionales:** Obtendrán acceso a productos artesanales innovadores.

2.6.2 Indirectos

- **Familias de los artesanos:** Recibirán beneficios económicos y sociales derivados de la mejora en los ingresos familiares.
- **Sector turístico de Tena:** Al incrementar la oferta de productos artesanales únicos, se fortalecerá la experiencia de los visitantes y la actividad económica asociada al turismo.
- **Comunidad local:** Experimentará un fortalecimiento económico general, preservación cultural y ambiental al promover prácticas sostenibles y el uso responsable de recursos naturales como la balsa.

C. OBJETIVOS

3.1 Objetivo General

Elaborar un estudio de factibilidad financiero y económico para la producción y comercialización de productos artesanales amazónicos a base de balsa en la ciudad de Tena.

3.2 Objetivos Específicos

- Diagnosticar el nivel de aceptación de productos artesanales amazónicos a base de balsa, mediante la aplicación de instrumentos de investigación.
- Determinar los costos de producción de las artesanías amazónicas a base de balsa.
- Elaborar un plan de factibilidad para la producción y comercialización de los productos artesanales amazónicos a base de balsa.

D. ASIGNATURAS INTEGRADORAS

Tabla 2.

Asignaturas integradoras

ASIGNATURAS INTEGRADORAS.			
Asignaturas.	Resultados.	Aplicación directa.	Aplicación indirecta.
Microeconomía.	Analiza la oferta y demanda agregada, variables económicas, elaboración de flujogramas económicos, cálculo de la matriz insumo-producto en una matriz simplificada.	X	
Presupuestos	Determina y analiza el aporte de los presupuestos en la planificación y su incidencia en los resultados de la gestión de las empresas a fin de generar soluciones en el ámbito presupuestario en base a normas presupuestarias actualizadas. Aplica los procesos del ciclo presupuestario para la estructuración, ejecución análisis y evaluación del presupuesto de las instituciones del sector público y privado con el fin de construir informes	X	

que permita a nivel gerencial la toma de decisiones siempre en búsqueda de la eficiencia institucional.

Demuestra los resultados de la ejecución presupuestaria, mediante la evaluación para emitir juicios críticos a los informes presupuestarios apoyados en indicadores financieros.

Contabilidad de costos.

Determina la utilidad que tiene la empresa en base a un análisis de costo-volumen.

X

Liderazgo y emprendimiento

Distingue los componentes de un estilo de liderazgo centrado tanto en logro de las tareas como en la calidad de las relaciones entre los integrantes del equipo con elevado grado de responsabilidad.

Construye estrategias y técnicas que le permitan alcanzar emprendimientos de una manera oportuna y eficiente con la finalidad

X

	que se ponga en marcha sus iniciativas productivas.	
Metodología de la investigación	Identifica el aporte de la investigación de mercado en las diferentes decisiones de las organizaciones de manera eficiente.	X
Estadística inferencial	Aplica técnicas estadísticas que permitan obtener datos confiables para analizar los resultados que contribuyan a la toma de decisiones para la organización.	X
Formulación y evaluación de proyectos	Construye y analiza el estudio de mercado a fin de poder conocer los oferentes, y demandantes, de un bien o servicio, aplicando las técnicas cuantitativas y cualitativas, para poder determinar la demanda insatisfecha.	X
	Identifica y propone el tamaño adecuado y la mejor localización del proyecto de inversión acorde al entorno que le rodea con el fin de	

generar una opción válida para el proyecto.

Realiza un estudio organizacional, administrativo y legal del entorno empresarial para conocer y asumir con responsabilidad los factores internos y externos que afectan el desarrollo de las actividades, a través del diseño organigramas acorde a las necesidades administrativas de proyectos de inversión

Efectúa un estudio financiero a fin formular estrategias y evitar riesgos que afecten la estabilidad económica de la empresa apoyado en indicadores financieros.

Desarrolla un proyecto de inversión desde su concepción hasta su última etapa con el objetivo de establecer la factibilidad económica y construir propuestas de inversión.

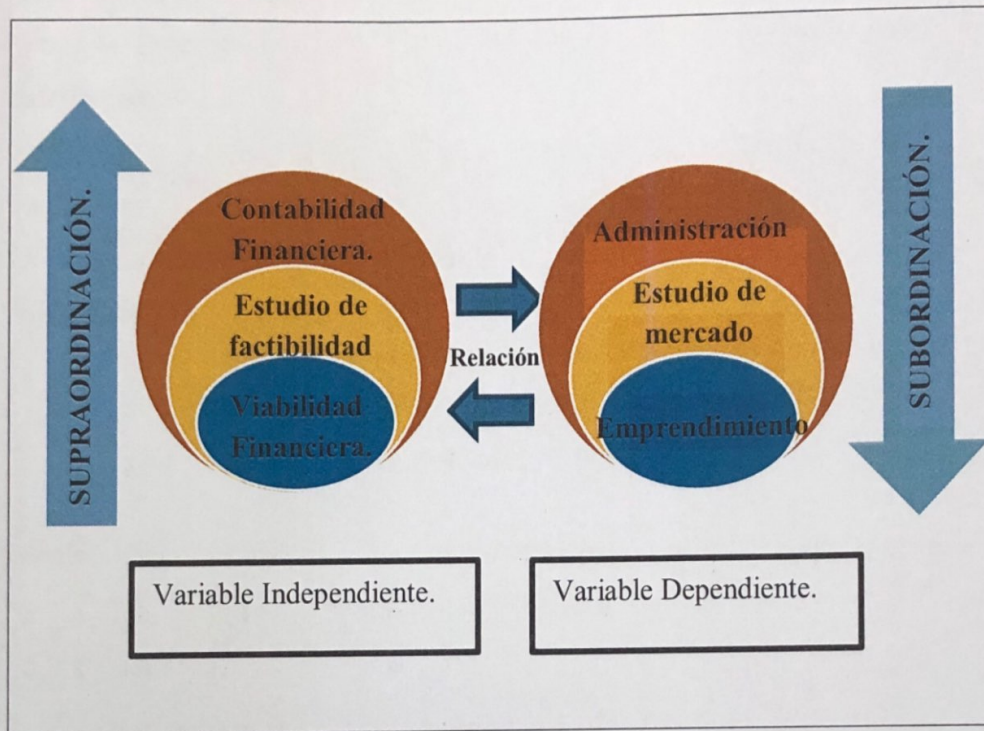
Fuente: (PEA de las asignaturas integradoras de la carrera de Tecnología Superior en Administración, 2024)

E. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

El Desarrollo de la fundamentación Teórica se desarrolla de acuerdo a la jerarquización de variables que se presenta en la Figura 2.

Figura 2.

Jerarquización de Variable



5.1. Viabilidad Financiera.

La viabilidad financiera busca evaluar si un proyecto es capaz de mantenerse económicamente, recuperando la inversión inicial y generando ganancias suficientes en un tiempo adecuado.

"La viabilidad financiera se centra en determinar si un proyecto puede sostenerse económicamente, recuperando la inversión inicial y generando rentabilidad adecuada en un período razonable" (Gomez & Diaz, 2020).

La viabilidad Financiera de un Proyecto informa sobre la disponibilidad de recursos monetarios en los momentos en que la ejecución o la operación del Proyecto los necesita (Sobrero, 2009).

5.1.1. Estudio Técnico

El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal (Baca Urbina, 2010).

Tasa Interna de Retorno (TIR): Representa la rentabilidad que genera el proyecto. Debe ser mayor que la tasa de descuento o la tasa mínima aceptable de rentabilidad.

"La TIR es útil para comparar alternativas de inversión y priorizar aquellas más rentables" (Gomez & Diaz, 2020).

Formula:

$$\sum_{t=0}^{\text{norte}} \frac{Fa}{(1+r)^t} = I$$

Donde:

- **Fa:** Flujos de caja netos en el periodo a.
- **I:** Inversión inicial.
- **a:** Periodo (generalmente en años).
- **norte:** Duración total del proyecto.
- **TIR:** Tasa Interna de Retorno que se busca determinar.

Valor Actual Neto (VAN):

Es una herramienta financiera que calcula la diferencia entre el valor presente de los flujos de caja futuros y la inversión inicial. Un VAN positivo indica viabilidad.

"El VAN permite establecer si los ingresos futuros descontados a una tasa de interés representan un beneficio superior a la inversión inicial" (Perez, 2021).

Formula:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{Ft}{(1+r)^t} - Co$$

5.1.1.1. Costo Beneficio

El análisis costo-beneficio es un proceso que evalúa proyectos o decisiones al comparar costos y beneficios totales para identificar la opción más rentable.

Es un proceso que, de manera general, se refiere a la evaluación de un determinado proyecto, de un esquema para tomar decisiones de cualquier tipo. Ello involucra, de manera explícita o implícita, determinar el total de costos y beneficios de todas las alternativas para seleccionar la mejor o más rentable. Este análisis se deriva de la conjunción de diversas técnicas de gerencia y de finanzas con los campos de las ciencias sociales, que presentan tanto los costos como los beneficios en unidades de medición estándar usualmente monetarias para que se puedan comparar directamente (Aguilera Díaz, 2017).

Formula:

$$CB = \frac{\text{Beneficios Totales}}{\text{Costos Totales}}$$

5.1.1.2. Estudio Económico

Como mencionan los autores el Estudio Económico analiza cómo la pandemia de COVID-19 dejará al mundo ya la región en una situación de mayor vulnerabilidad financiera, afectando la recuperación económica y condicionando las políticas fiscales y monetarias en América Latina y el Caribe.

En la segunda parte del Estudio Económico se describe el entorno de mayor vulnerabilidad financiera en que quedarán el mundo y la región una vez que haya pasado la pandemia de COVID-19, contexto en el que se dará la eventual recuperación de la actividad económica. A su vez, se analiza cuáles serán, en ese nuevo contexto, las principales condicionantes que enfrentarán las políticas fiscal y monetaria en América Latina y el Caribe (Bárcena, Cimoli, García Buchaca, Titelman, & Pérez, 2020).

5.1.1.3. Inversión Inicial

Tomando referencia a lo que menciona que la inversión se refiere a la aplicación de recursos financieros para aumentar los activos fijos o financieros de una entidad, como maquinaria, equipo, bonos o títulos. También incluye la formación bruta de capital fijo (FBKF) y la variación de existencias de bienes generados en la economía. Esta actividad busca generar beneficios por la tenencia de esos activos, sin incluir gastos o consumo.

Es la aplicación de recursos financieros destinados a incrementar los activos fijos o financieros de una entidad. Ejemplo: maquinaria, equipo, obras públicas, bonos, títulos, valores, etc. Comprende la formación bruta de capital fijo (FBKF) y la variación de existencias de bienes generados en el interior de una economía. Adquisición de valores o bienes de diversa índole para obtener beneficios por la tenencia de los mismos que en ningún caso comprende gastos o consumos, que sean por naturaleza opuestos a la inversión (Dirección Nacional de Estadística y Censos, 2007).

5.1.2. Estudio de factibilidad

Por lo tanto como mencionan estos autores el estudio de factibilidad es esencial para evaluar la viabilidad de un negocio o proyecto, considerando aspectos técnicos, económicos y sociales. Permite analizar la demanda, los costos operativos y los ingresos proyectados, así como la sostenibilidad a largo plazo. Además, ayuda a los directivos a tomar decisiones informadas basadas en indicadores clave como el Período de Recuperación, Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno, asegurando que las inversiones se ejecutarán de manera estratégica y eficiente según las prioridades y fuentes de fina.

"Un estudio de factibilidad busca identificar los elementos técnicos, económicos y sociales que permiten determinar si una idea de negocio o proyecto puede desarrollarse con éxito, evaluando aspectos como la demanda del mercado, costos de operación, ingresos proyectados y la sostenibilidad a largo plazo" (Torres Irias & Juarez Duron, 2013).

El estudio de factibilidad es la base para la toma de decisiones de los directivos que tienen la responsabilidad de aprobar las inversiones, atendiendo a los valores de los indicadores, Período de recuperación (PR), Valor Actual Neto (VAN) y Tasa interna de retorno (TIR) para establecer la estrategia de ejecución de las inversiones en función de las prioridades según los indicadores y las fuentes de financiamiento disponibles (Burneo -Valarezo, Delgado Vítore, & Vérez , 2016).

5.1.2.1. Elementos principales de un estudio de factibilidad

5.1.1.1. Factibilidad Legal

Es fundamental asegurarse de que cualquier propuesta cumpla con las regulaciones legales actuales para garantizar su validez y viabilidad. Considera y verifica que cumpla con las regulaciones legales vigentes (Repositorio U de Chile, 2013).

Este estudio permite tomar la decisión de cómo vamos a constituir el proyecto; aquí no hay respuestas correctas o incorrectas, sino que esto se ajusta a la necesidad que se presente en ese momento para poder legalizarlo. Además hay entidades como el SRI, EL IEES y otras entidades de las que se requiere un permiso para poder funcionar todo esto de acuerdo al tipo de proyecto o emprendimiento. (Damm, 2019)

5.1.1.2. Factibilidad Técnica

Argumentando la información mencionada se considerará la localización del parque acuático considerando los resultados de la encuesta y el análisis del terreno. Además, se evaluaron los posibles impactos ambientales mediante la matriz de Leopold, asegurando una adecuada descripción e ingeniería del proyecto.

Se identificó la localización del parque acuático, en base a los resultados obtenidos con la encuesta y el análisis de las condiciones del terreno para lo cual se determinó el tamaño del mismo. Se analizó los posibles impactos ambientales que se puedan dar en la ejecución del proyecto, utilizando la matriz de Leopold, culminado esta etapa con la descripción e ingeniería del parque acuático (Basurto Bravo & Buste Moreira, 2020).

5.1.1.3. Factibilidad Comercial

Complementado lo expuesto por el autor este estudio ayuda a entender si el producto será atractivo para los consumidores, evaluando su distribución y capacidad para satisfacer las demandas del mercado, así como su viabilidad económica.

Este tipo de estudio te permitirá conocer al consumidor y descubrir si tu producto será lo suficientemente atractivo como para ser adquirido, también evalúa la logística en la distribución del bien o servicio y así aprender si cubrirá las demandas del mercado y la viabilidad económica es adecuada (EUROINNOVA, 2024).

5.1.1.4. Factibilidad económica.

Tomando referencia a lo que menciona el autor que la factibilidad económica implica desarrollar una propuesta basada en una investigación que respalde su viabilidad y posibilidad de ejecución.

La Factibilidad económica se trata de una propuesta de acción para resolver un problema práctico o satisfacer una necesidad. Es indispensable que dicha propuesta se acompañe de una investigación, que demuestre su factibilidad o posibilidad de realización (Arias F. , 2006).

5.1.3. Contabilidad financiera.

La contabilidad financiera se encarga de organizar y presentar la información económica de una empresa de manera clara y ordenada. Su principal objetivo es proporcionar datos confiables sobre la situación financiera y los resultados económicos de la organización, los cuales son esenciales para que actores externos, como inversionistas, bancos o entidades gubernamentales, puedan tomar decisiones informadas de tal manera que se puedan reducir o prever los posibles riesgos a los que se enfrenta la empresa.

Es una disciplina que se ocupa de registrar, clasificar, resumir y presentar información económica de una organización, con el propósito de proporcionar datos útiles a usuarios externos, como inversionistas, bancos y entidades

gubernamentales. Su objetivo principal es mostrar la situación financiera y los resultados económicos de la empresa a través de estados financieros (Hornngren, Sundem, & Elliott, 2022).

5.1.3.1. Contabilidad de Costos

Resaltando lo mencionado por el autor la contabilidad de costos se centra en analizar las transacciones internas de las organizaciones, especialmente las vinculadas al proceso de transformación de insumos en bienes o servicios orientados.

La contabilidad de costos, dadas sus competencias, se ocupa del estudio de las transacciones que tienen lugar en el interior de las organizaciones sin contactos con el mundo exterior, específicamente, las relacionadas con el núcleo de operaciones donde se llevan a cabo las actividades de conversión de insumos en los bienes y/o servicios aptos al fin perseguido (Chanco, 2007).

5.1.3.2. Contabilidad General

La contabilidad general proporciona datos sobre los excedentes económicos totales, mientras que la contabilidad de costos se enfoca en evaluar la eficiencia de los factores productivos.

La contabilidad general, por tanto, ofrece información sobre los excedentes económicos globales mientras que la contabilidad de costos se preocupa de la información relativa a la efectividad lograda por los factores productivos implicados (Blanco, 2003).

5.1.3.3. Contabilidad Administrativo

Cabe resaltar en base a lo argumentado que es un sistema diseñado para proporcionar información económica clave que apoya el control, la planificación y la toma de decisiones en la gestión.

Según Ochoa la contabilidad administrativa es el sistema creado especialmente para su-ministrar información económica que sirva para tres fines

principales de la administración, a saber, el control, la planeación y la toma de decisiones (2010).

5.1.3.4. Estados Financieros

Aportando lo mencionado por el autor, el propósito principal de los estados financieros es brindar información sobre la situación, el desempeño y las variaciones en la posición financiera de una entidad.

Los estados financieros tienen como principal objetivo suministrar información acerca de la situación financiera, desempeño y cambios en la posición financiera (Rodríguez, 2018).

5.1.3.5. Balance General

Destacando lo que menciona el autor que el balance general se elabora utilizando los saldos de las cuentas de activo, pasivo y capital contables al cierre del período contable o ejercicio.

El Balance General se debe elaborar “con los saldos de las cuentas del activo, pasivo y capital contable que se obtengan al finalizar el período contable o ejercicio” (Sáenz, 2020).

5.1.3.6. Balance Resultados

Según menciona el autor que refleja la diferencia entre ingresos y gastos de una entidad en un período determinado, mostrando utilidad o pérdida. Este informe permite evaluar cambios futuros en recursos económicos, estimar la capacidad de generar flujos de efectivo y analizar la eficiencia en el uso de recursos.

El Estado de Resultado Integral o de pérdidas y ganancias es el documento financiero que muestra la diferencia entre el monto de los ingresos y de los gastos de una entidad económica por un período determinado, la cual será denominada utilidad o pérdida según corresponda y servirá para que los usuarios de la información financiera estén en posibilidad de evaluar los cambios potenciales en los recursos económicos futuros, para predecir el potencial de la entidad para

generar flujos de efectivo y para estimar la eficiencia y la eficacia con que se pueden utilizar estos recursos y con esto tomar las decisiones operativas pertinentes para mejorar la rentabilidad del negocio (Sáenz, 2020).

5.1.3.7. Estado Flujo de Efectivo

Según el autor menciona que informa sobre los ingresos y pagos de efectivo relacionados con actividades operativas, de inversión y financiamiento. Su objetivo es mostrar el origen y uso de los fondos durante un período, ayudando a evaluar la capacidad de la empresa para obtener financiamiento externo, generar recursos propios.

El Estado de Flujos de Efectivo tiene como objetivo principal proporcionar información acerca de los ingresos y pagos de efectivo, actividades de operación, inversión y financiación de la entidad al informar a los usuarios acerca de la procedencia de los fondos que la empresa ha utilizado durante un período determinado, así como del uso que se les ha dado durante este tiempo para que con esto la empresa tenga herramientas suficientes para realizar diagnósticos relacionados con la capacidad que tiene la entidad de obtener financiamiento externo y determinar si la empresa está creciendo con recursos generados por sí misma o por motivo de estos montos obtenidos de terceros. Además, conocerá su capacidad para generar flujos con efectivos positivos (Sáenz, 2020).

5.1.3.8. Estado de Cambios en el Patrimonio o Estado de Variación en el Capital Contable.

Por otro lado el estado de variación en el capital contables un documento que conecta el estado de situación financiera y el estado de resultados. Este informe muestra cómo las utilidades retenidas influyen en el capital contable y cómo la utilidad neta del período refleja su

El estado de variación en el capital contable es dinámico y sirve de enlace entre el estado de situación financiera y el estado de resultados; con el primero, en lo relativo a las utilidades retenidas que forman parte del capital contable, y con el segundo, en la utilidad neta del periodo (Zalthen Hernández, 2011).

5.2. Administración.

La gestión administrativa es el pilar fundamental de toda organización sea grande, mediana o pequeña porque guía sus procesos, para optimizar recursos y brindar al cliente la calidad deseada en sus productos o servicios. Al respecto Iñiguez y Villacrés (2012) manifiesta que la gestión administrativa es el resultado del modelo de gestión, para lo cual es importante establecer los lineamientos para la mejora en los procesos de gestión, lo que incide en la calidad del resultado, las empresas se vuelven más competitivas y brindan mejor satisfacción al cliente. (Ordoñez & Rodríguez, 2019)

En resumen, la gestión administrativa es fundamental para toda organización, ya que guía los procesos con el fin de optimizar recursos y asegurar la calidad en los productos o servicios ofrecidos.

La importancia de la administración se ve en que está imparte efectividad a los esfuerzos humanos. Ayuda a obtener mejor personal, equipo, materiales, dinero y relaciones humanas. Se mantiene al frente de las condiciones cambiantes y proporciona previsión y creatividad. El mejoramiento es su consigna constante. (Universidad Católica Boliviana San Pablo, 2007)

Se destaca que la importancia de la administración reside en que brinda efectividad a los esfuerzos humanos. Está enfocado en la optimización de personal, equipo, materiales, recursos financieros y relaciones interpersonales. Conserva la concentración frente a las circunstancias cambiantes y brinda anticipación y creatividad. La perfección es su objetivo constante.

Desde hace más de 100 años muchas organizaciones comenzaban a preocuparse cada vez más por llevar a cabo una práctica óptima de la administración. Es de notarse que en ese momento histórico se empleaban considerablemente menos métodos fidedignos de administración. (Doctorado en Ciencias Empresariales, 2023)

5.2.1.1. Principios de la administración.

Tabla 3.

Principio.	Concepto.
División del trabajo.	El primer principio establece que todas las tareas deben dividirse en trabajos más elementales para que cada persona pueda realizar solamente aquello que mejor sepa hacer.
Autoridad y responsabilidad.	Este principio propone que los directivos tienen autoridad sobre los subordinados y, por lo tanto, asumen la responsabilidad de sus acciones.
Disciplina.	La disciplina es una forma de asegurar que todos sigan las reglas.
Subordinación del interés individual.	Este principio establece que no deben anteponerse los intereses de cualquier individuo, en ninguna instancia, a los de la organización.
Remuneración.	El principio no se reduce a pagos aceptables, también hace referencia a la satisfacción con las condiciones de trabajo.
Centralización.	La centralización refiere el control de las operaciones desde un solo lugar.
Jerarquía.	Debe existir una línea clara de autoridad y sistema de jerarquías en cualquier empresa.
Equidad.	La equidad se presenta cuando hay una gestión justa, lo que repercute en la lealtad de los empleados.
Estabilidad.	Las empresas deben evitar los costos innecesarios de rotación.

Fuente: (Doctorado en Ciencias Empresariales, 2023)

5.2.1.2. Administración estratégica.

Esta área de estudio de la administración concentra sus esfuerzos en describir, analizar y predecir los diferentes aspectos, internos y externos a la organización, que afectan el desempeño organizacional. Su objetivo central se concentra en el estudio y análisis de distintas estrategias y directrices organizacionales que propendan a la creación y desarrollo de ventajas competitivas de largo plazo. (Fuentes, 2005)

Como se detalla en lo antes citado, esta área de estudio de la administración se enfoca en describir, analizar y predecir los aspectos internos y externos que afectan el desempeño organizacional. Su principal objetivo es el estudio y análisis de estrategias y directrices organizacionales que fomenten la creación y desarrollo de ventajas competitivas sostenibles a largo plazo. Esto implica la identificación de oportunidades y desafíos del entorno, así como la formulación de tácticas que permitirán a la organización adaptarse y sobresalir en un mercado cada vez más competitivo.

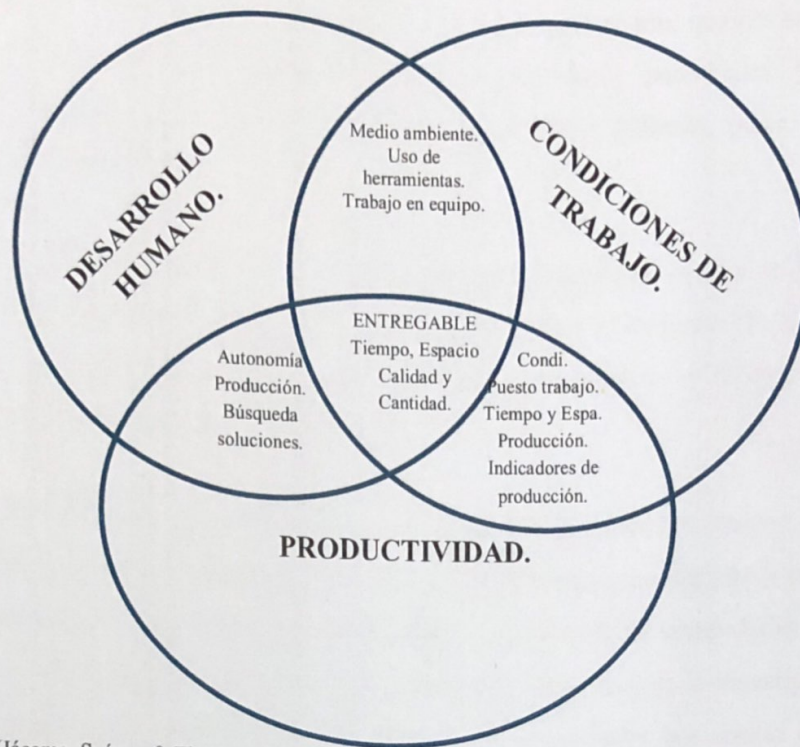
5.2.1.3. Comportamiento organizacional.

Las personas que sienten que tienen habilidades, talentos y conocimientos forman grupos para producir los bienes y servicios. La organización es un grupo de personas que trabajan juntas para lograr algún propósito. Las personas que trabajan juntas esperan mutuamente completar ciertas tareas de manera organizada. Las organizaciones son una parte inevitable de la vida humana. La organización ayuda a aumentar la especialización y la división del trabajo, utiliza tecnología a gran escala, gestiona el entorno externo, ayuda a economizar los costos de transacción y ejerce poder y control. La globalización ha presentado muchos desafíos y oportunidades para las organizaciones. (Jácome, Suárez, & Tinajero, 2020)

Resumiendo la organización es un grupo de personas con habilidades, talentos y conocimientos que trabajan juntamente para lograr un propósito, aumentar la especialización, utilizar tecnología a gran escala, gestionar el entorno externo, economizar costos de transacción y ejercer poder y control.

Figura 3.

Modelo de gestión organizacional basado en el logro de objetivos.



Fuente: (Jácome, Suárez, & Tinajero, 2020)

5.2.1.4. Actitudes y características de la función administrativa.

Para poder cumplir a cabalidad con la función principal del administrador y/o empresario, es necesario conocer las actitudes y características que lo guiarán al cumplimiento de su objetivo. Estas características son: 1. Dedicación a la empresa; 2. Persistente; 3. Carácter enérgico; 4. Independiente; 5. Competitivo; 6. Tiene objetivos realistas; 7. Ética; 8. Innovador y creativo; 9. Analítico. (Rhenals Almanza F. 2015 citado por (Arteaga , Intriago, & Mendoza, 2016))

Como mencionan anteriormente los autores se debe tomar en consideración toda una serie de características en la administración con la única finalidad de cumplir los objetivos planteados.

5.2.1. Estudio de Mercado.

La investigación de mercados es considerada como una de las funciones más importante de la mercadotecnia, dado a que de dichos resultados se obtendrán datos reveladores de información del público target. Por lo tanto, el proceso incluye

la obtención y dotación de datos e información para la toma de decisiones relacionadas con la práctica de la mercadotecnia. Por ello, es vital conocer las necesidades o deseos que prevalecen en un mercado determinado, quiénes son los clientes reales o quiénes pueden ser los consumidores potenciales y sus características base (actividades de ingreso, actividades cotidianas, plaza, entre otros) (Thompson, 2006)

En correspondiente a lo mencionado a investigación de mercados es una función clave de la mercadotecnia, ya que permite obtener información del público objetivo y resulta crucial para tomar decisiones estratégicas, al enfocarse en comprender sus necesidades y deseos.

En este mismo orden de ideas, la investigación de mercado colabora con el desarrollo del negocio, mediante la correcta planificación, organización y control de los recursos. De esta forma, la empresa debe asegurarse de las necesidades en un tiempo oportuno para evitar fracasos de manera definitiva, ya que, la investigación de mercados busca satisfacer las necesidades del consumidor por medio de los bienes y servicios. Y También, determina la viabilidad económica de un proyecto empresarial para poder diseñar el sistema de promoción acorde con las necesidades establecidas en las necesidades del consumidor (Vargas A. , 2017).

Cómo se indicó anteriormente, la investigación de mercado contribuye al desarrollo del negocio a través de la adecuada planificación, organización y control de recursos. Así, la empresa debe identificar las necesidades a tiempo para evitar fracasos definitivos, ya que su principal objetivo es satisfacer las demandas del consumidor mediante bienes y servicios. Además, permite evaluar la viabilidad económica de un proyecto empresarial y diseñar un sistema de promoción alineado con las necesidades del público objetivo.

5.2.2.1. Tipos de Mercado.

Para vender productos, no existe una fórmula mágica. Cada empresa se dedica a comprender bien lo que ofrece, a su público y a la competencia del sector, con el propósito de llegar al cliente e incentivarlo a adquirir sus mercancías. Para conseguirlo, las organizaciones crean planes de acción que toman en consideración

esas variables, las cuales, de manera general, conocemos como mercado. (Lenis, 20223)

Los tipos de mercado son una clasificación que nos permite conocer las características de diversos segmentos de consumidores en un entorno comercial. Esta diferenciación les permite a las empresas entender mejor a sus clientes y cuál es su relación con una oferta para satisfacer sus necesidades de consumo de forma efectiva. (Lenis, 20223)

(Brandon Foster, 2020)

Los tipos de mercado son:

- Monopolio.
- Oligopolio.
- Monopsonio.
- Competencia perfecta.

5.2.2.2. Estructura del Mercado.

(Montes & Rodríguez, 2019)

La estructura del mercado es el conjunto de características que definen la situación de un mercado, influyendo en el comportamiento y en el resultado de las empresas que operan en él.

Las características de la estructura son:

- Vendedores.
- Compradores
- Negociación de precios.
- Bienes y servicios.

5.2.2. Emprendimiento.

El emprendimiento despierta en la actualidad un marcado interés mundial y su análisis en los contextos sociales, culturales y económicos son discutidos en agendas académicas, de investigación y gubernamentales por su capacidad para

empujar el desarrollo económico y los procesos de innovación de los países. El estudio de la economía hacia la generación de riqueza y fomento de bienestar social del ser humano encuentra en el emprendimiento una muy buena opción, pues el aporte que ejercen los emprendedores con sus decisiones de inversión y producción son importantes para el crecimiento de la economía y su impacto está condicionado al nivel de desarrollo económico de los países. (Díaz, Díaz, & Sánchez, 2012)

Retomando lo ya mencionado a importancia del emprendimiento radica en su capacidad para impulsar la economía además de promover la innovación y la creación de empleos, los emprendedores contribuyen al desarrollo de sus respectivos países al introducir nuevas ideas y tecnología. Sin embargo, es importante destacar que su éxito dependerá directamente de elegir bien su entorno ya que de este dependen los factores a los que deba enfrentarse para mantener a flote su emprendimiento además del acceso a recursos, las políticas públicas y el nivel de desarrollo económico del país. Por ello, es importante que los gobiernos y las instituciones promuevan un entorno adecuado para los emprendedores mediante programas de ayuda, brindarles educación en habilidades empresariales y el fortalecimiento de redes de colaboración.

Vargas & Uttermann (2020) plantean qué “La evidencia empírica también demuestra significativamente una estrecha relación entre la actividad empresarial con la libertad económica para emprender, y que los ratios de emprendimiento por necesidad en relación con los ratios de emprendimiento por oportunidad disminuyen cuando aumentan las libertades económicas”. (págs. 709-720)

Se afirma que la evidencia empírica destaca una relación significativa entre la actividad empresarial y la libertad económica para emprender, lo que sugiere que un entorno con menos restricciones y mayor acceso a recursos fomenta la creación y el desarrollo de nuevos negocios. Además, señala que, a medida que aumentan las libertades económicas, los emprendimientos motivados por necesidad tienden a disminuir en comparación con aquellos impulsados por oportunidad, ya que los emprendedores pueden acceder a mejores condiciones para innovar, asumir riesgos calculados y aprovechar nichos de mercado con mayor potencia.

5.2.3.1. Factores que influyen en el emprendimiento.

Los factores del emprendimiento son definidos como los elementos, oportunidades o dinámicas que contribuyen a producir un resultado exitoso. Un factor, en este sentido, debe entenderse como todo aquello que contribuye a obtener resultados al caer, sobre él, la responsabilidad de la variación o de los cambios. (Cruz, 2022)

Cada uno de los factores que influyen o son parte de un emprendimiento tienen un impacto diferente según el tipo y lugar de dicho emprendimiento. Dichos factores que afecta el emprendimiento pueden determinar el éxito o el declive del emprendimiento, también son clave para definir la sostenibilidad de dicho emprendimiento junto con su viabilidad lo que vuelve de suma importancia que los emprendedores se enfoquen en buscar formas de enfrentar o adaptarse a cada situación que se les presenta como las leyes o los cambios económicos.

Las teorías del emprendimiento y las investigaciones mencionadas en los antecedentes de la presente investigación concluyen que los factores del emprendimiento son internos y externos. Los primeros están vinculadas a la personalidad el sujeto y, los externos, al contexto económico y sociológico. Por ejemplo, el modelo de Harvard School según Terán et al. (2020 citado por (Cruz, 2022)) considera que el emprendimiento es resultado de factores internos y externos. Los internos se refieren a cualidades del individuo, como la inteligencia, la habilidad, la experiencia, y la intuición, que influyen en las actividades emprendedoras; donde destaca con mucha claridad, la innovación como lo resalta Vernaza et al., (2020 citado por (Cruz, 2022)). Los externos, son factores económicos, políticos, sociales, culturales y legales que impactan en el origen y crecimiento de un emprendimiento.

Brevemente a lo citado, las investigaciones señalan que el emprendimiento depende de factores internos, como habilidades, experiencia e innovación, y externos, vinculados a aspectos económicos, sociales, políticos y culturales que afectan su desarrollo.

Los determinantes que permiten la creación de nuevas empresas han sido menos estudiados en los países en desarrollo que en los países desarrollados. La literatura nos revela que los investigadores han considerado el entorno institucional

(estabilidad macroeconómica, políticas públicas y conocimiento) y ciertos factores de oferta (ingresos y financiamiento) y demanda (estructura industrial e ingresos) como los factores diferenciales del emprendimiento en los países desarrollados; sin embargo considerando otros factores en una serie de estudios comparativos entre países, se concluye que el bajo nivel de emprendimiento en los países en desarrollo se debe a una mayor burocracia y peores estructuras de gobernanza. (Cala et al, 2018 citado por (Vargas & Utermann, 2020))

A lo mencionado anteriormente los autores indican que los factores que facilitan el origen de nuevas empresas son menos estudiados en los países en etapas de desarrollo que en los desarrollados. Los aspectos institucionales son variados, tales como la estabilidad macroeconómica, las políticas gubernamentales y el saber, así como los factores de oferta y demanda.

8.2.3.3. El impacto del emprendimiento en la economía.

El emprendimiento puede contribuir al crecimiento económico al dar nuevos empleos, aumentar la actividad económica, fomentar la innovación y aumentar la competencia en los mercados. Los nuevos negocios también pueden atraer inversores y capital, lo que puede tener un impacto positivo en la economía en general. (Administrador, 2023)

Con relación a lo mencionado, el emprendimiento desempeña un papel clave en el crecimiento económico al crear nuevos puestos de trabajo, estimular la actividad económica, fomentar la innovación y fortalecer la competencia en los mercados. Asimismo, puede atraer inversiones y capital, generando un impacto positivo en el desarrollo económico de un país.

Los emprendedores, al desarrollar nuevos negocios para satisfacer las necesidades de la población, permiten incrementos de productividad y generan la mayor parte del empleo. Entonces, se genera más y mejor empleo que contribuye al incremento del valor agregado de la economía. La formación de emprendedores y nuevas empresas es una prioridad cuando se trata de promover el desarrollo económico y social de los países, por ello es necesario determinar cuál es su contribución a estos objetivos. El emprendimiento resulta importante por sus

efectos positivos en la generación de empleos y en el crecimiento económico. (Zamora, 2018)

El emprendimiento impulsa la economía al generar empleo y aumenta la productividad al satisfacer las necesidades de la población. Esto lo convierte en un pilar clave para el desarrollo económico y social de los países, destacando su impacto positivo en la innovación.

El emprendimiento es una característica estructural de las economías latinoamericanas, en parte, como respuesta a los altos niveles de desempleo que enfrenta la región y que a través del autoempleo se convierte en una alternativa para obtener ingresos. (Zamora, 2018)

Indagando más en lo mencionado por los autores el emprendimiento es una característica clave de las economías latinoamericanas, debido al alto desempleo. Con ayuda del autoempleo muchas personas pueden generar ingresos y pueden sobrellevar la falta de empleos formales en el país, este fenómeno ha sido impulsado por la necesidad de apartarse a la dura situación económica que se presenta en la actualidad y que atraviesan muchos países del mundo. Esto resalta la importancia del emprendimiento como una estrategia fundamental para combatir el desempleo y promover el desarrollo económico.

5.3. Marco Legal

En el artículo 3 de la Constitución del Ecuador (2008), se señala que una de las responsabilidades fundamentales del Estado es garantizar la protección y conservación del patrimonio natural y cultural del país.

5.3.1. Constitución del Ecuador.

Esta Carta Magna fue la primera del mundo en destacar la importancia del sector de la economía popular y solidaria como actor de primer orden para emprender una nueva forma de hacer economía, según se puede apreciar en los artículos que se transcriben a continuación.

Art. 66.- Numeral 15. Se reconoce y garantizará a las personas: El derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental.

Art. 276.- Numeral 2. El régimen de desarrollo tendrá los siguientes objetivos: Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable.

Art. 283.- El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

Art. 284.- La política económica tendrá los siguientes objetivos: Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación

del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.

5.3.2. Ley Orgánica De La Economía Popular Y Solidaria Y Del Sector Financiero Popular Y Solidario.

Art. 1.- Definición.- Para efectos de la presente Ley, se entiende por economía popular y Solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital.

Art. 2.- Ámbito. - Se rigen por la presente ley, todas las personas naturales y jurídicas, y demás formas de organización que, de acuerdo con la Constitución, conforman la economía popular y solidaria y el sector Financiero Popular y Solidario; y, las instituciones públicas encargadas de la rectoría, regulación, control, fortalecimiento, promoción y acompañamiento.

5.3.3. Código de Comercio.

Art 6.- Toda persona que, según las disposiciones del Código Civil, tiene capacidad para contratar, la tiene igualmente para ejercer el comercio.

5.3.4. Código Orgánico de la Producción Comercio e Inversiones.

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES.- La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código.

5.4. Marco Conceptual

Árbol de problemas: El Árbol del Problema es una herramienta para analizar y comprender una problemática. Permite identificar sus causas y sus efectos, facilitando el diseño de estrategias, programas o proyectos para resolverla.

Artesanías: Es el trabajo manual realizado por artesanos para crear objetos con fines comerciales, artísticos o creativos. Se caracteriza por el uso predominante de las manos en el proceso de producción.

Balsa: Es un árbol de la familia Malvaceae que puede crecer entre 20 y 30 metros de altura, con un tronco recto de hasta 1 metro de diámetro en condiciones favorables. Su corteza clara y lisa presenta lenticelas visibles y se desprende en tiras, lo que permite su uso en amarras y fabricación de mecates.

Comercialización: Es el proceso de promoción y venta de productos o servicios para llegar eficazmente al consumidor.

Costo de producción: Es el gasto total que una empresa debe asumir para elaborar un producto o servicio. Estos costes asociados son: materia prima, mano de obra y cargos indirectos.

Punto de equilibrio: Es el momento en que los ingresos igualan a los costos fijos y variables, sin generar ni ganancias ni pérdidas.

Tasa Interna de Retorno (TIR): Es un indicador de rentabilidades de proyectos o inversiones, de manera que cuanto mayor sea la TIR mayor será la rentabilidad.

Valor Actual Neto (VAN): Se utiliza como método de evaluación de proyectos para medir el valor presente de los flujos de efectivo netos que se espera generar por una inversión.

Estudio de mercado: Es una herramienta para conocer las opiniones, gustos, hábitos y costumbres de un segmento de mercado en específico, ya sea sobre algún producto o servicio.

Amortización: Reducción del valor de un activo o un pasivo con el paso del tiempo.

Valor agregado: Es la característica extra que un producto o servicio ofrece con el propósito de generar mayor valor dentro de la percepción del consumidor.

Factibilidad: Se refiere a la posibilidad real de ejecución de la propuesta, en términos del grado de disponibilidad de recursos humanos, infraestructura, económicos, materiales, equipos y otros, necesarios para su funcionamiento.

Emprendimiento: La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur que, a su vez, deriva del latín prenderé y significa "intentar" y hace referencia a la capacidad de una persona de realizar un esfuerzo adicional para alcanzar una meta.

Producción: Es el proceso mediante el cual se transforma la materia prima en bienes para el consumo, y se le añade valor al resultado (es decir, valor agregado).

Innovación: Proceso por el que se transforma una idea en un producto o servicio novedoso en el mercado, o por el que se incorpora un novedoso proceso de fabricación o nuevos métodos de organización o de comercialización en la empresa (capacidad de innovación de la empresa).

F. METODOLOGÍA

6.1 Materiales y equipos

6.1.1 Medios tecnológicos

- Laptop (Marca DELL memoria RAM 8,00 GB).
- Laptop (Marca Lenovo memoria RAM 4,00 GB).
- Impresora EPSON L3150.
- Celular Iphone 9.
- Celular Redmi 12.
- Internet.

6.1.2 Material didáctico.

- Cuadernos.
- Esferos.
- Lápices.
- Borrador.
- Calculadora.
- Hojas papel bond.
- Carpetas.
- CD.

6.2 Ubicación del Área de estudio

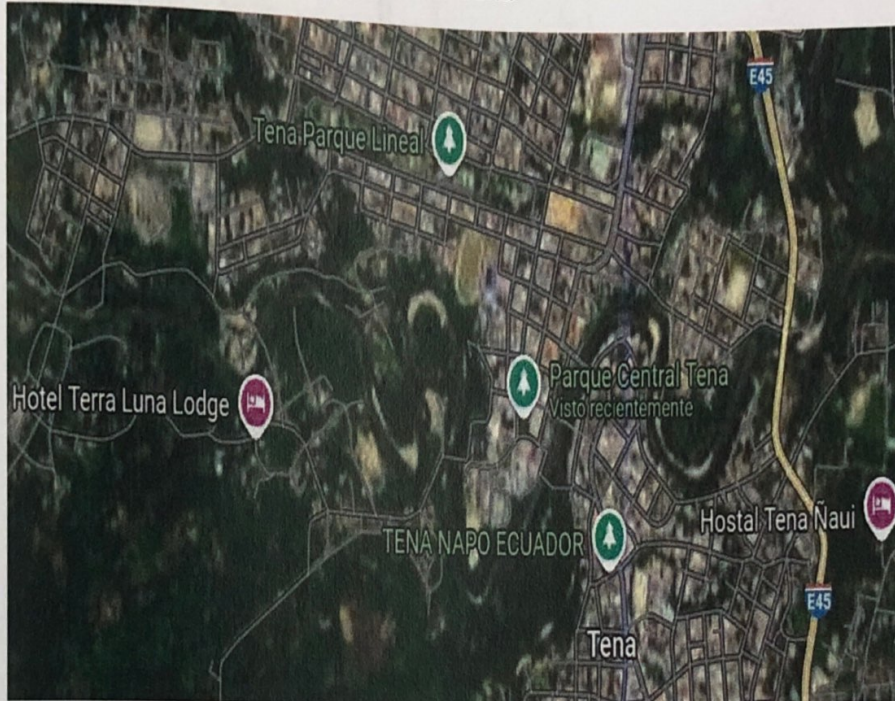
El sector de estudio en el cual se realizó esta investigación para realizar el estudio de mercado que contribuirá al análisis para determinar el nivel de aceptación de un emprendimiento de artesanías Amazónicas realizadas a base de balsa en la ciudad de Tena.

La ciudad de Tena también conocida como la ciudad de la guayusa y la canela o San Juan de los ríos es la capital de Napo, se encuentra ubicada sobre el valle del río Misahuallí y está situada a una altitud de 510 msnm en la región Amazónica del Ecuador. Su ubicación estratégica la convierte en un punto clave para el desarrollo de proyectos productivos, especialmente aquellos relacionados con la explotación sostenible de recursos naturales y la artesanía local dado que las

condiciones climáticas y ecológicas de la región favorecen el cultivo sostenible de la balsa, lo que representa una ventaja competitiva para la producción artesanal.

Ilustración 1.

Mapa Satelital Centro de la Ciudad de Tena



Fuente: (Google Maps, 2024)

6.2.1 Población

La población de la ciudad de Tena constituye el universo del estudio de investigación, dado que esta es considerablemente amplia se procede a tomar una muestra para la recopilación de datos y el posterior análisis. La población total de la ciudad de Tena para el año 2024 es de 80.816 habitantes.

6.2.2 Muestra

Al ser la población de gran tamaño 80.816 se realizó el muestreo respectivo, ya que esto permite ahorrar tiempo y recursos, la población a estudiar es finita cuando el universo o población es inferior a 100.000, por lo que se cita la siguiente fórmula dada en Fisher & Navarro (1999):

$$n = \frac{Nz^2 p(1-p)}{(N-1) e^2 + z^2 p(1-p)}$$

Donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Universo o población

z= Coeficiente de nivel de confianza

p= Probabilidad a favor

(1-p)= Probabilidad en contra

e= Error de estimación

Datos:

N= 80.816

z= 95%= 1,96

p= 0,5

(1-p)= 0,5

e= 0, 05

$$n = \frac{(80.816) \left[\frac{(1,96)^2}{(0,5)(0,5)} + \frac{1}{(0,5)(0,5)} \right]}{(0,5)(0,5)}$$

$$n = 77.615,6864 / (202.0375 + 0,9604)$$

$$n = 382,35$$

$$n = 382$$

6.3 Tipo de investigación / estudio

6.3.1 En función del propósito

Investigación Aplicada

La investigación aplicada tiene como objetivo la aplicación del conocimiento existente para solucionar problemas específicos o mejorar procesos y productos. Se basa en la práctica, lo que la hace directamente útil para sectores como la industria o los servicios públicos (Ríos & Pérez, 2022).

Complementado lo expuesto anteriormente se puede rescatar que la investigación aplicada actúa como un enlace vital entre las ideas teóricas y las acciones concretas, facilitando avances significativos en áreas clave. Su propósito es transformar el conocimiento en soluciones prácticas que benefician directamente a la sociedad, adaptándose a sus necesidades y produciendo resultados visibles y valiosos.

6.3.2 Por su nivel de profundidad

Investigación Descriptiva

Según el autor (Fidias G, 2012), define: la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere (p. 24).

Por otro lado argumentando lo que menciona el autor Fidias G se puede decir que la investigación descriptiva se enfoca en ofrecer una visión clara y detallada de un fenómeno, sin profundizar en las causas o consecuencias. Este enfoque permite entender la estructura y comportamiento del objeto de estudio, pero sin buscar explicaciones profundas. En lugar de ser superficial, proporciona un nivel intermedio de conocimiento que sirve como base para investigaciones más complejas.

En este caso, este tipo de investigación es ideal para explorar la viabilidad de comercializar productos artesanales, ya que te ayudará a entender el contexto y los actores involucrados antes de analizar factores más específicos o de realizar estudios más profundos.

6.3.3 Por la naturaleza de los datos y la información

Cuantitativa

La investigación cuantitativa involucra procedimientos de recolección de datos que dan lugar principalmente a información numérica que luego es analizada por medios estadísticos. (Zoltán, 2007)

En relación a lo ya mencionado se define qué una investigación cuantitativa no es más que un método de investigación de recopilación de datos cuantificables para su posterior análisis por medio de estadísticas.

Según Calle (2023) la investigación cuantitativa, responde a expresiones ¿Cómo?, ¿Cuánto?, ¿Hasta qué punto?, ¿Hay alguna relación?, etc. Para desarrollarlo parte de las variables independientes y dependientes, estos a su vez se los conoce como la causa y el efecto. (pág. 1875)

Según lo ya mencionado podemos destacar que la investigación cuantitativa contribuye a dar respuesta a preguntas muy importantes y fundamentales para la respectiva investigación, ayudando al desarrollo de las variables.

6.3.4 Por los medios para obtener los datos

Documental

Arias (2023) menciona qué la investigación documental se ha definido como un proceso dirigido a la búsqueda de nuevos conocimientos mediante la recuperación, análisis e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y publicados por otros investigadores o instituciones científicas en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas. (pág. 12)

Destacando lo ya mencionado por el autor se puede mencionar que la investigación documental es un proceso que busca producir nuevos conocimientos a partir de la recopilación, análisis e interpretación de datos secundarios, es decir, información previamente publicada por otros investigadores o instituciones científicas en fuentes como documentos impresos, audiovisuales o digitales.

Según Tancaral (s/f) a investigación documental es la serie de métodos y técnicas para la búsqueda, procesamiento y almacenamiento de la información contenida en los documentos, en primera instancia, y la presentación sistemática, coherente y suficientemente argumentada nueva información en un documento científico, en segunda instancia. De este modo, la investigación documental no debe entenderse ni agotarse como la simple búsqueda de documentos relacionados con un tema.

Con relación a lo citado la investigación documental es un proceso que utiliza métodos y técnicas para buscar, organizar y guardar información que se encuentra en libros, revistas, internet u otros documentos. Primero, se recopila la información importante, y luego se presenta de manera clara, ordenada y bien explicada en un trabajo o informe. No se trata solo de buscar información sobre un tema, sino de analizarla para entenderla mejor y crear nuevos conocimientos basados.

De campo.

La investigación de campo se presenta mediante la manipulación de una variable externa no comprobada, en condiciones rigurosamente controladas, con el fin de describir de qué modo o porque causas se produce una situación o acontecimiento particular. Podríamos definirla diciendo que es el proceso que, utilizando el método científico, permite obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social. (Investigación pura), o bien estudiar una situación para diagnosticar necesidades y problemas a efectos de aplicar los conocimientos con fines prácticos (investigación aplicada). (Graterol, s.f.)

En relación a lo ya mencionado la investigación de campo es un proceso que utiliza el método científico para estudiar y comprender situaciones o fenómenos específicos. Esto se logra manipulando una variable externa, bajo condiciones controladas, con el objetivo de describir cómo ocurre un hecho o identificar sus causas. Puede enfocarse en dos aspectos: generar nuevos conocimientos sobre la realidad social (investigación pura) o analizar una situación para diagnosticar problemas y necesidades, aplicando esos conocimientos en soluciones prácticas.

Guzmán (2019) por su lado menciona qué las técnicas de investigación de campo se aplican directamente con las personas y donde ocurre el fenómeno a estudiar. Su propósito es recoger datos de fuentes de primera mano, a través de una observación estructurada y la ejecución de diversos instrumentos previamente diseñados: encuestas, entrevistas, estudios de caso, prácticas de campo, etcétera. Estas herramientas no se trabajan de manera aislada, sino que suelen combinarse con las documentales.

Resumiendo lo anterior podemos mencionar que las técnicas de investigación de campo recopilan datos de primera mano en el lugar de los hechos, usando herramientas como encuestas, entrevistas y estudios de caso, combinadas con técnicas documentales para un análisis.

6.3.5 Por la mayor o menor manipulación de las variables

Investigación No experimental

La investigación no experimental es investigación sistemática y empírica en la que las variables independientes no se manipulan porque ya han sucedido. Las inferencias sobre las relaciones entre variables se realizan sin intervención o influencia directa y dichas relaciones se observan tal y como se han dado en su contexto natural (Hernández Sampieri, Fernández Collao, & Baptista Lucio, 2021).

Ampliando lo señalado anteriormente por los autores, la investigación no experimental resulta especialmente relevante, ya que permite analizar fenómenos en su estado natural, observando las relaciones entre variables sin intervenir ni modificar su contexto. Este enfoque es útil en situaciones donde no es posible o ético alterar las condiciones existentes, ofreciendo una visión objetiva y sistemática basada en la experiencia. En tu estudio sobre la factibilidad financiera y económica de productos artesanales amazónicos, este método destaca porque te permite examinar las dinámicas del mercado y los actores económicos tal como ocurren, proporcionando un diagnóstico confiable y sólido para fundamentar tus conclusiones.

6.3.6 Según el tipo de inferencia

Hipotético-Deductivo.

El método hipotético-deductivo es uno de los más empleados en las investigaciones científicas y, cómo no, en muchas tesis doctorales. Sin embargo, no es la única manera de enfrentarse a un proyecto o tesis. De hecho, el nombre ya indica que se trata de un método compuesto o cíclico. (Tesis Doctorales Online, 2024)

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente se define qué el método no experimental es uno de los enfoques más utilizados en investigaciones científicas, ya que permite analizar fenómenos en su contexto natural, observando las relaciones entre variables sin intervenir directamente. Sin embargo, no es la única forma de abordar un estudio o tesis. Este método se caracteriza por ser sistemático y empírico, permitiendo inferencias basadas en la experiencia y datos observados.

Método científico, propio de las ciencias fácticas y opuesto al inductivismo, que sostiene que las hipótesis científicas no se derivan de la observación, sino que son producto de la creatividad humana, que mediante ellas intenta hallar la solución a un problema. (Encyclopaedia Herder, s.f.)

Retomando lo mencionado el estudio hipotético- deductivo se basa en las ciencias experimentales y es la contraparte del intuismo ya que argumenta que las hipótesis no provienen únicamente de la observación, sino que son construcciones creativas del ser humano para abordar y resolver problemas.

6.3.7 Según el periodo temporal en el que se realiza

Investigación Transversal

Un estudio transversal toma una instantánea de una población en un momento determinado, lo que permite extraer conclusiones acerca de los fenómenos a través de una amplia población (Shuttleworth, 2010).

Resaltando lo mencionado anteriormente por el autor que el estudio transversal se enfoca en analizar y describir las características de una población en un momento específico, como si se tomara una fotografía instantánea de los fenómenos que ocurren en ese tiempo. Este método permite identificar patrones y extraer conclusiones relevantes sobre una muestra amplia de individuos o situaciones en un contexto particular, proporcionando una visión clara y puntual del estado actual del fenómeno estudiado.

6.3.8 De acuerdo en el tiempo en que se efectúan

Investigación Sincrónico

La investigación sincrónica se refiere al estudio de fenómenos en un momento específico y sin considerar su evolución a lo largo del tiempo. En este enfoque, se busca entender los hechos o relaciones tal como ocurren en un período determinado, sin tener en cuenta las variaciones históricas o contextuales previas. Este tipo de investigación es útil para analizar las interacciones de variables en un contexto determinado, sin la necesidad de modificar o alterar las condiciones que ya existen. Se basa en un enfoque sistémico que permite obtener una visión instantánea del fenómeno bajo estudio sin recurrir a su evolución temporal (Reis Digital, 2022).

Por lo tanto, cabe recalcar lo mencionado del autor que se centra en analizar fenómenos en un solo momento, sin considerar su evolución a lo largo del tiempo. Este enfoque permite estudiar las interacciones de variables tal como ocurren, sin intervenir ni alterar las condiciones existentes. Al basarse en la observación precisa del fenómeno en su contexto actual, proporciona una visión clara sin necesidad de investigar su cambio temporal.

6.4 Metodología para cada objetivo

6.4.1. Metodología para el Objetivo 1

Objetivo 1: Diagnosticar el nivel de aceptación de productos artesanales amazónicos a base de balsa, mediante la aplicación de instrumentos de investigación.

Para la recolección de datos en esta investigación, se empleó una encuesta online estructurada de 12 preguntas utilizando la escala de Likert como herramienta principal. Esta metodología permitió captar las percepciones y opiniones de los consumidores potenciales sobre los productos artesanales elaborados con balsa. La encuesta incluyó preguntas cerradas que facilitaron la obtención de información clave respecto al conocimiento, preferencia y disposición de compra de estos productos. Posteriormente, los datos recaudados fueron analizados e interpretados para definir factores determinantes en la viabilidad del emprendimiento. La encuesta utilizada para este estudio se encuentra en los anexos como Anexo 1.

6.4.2. Metodología para el Objetivo 2

Objetivo 2: Determinar los costos de producción de las artesanías amazónicas a base de balsa.

Para la determinación de los costos de producción se implementó una investigación de campo ya que proporcionó una base sólida para entender los costos y procesos en la producción de artesanías amazónicas, ofreciendo información completa y específica para el análisis, que a la vez fue combinada con una investigación bibliográfica, se utilizó herramientas cuantitativas como la elaboración de cálculos de costos fijos y variables en base a los elementos de costos: Materia Prima (MP), Mano de Obra (MO) y Costos Indirectos de Fabricación (CIF).

Los cálculos se realizaron por lotes los cuales se determinó por órdenes de producción para la determinación del costo de producción y venta estableciendo un estado de costos de producción y venta.

6.4.3. Metodología para el Objetivo 3

Objetivo 3: Elaborar un plan de factibilidad para la producción y comercialización de los productos artesanales amazónicos a base de balsa.

Antes de abordar para lo cual se tomó en cuenta aspectos clave de la viabilidad económica y financiera. En cuanto a la viabilidad económica, se analizaron los costos, tanto fijos como variables, y se realizaron estimaciones detalladas de los ingresos y egresos del proyecto, además de proyectar el flujo de efectivo mediante indicadores clave como la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Valor Actual Neto (VAN), la Relación Beneficio-Costo (CB) y el Período de Recuperación de la Inversión (PRI). En lo referente a la viabilidad financiera, se llevó a cabo un análisis exhaustivo de costeo, diferenciando entre costos fijos y variables, y se desarrollaron los Estados Financieros Proforma, incluyendo el Estado de Situación Inicial (ESI) y el Estado de Resultados (ERI), para garantizar una visión integral del desempeño económico y financiero del proyecto.

La estructura será la siguiente:

- **Portada:** Incluye el nombre de la empresa, logo, dirección, contacto, y otros datos relevantes. También incluye el título del documento y la fecha de elaboración.
- **Misión:** Describe la razón de ser de la empresa, su propósito y los valores que guían su actividad.
- **Visión:** Explica la aspiración futura de la empresa, es decir, cómo se proyecta en el largo plazo.
- **Metas:** Establece los objetivos específicos que la empresa busca alcanzar en un determinado periodo, alineados con su misión y visión.
- **Introducción:** Presenta el propósito del documento, su contenido y la importancia del tema tratado.
- **Desarrollo:** Es la parte principal del documento, donde se expone la información detallada sobre el tema tratado. Se incluyen análisis, datos y explicaciones relevantes.
- **Conclusiones:** Se resumen los hallazgos más importantes del desarrollo y se ofrecen reflexiones finales sobre el tema tratado.
- **Recomendaciones:** Se proponen acciones o estrategias a seguir con base en las conclusiones, para mejorar o fortalecer aspectos de la empresa.

G. RESULTADOS

7.4.1. Resultados del Objetivo 1

Objetivo 1: Diagnosticar el nivel de aceptación de productos artesanales amazónicos a base de balsa, mediante la aplicación de instrumentos de investigación.

A continuación, se detallan los datos recopilados de la encuesta aplicada según a una muestra de 382 habitantes. Se presenta en primer lugar la pregunta, la tabla de datos con la frecuencia, el porcentaje y el total.

7.4.1.1 Tabulación de resultados.

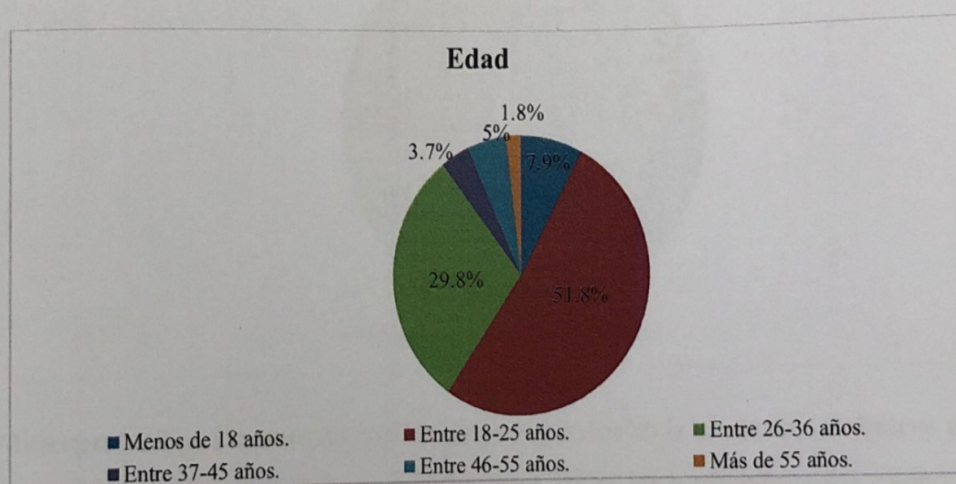
1. Edad.

Tabla 4.

De la edad de los encuestados.

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de 18 años.	30	7,90%
Entre 18-25 años.	198	51,80%
Entre 26-36 años.	114	29,80%
Entre 37-45 años.	14	3,70%
Entre 46-55 años.	19	5%
Más de 55 años.	7	1,80%
TOTAL	382	100%

Gráfico 3.



Interpretación: Según la gráfica 3, se puede apreciar del total de 382 encuestados el 51,80% corresponde al rango de edad de 18 a 25 años, mientras que el 29,80% pertenece al grupo de 26 a 36 años. Por otro lado, el 3,7% de los encuestados se encuentra entre los 37 y 45 años, el 5% tiene entre 46 y 55 años, y el 1,80% supera los 55 años. Esto evidencia que el mayor interés en la compra de artesanías a base de balsa en la ciudad de Tena se concentra en personas de 18 a 25 años.

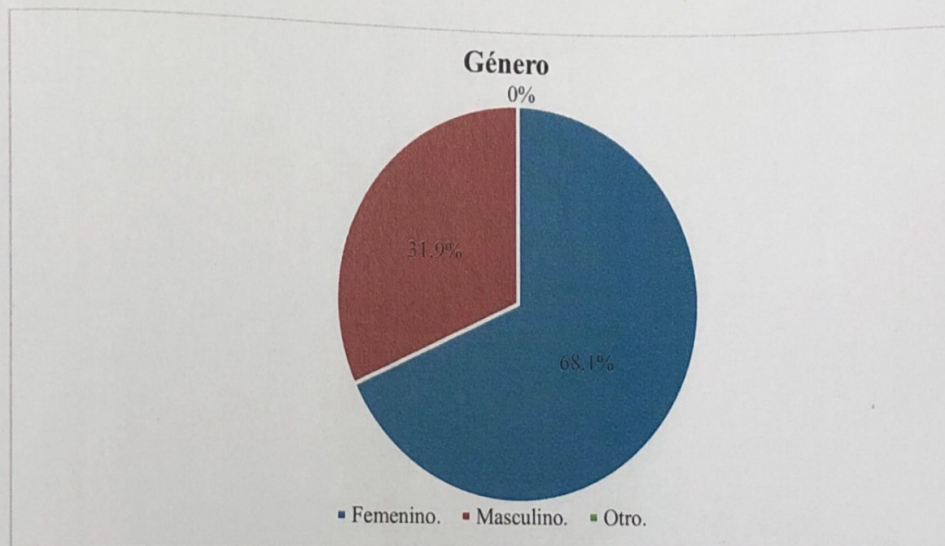
2. Género.

Tabla 5.

Del género de los encuestados.

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Femenino.	260	68,10%
Masculino.	122	31,90%
Otro.	0	0%
TOTAL	382	100%

Gráfico 4.



Interpretación: De acuerdo con los datos obtenidos en la encuesta, se observa en la gráfica 4, del total de 382 encuestados el 68,1% de los participantes son mujeres, mientras que el 31,9% son hombres, lo que evidencia que la mayoría de los encuestados son mujeres.

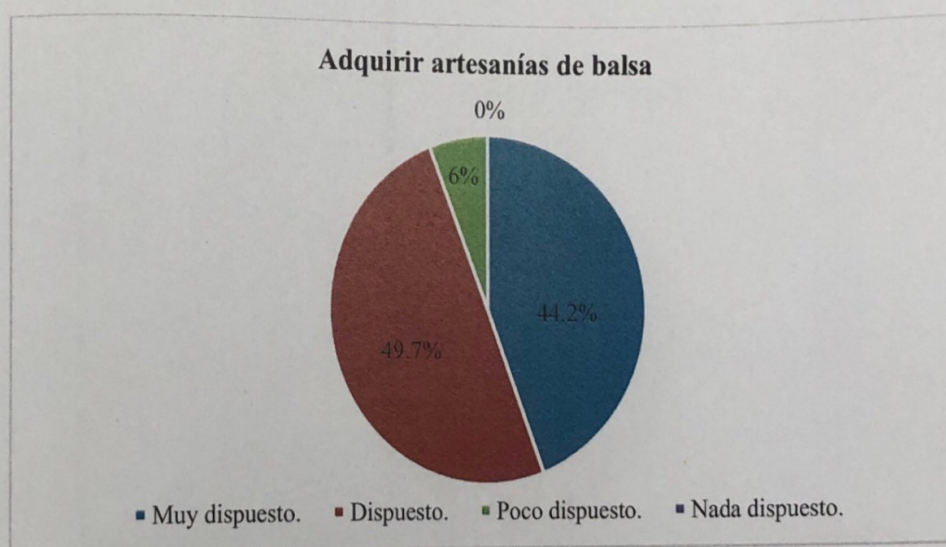
3. Estaría dispuesto a adquirir artesanías Amazónicas de balsa en la ciudad de Tena.

Tabla 6.

Dispuestos a adquirir artesanías Amazónicas de balsa.

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy dispuesto.	169	44,20%
Dispuesto.	190	49,70%
Poco dispuesto.	23	6%
Nada dispuesto.	0	0%
TOTAL	382	100%

Gráfico 5.



Interpretación: De las encuestas aplicadas, como se puede apreciar en el gráfico 5 de los 382 encuestados, reflejan que el 94% están dispuestos y muy dispuestos a adquirir artesanías Amazónicas de balsa y un 6% poco dispuestos. Por lo que se concluye que una gran parte de los encuestados se muestran dispuestos a la adquisición de estas artesanías.

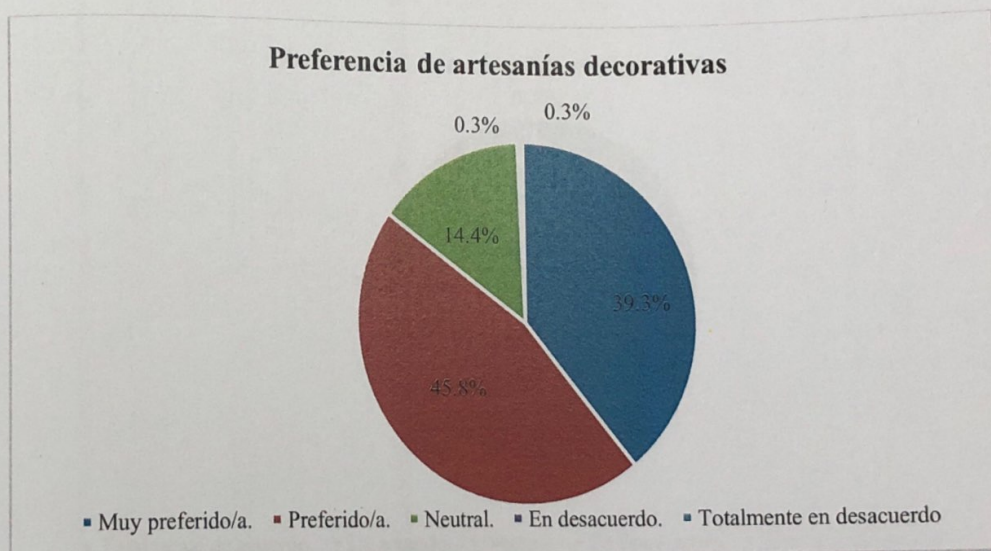
4. Prefiero adquirir artesanías amazónicas que sean decorativas.

Tabla 7.

Preferencia de artesanías decorativas.

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy preferido/a.	150	39,30%
Preferido/a.	175	45,80%
Neutral.	55	14,40%
En desacuerdo.	1	0,30%
Totalmente en desacuerdo	1	0,30%
TOTAL	382	100%

Gráfico 6.



Interpretación: Con base en los datos de la gráfica 6, se puede observar del total de los 382 encuestados el 85,10% están entre preferido y muy preferido adquirir artesanías amazónicas decorativas, el 14,40% se mantienen neutral, solo el 0,3% está en desacuerdo y un 0% totalmente en desacuerdo. Esto sugiere que la mayoría de los participantes tienen una opinión favorable hacia la adquisición de artesanías amazónicas decorativas.

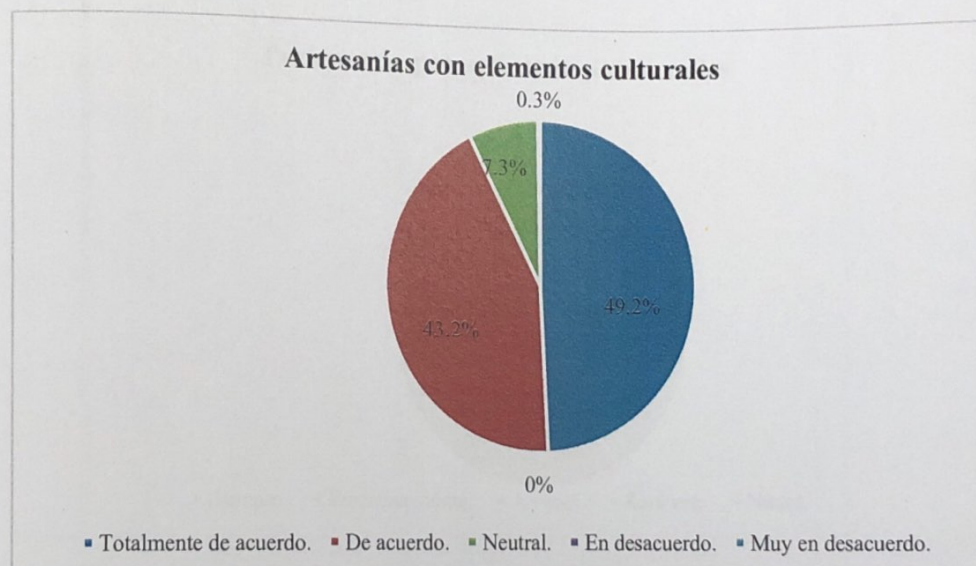
5. Me gustaría que las artesanías incluyan elementos culturales tradicionales.

Tabla 8.

Artesanías con elementos culturales.

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Totalmente de acuerdo.	188	49,20%
De acuerdo.	165	43,20%
Neutral.	28	7,30%
En desacuerdo.	1	0%
Muy en desacuerdo.	0	0,3%
TOTAL	382	100%

Gráfico 7.



Interpretación: En relación con la pregunta sobre la inclusión de elementos culturales tradicionales en las artesanías, la mayoría de los encuestados mostró una opinión positiva. Observando la gráfica 7, del total de 382 encuestados el 92,40% expresó estar entre de acuerdo y totalmente de acuerdo. Solo el 7,30% se mantuvo neutral, y tanto el desacuerdo como el muy desacuerdo registraron un 0%, lo que resalta el interés predominante por la preservación y representación de la cultura en las artesanías.

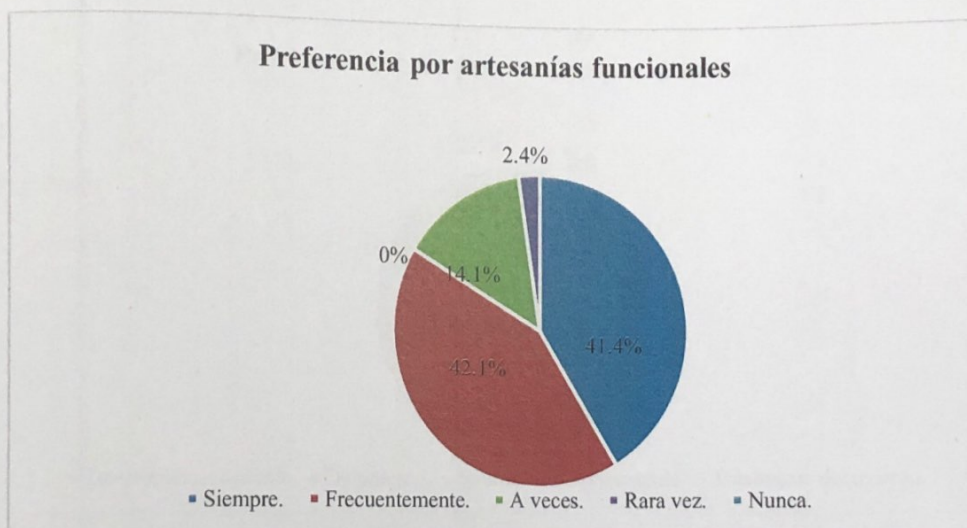
6. Prefiero adquirir artesanías funcionales que pueda utilizar en mi día a día.

Tabla 9.

Preferencia por artesanías funcionales.

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre.	158	41,40%
Frecuentemente.	161	42,10%
A veces.	54	14,10%
Rara vez.	9	2,40%
Nunca.	0	0
TOTAL	382	100%

Gráfico 8.



Interpretación: Según los datos recopilados en la gráfica 8, se muestra que una gran mayoría prefiere adquirir artesanías funcionales que puedan utilizar en su día a día. Donde el 83,50% de los encuestados indicó entre frecuentemente y siempre prefieren este tipo de productos. Solo el 14,10% expresó hacerlo a veces, y un 2,40% rara vez, sin reportarse respuestas de quienes nunca prefieren estas artesanías. Esto resalta una fuerte inclinación hacia la funcionalidad en las preferencias de adquisición de artesanías.

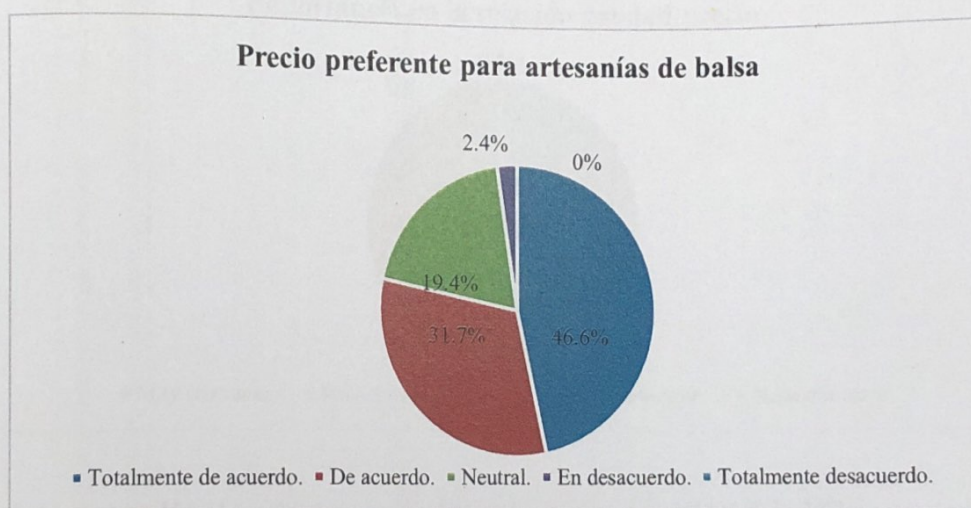
7. Estoy dispuesto/a pagar entre \$3 y \$50 por un producto artesanal de balsa de alta calidad.

Tabla 10.

Precio preferente para artesanías de balsa.

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo.	178	46,60%
De acuerdo.	121	31,70%
Neutral.	74	19,40%
En desacuerdo.	9	2,40%
Totalmente desacuerdo.	0	0
TOTAL	382	100%

Gráfico 9.



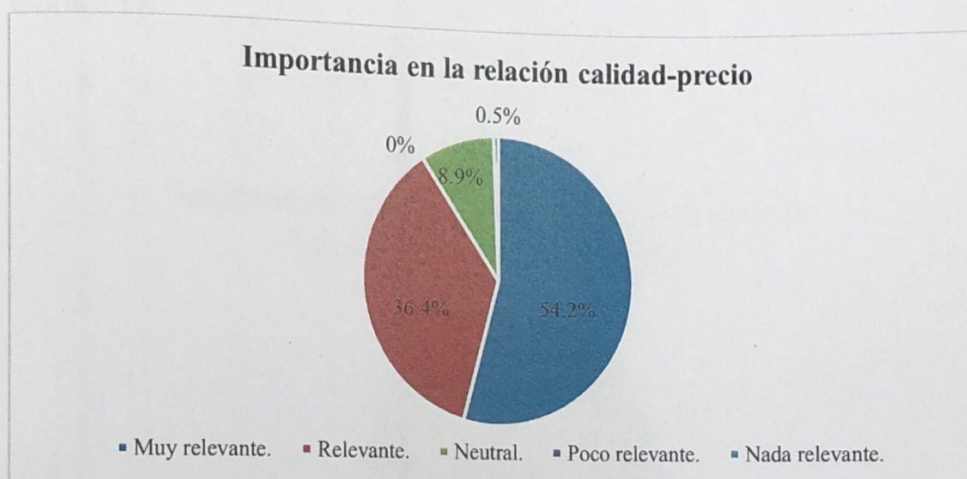
Interpretación: Según los datos recopilados, que se muestran en la gráfica 9, del total de 382 encuestados el 78,30% está de acuerdo y totalmente de acuerdo en estar dispuesto a pagar entre \$3 y \$50 por un producto artesanal de balsa de alta calidad, mientras que el 31,70% expresó estar de acuerdo. Además, un 19,40% se mantuvo neutral y solo el 2,40% mostró desacuerdo. Esta preferencia refleja una aceptación positiva hacia el precio propuesto para estos productos artesanales, lo que destaca un interés significativo en la adquisición de artesanías de balsa dentro de este rango de precio.

8. La relación calidad-precio es un factor decisivo para comprar artesanías.

Tabla 11. Importancia en la relación calidad-precio.

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy relevante.	207	54,20%
Relevante.	139	36,40%
Neutral.	34	8,90%
Poco relevante.	2	0,50%
Nada relevante.	0	0%
TOTAL	382	100%

Gráfico 10.



Interpretación: Los datos recopilados en la gráfica 10, del total de 382 encuestados muestra que el 90,60% considera relevante y muy relevante entre calidad-precio. Solo el 8,90% mantiene una postura neutral, mientras que el 0,50% lo considera poco relevante. No se registraron respuestas de quienes consideren este factor como nada relevante. Esto resalta la importancia que los consumidores otorgan a la calidad y el precio al seleccionar productos artesanales. Por lo tanto, se concluye que la relación calidad-precio es fundamental para la toma de decisiones al adquirir artesanías.

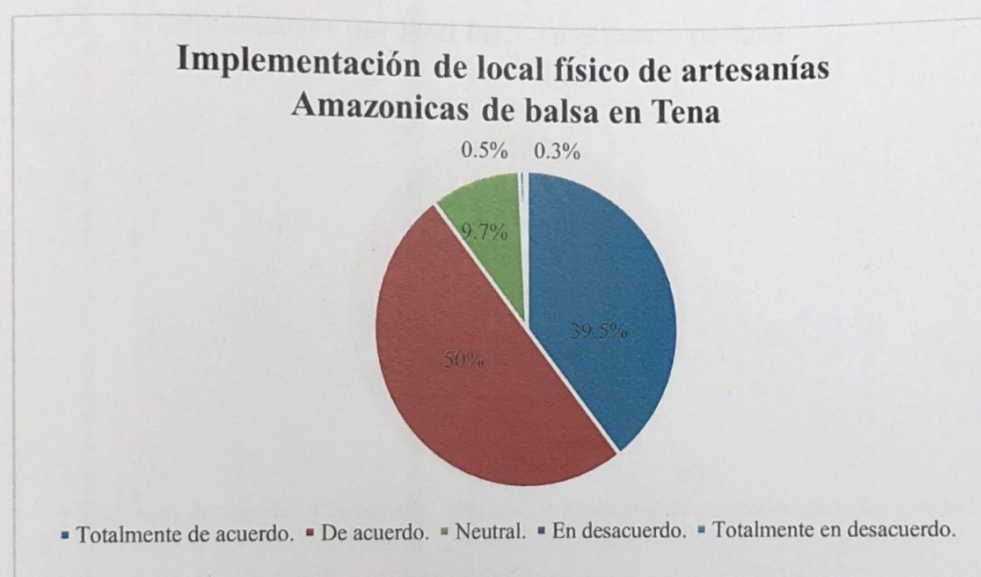
9. Le gustaría que se implementara un local físico de artesanías Amazónicas de Balsa en la ciudad de Tena.

Tabla 12.

Implementación de local físico de artesanías Amazónicas de Balsa en Tena.

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo.	151	39,50%
De acuerdo.	191	50%
Neutral.	37	9,70%
En desacuerdo.	2	0,50%
Totalmente en desacuerdo.	1	0,30%
TOTAL	382	100%

Gráfico 11.



Interpretación: Con base en los resultados presentados en la gráfica 11, del total de 382 encuestados el 89,50% está de acuerdo y totalmente de acuerdo. Solo el 9,70% mantuvo una postura neutral, mientras que un 0,50% expresó estar en desacuerdo y un 0,30% estuvo totalmente en desacuerdo. Este fuerte respaldo refleja el interés y la aceptación positiva hacia la iniciativa de crear un espacio dedicado a la comercialización de estas artesanías.

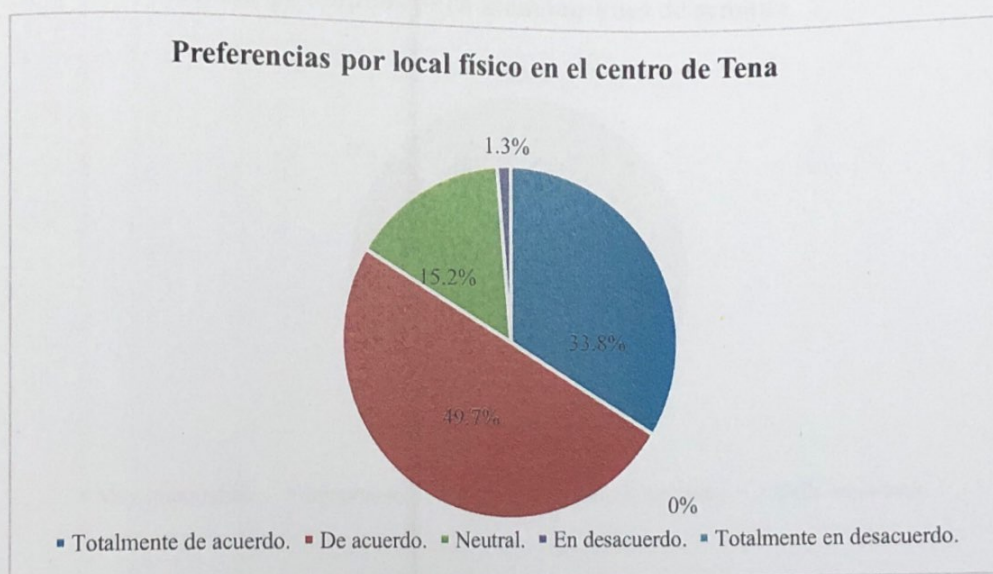
10. Prefiero comprar artesanías en un local físico bien ubicado en el centro de Tena.

Tabla 13.

Preferencia por local físico en el centro de Tena.

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJES
Totalmente de acuerdo.	129	33,80%
De acuerdo.	190	49,70%
Neutral.	58	15,20%
En desacuerdo.	5	1,30%
Totalmente en desacuerdo.	0	0%
TOTAL	382	100%

Gráfico 12.



Interpretación: De acuerdo con la encuesta realizada la gráfica 12, muestra que del total de 382 encuestados el 83,50% está de acuerdo y totalmente de acuerdo. Además, un 15,20% se mantuvo neutral, mientras que solo el 1,30% expresó desacuerdo, sin registrar respuestas de quienes estén totalmente en desacuerdo. Esto muestra un fuerte apoyo hacia la idea de contar con un local en un lugar estratégico en el centro de Tena para la venta de artesanías.

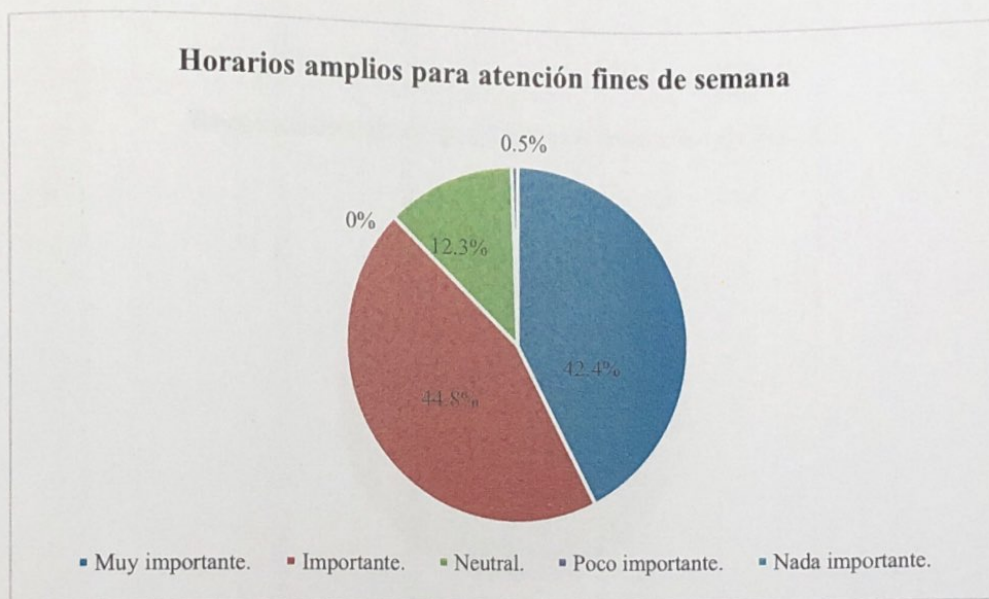
11. Me gustaría que el local tenga horarios amplios, incluso en fines de semana.

Tabla 14.

Horarios amplios para el local en fines de semana.

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy importante.	162	42,40%
Importante.	171	44,80%
Neutral.	47	12,30%
Poco importante.	2	0,50%
Nada importante.	0	0%
TOTAL	382	100%

Gráfico 13.



Interpretación: De acuerdo a las opiniones expresadas, en la gráfica 13 del total de 382 encuestados el 87,20% considera que es importante y muy importante. Un 12,30% mantuvo una postura neutral, y solo el 0,50% consideró que es poco importante, sin reportar respuestas de quienes lo encuentren nada importante. Esto refleja que la mayoría de los encuestados considera que es muy importante o importante que el local tenga horarios amplios, incluso en fines de semana.

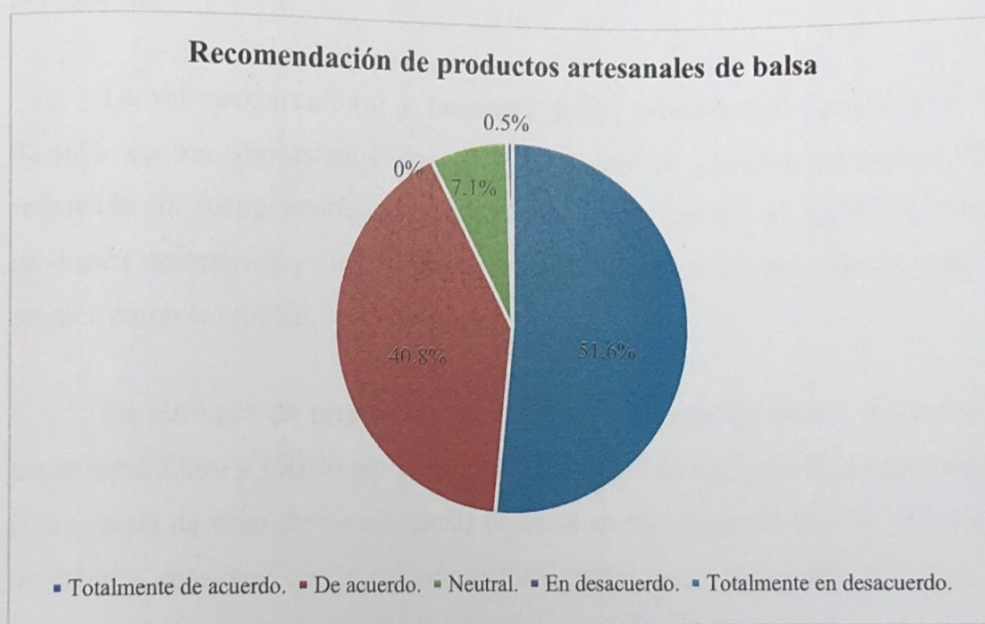
12. Recomendaría productos artesanales de balsa a mis amigos o familiares.

Tabla 15.

Recomendación de productos artesanales de balsa.

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo.	197	51,60%
De acuerdo.	156	40,80%
Neutral.	27	7,10%
En desacuerdo.	2	0,50%
Totalmente en desacuerdo.	0	0%
TOTAL		100%

Gráfico 14.



Interpretación: Conforme a las respuestas recibidas, podemos observar en la gráfica 14, del total de 382 encuestados el 92,40% está de acuerdo y un 40,80% está de acuerdo y totalmente de acuerdo. Un 7,10% se mantuvo neutral, y solo el 0,50% expresó estar en desacuerdo, sin registrar respuestas de quienes estén totalmente en desacuerdo. La mayoría de los encuestados respalda la recomendación de productos artesanales de balsa, según los datos recopilados.

Análisis general:

Los resultados de la encuesta evidencian una notable aceptación hacia las artesanías amazónicas de balsa en la ciudad de Tena, destacando tanto el interés de compra como el respaldo a la creación de un local físico para su comercialización. En términos generales, un 92,40% de los encuestados están dispuestos a adquirir artesanías de balsa, mientras que un 87,20% considera importante que el local tenga horarios amplios, incluyendo los fines de semana. Además, el 83,50% de los participantes prefiere que este local esté estratégicamente ubicado en el centro de la ciudad, lo que refuerza la importancia de facilitar el acceso a los clientes.

En el perfil demográfico, el grupo más representativo corresponde a personas de entre 18 y 25 años, quienes representan el 51,80% de los encuestados, seguido por el grupo de 26 a 36 años, con un 29,80%. En cuanto al género, las mujeres constituyen el 68,10% de los encuestados, lo que indica que este grupo demográfico tiene mayor interés en el producto y podría ser el principal objetivo del mercado.

La valoración cultural y funcional de las artesanías es significativa. El 92,40% de los encuestados apoya la inclusión de elementos tradicionales, reflejando un fuerte interés en la identidad local. Además, el 83,50% prefiere productos decorativos y funcionales, lo que indica que los clientes valoran tanto la estética como la utilidad.

En términos de precios, el 78,3% de los encuestados estaría dispuesto a pagar entre \$3,00 y \$50,00 por un producto artesanal de alta calidad, lo que valida la propuesta de valor de las artesanías de balsa en este rango de precios. Además, un 90,60% considera que la relación calidad-precio es un factor muy relevante o relevante al momento de decidir una compra.

En resumen, los resultados demuestran un mercado favorable para las artesanías amazónicas de balsa, caracterizado por un público joven, mayoritariamente femenino, que valora la funcionalidad, la estética y la representación cultural en los productos.

7.4.2. Resultados del Objetivo 2

Tras haber realizado el estudio financiero correspondiente, se determinó que el costo de producción necesario para la elaboración del producto es el siguiente. Según la fórmula para la obtención del costo de producción de venta:

Tabla 16.

Cálculo de precio de la balsa.

Tronco de Balsa	Metro	Precio \$
25	1,30	\$25,00
1	1,30	x

Centímetro	Precio \$
130	\$1,00
20	x

x= 25	x= 20
25	130

x= 1	x= \$0,15
------	-----------

Concepto	Artesanía loro.	Artesanía tortuga.	Artesanía tucán.	Artesanía lagarto.	Artesanía tapir.
Unidades requeridas	480	720	480	720	480
I.F MP	0	0	0	0	0
Unidades a comprar	480	720	480	720	480
I.I MP	0	0	0	0	0
Total, unidades a comprar	480	720	480	720	480
Costo de materiales	\$0,15	\$0,15	\$0,15	\$0,15	\$0,15
Costo total de materia prima	\$72,00	\$108,00	\$72,00	\$108,00	\$73,85
Costo total	\$433,85				
Unidades a comprar	2.880				

En la tabla 16, se realiza el cálculo del precio de la balsa por centímetro que en este caso es la materia prima a utilizar para realizar las artesanías de balsa con figuras de animales, por lo que tomando en cuenta las unidades a producir anualmente el costo de la materia prima es de \$433,85 dólares americanos para la producción de 2.880 artesanías en un año.

Tabla 17.

Costos de mano de obra.

COSTO DE MANO DE OBRA 20 cm	
Costo de la M. O. D	\$15.955,20
Unidad de Producción Requerida Mensual	2.880
Costo Unitario de M. O. D	\$5,54

En la Tabla 17, se detallan los costos de mano de obra directa (MOD), donde se establece un costo total de \$15.955,20 dólares americanos, calculado en función de una producción anual requerida de 2.880 unidades. Al dividir el costo total entre la cantidad de unidades producidas, se obtiene un costo unitario de \$5,54 por cada producto.

Tabla 18.

CIF

CANT	CIF FIJOS	C/U	C/T	MENSUAL	ANUAL
				\$342,00	\$4.104,00
1	Arriendo	\$330,00	\$330,00		
1	Energía eléctrica	\$7,00	\$7,00		
1	Agua	\$5,00	\$5,00		
CANT	CIF VARIABLES			\$145,00	\$1.740,00
2	Cuchillo	\$5,00	\$10,00		
1	Machete	\$5,00	\$5,00		
1	Serrucho	\$4,00	\$4,00		
30	Brujita	\$0,25	\$7,50		
18	Pintura de Agua	\$1,50	\$27,00		
4	Pintura acrílica	\$2,00	\$8,00		
10	Cautín	\$5,00	\$50,00		
20	Lija fina	\$0,50	\$10,00		
20	Lija intermedia	\$0,50	\$10,00		

20	Lija gruesa		
2	Pinceles	\$0,50	\$10,00
		\$1,75	\$3,50
TOTAL		\$487,00	\$5.844,00

En la Tabla 18, se detallan los costos indirectos de fabricación (CIF) anuales, los cuales ascienden a \$5.844,00, distribuidos en CIF fijos por \$4.104,00, que incluyen gastos como arriendo, energía eléctrica y agua, y CIF variables por \$1.740,00, correspondientes a herramientas y materiales consumibles como cuchillos, machetes, serruchos, lijas, pinturas y pinceles.

Tabla 19.

Costo CIF.

COSTO DE CIF	
Costo de los CIF	\$5.844,00
Unidad de Producción Requerida Mensual	2.880
Costo Unitario de CIF	\$2,03

En la Tabla 19, se detallan los costos indirectos de fabricación (CIF), donde se establece un costo total de \$5.844,00 dólares americanos, calculado en función de una producción anual requerida de 2.880 unidades, dividiendo así este costo para las unidades requeridas dando como resultado un valor de \$2,03 por cada unidad a producir.

Tabla 20.

Resumen Costos de producción.

Detalle	Valor total
Total materia prima.	\$433,85
Total mano de obra.	\$15.955,20
Total costo CIF	\$5.844,00
TOTAL ANUAL	\$22.233,05
Margen de ganancia	\$35.372,78

20	Lija gruesa		
2	Pinceles	\$0,50	\$10,00
		\$1,75	\$3,50
TOTAL		\$487,00	\$5.844,00

En la Tabla 18, se detallan los costos indirectos de fabricación (CIF) anuales, los cuales ascienden a \$5.844,00, distribuidos en CIF fijos por \$4.104,00, que incluyen gastos como arriendo, energía eléctrica y agua, y CIF variables por \$1.740,00, correspondientes a herramientas y materiales consumibles como cuchillos, machetes, serruchos, lijas, pinturas y pinceles.

Tabla 19.

Costo CIF.

COSTO DE CIF	
Costo de los CIF	\$5.844,00
Unidad de Producción Requerida Mensual	2.880
Costo Unitario de CIF	\$2,03

En la Tabla 19, se detallan los costos indirectos de fabricación (CIF), donde se establece un costo total de \$5.844,00 dólares americanos, calculado en función de una producción anual requerida de 2.880 unidades, dividiendo así este costo para las unidades requeridas dando como resultado un valor de \$2,03 por cada unidad a producir.

Tabla 20.

Resumen Costos de producción.

Detalle	Valor total
Total materia prima.	\$433,85
Total mano de obra.	\$15.955,20
Total costo CIF	\$5.844,00
TOTAL ANUAL	\$22.233,05
Margen de ganancia	\$35.372,78

En la Tabla 20, se presentan los costos anuales de producción, donde se detalla un total de \$433,85 destinados a materia prima, \$15.955,20 en costos de mano de obra y \$5.844,00 en costos indirectos de fabricación (CIF), lo que suma un costo total anual de \$22.233,05 dólares americanos. Con un margen de ganancia proyectado de \$35.372,78, se establece un precio de venta al público (PVP) de \$20,00 por unidad, asegurando la viabilidad económica del negocio y permitiendo alcanzar un nivel de rentabilidad sostenible.

Tabla 21.

Estado de Costo de Producción.

La tabla 21, se presentan los costos anuales de producción, destacando una inversión de \$433,85 en materia prima, \$15.955,20 en mano de obra y \$5.844,00 en costos indirectos de fabricación (CIF), lo que da un costo total anual de \$22.233,05 dólares americanos, aumentando en los siguientes cinco años dado el incremento de 3,5% de inflación según datos del (Banco Central del Ecuador, 2024).

ESTADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN

ÑAWI SACHA ART

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia Prima A Utilizar	\$433,85	\$449,03	\$464,75	\$481,01	\$497,85
Inventario Inicial De Materia Prima	0	0	0	0	0
Compras De Materia Prima	\$433,85	\$449,03	\$464,75	\$481,01	\$497,85
Inventario Final De Materia Prima	0	0	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Mano De Obra	\$15.955,20	\$16.513,63	\$17.091,61	\$17.689,82	\$18.308,96
Mano De Obra Directa	\$15.925,20	\$16.513,63	\$17.091,61	\$17.689,82	\$18.308,96
Mano De Obra Indirecta	0	0	0	0	0
Costos Indirectos De Fabricación	\$5.844,00	\$6.048,54	\$6.260,24	\$6.479,35	\$6.706,12
Costos Indirectos Fabricación Fija	\$4.104,00	4247,64	\$4.396,31	\$4.550,18	\$4.709,43
Costos Indirectos Fabricación Variable	\$1.740,00	1800,9	\$1.863,93	\$1.929,17	\$1.996,69
Costo De Producción	\$22.233,05	\$23.011,20	\$23.816,59	\$24.650,18	\$25.512,93
Inventario Inicial De Productos En Proceso	0	0	0	0	0
Costo De Producción Durante El Año	\$22.233,05	23011,20	\$23.816,59	\$24.650,18	\$25.512,93
Inventario Final De Productos En Proceso	0	0	0	0	0
Costo De Los Artículos Terminados	\$22.233,05	23011,20	\$23.816,59	\$24.650,18	\$25.512,93
Inventario Inicial De Artículos Terminados	0	0	0	0	0
Costos De Los Artículos Terminados Durante El Año	\$22.233,05	\$23.011,20	\$23.816,59	\$24.650,18	\$25.512,93
Inventario Final De Artículos Terminados	0	0	0	0	0
Costo De Producción Venta	\$22.233,05	\$23.011,20	\$23.816,59	\$24.650,18	\$25.512,93



ÑAWI SACHA ART

"LA MAGIA DE LA AMAZONÍA EN CADA DETALLE"

Tema:

**FACTIBILIDAD FINANCIERA Y ECONÓMICA
PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE
PRODUCTOS ARTESANALES AMAZÓNICOS
A BASE DE Balsa EN LA CIUDAD DE TENA.**

Dirección:

Av. 15 de Noviembre, ciudad de Tena – Provincia de Napo

Autores:

Andy Chimbo Yolanda Sacha

Zambrano Valle Erika Vanessa

2025

INTRODUCCIÓN

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

En este estudio se han discutido varios aspectos. En primer lugar, realice un análisis de mercado para comprender la demanda del producto o servicio que desea ofrecer identificando su perfil de cliente objetivo y sus competidores actuales. Luego evalúe la viabilidad técnica analizando los recursos necesarios, la tecnología disponible y los procedimientos operativos utilizados.

Además, se debe realizar una evaluación económica, que incluya el cálculo de los costos de inversión y los flujos de efectivo esperados y potenciales.

Otro aspecto importante es el análisis de riesgos, que permite identificar factores potenciales que podrían afectar el éxito del proyecto, como cambios en el entorno económico, político o social. Además, la investigación también puede incluir análisis.

7.4.3.1. RESUMEN DE LA PROPUESTA

Esta propuesta consiste en crear un emprendimiento dedicado a la producción y comercialización de artesanías amazónicas elaboradas con balsa en la ciudad de Tena. A través de este proyecto, se busca ofrecer piezas únicas, como animales tallados en balsa, que reflejen la riqueza cultural y natural de la Amazonía, promoviendo el arte local y la sostenibilidad ambiental.

7.4.3.2. MISIÓN

Creamos artesanías únicas a base de balsa que representan la biodiversidad y la cultura de la Amazonía ecuatoriana, con un compromiso hacia la sostenibilidad y el desarrollo local. Nuestro objetivo es inspirar aprecio por la riqueza natural de la provincia de Napo mientras generamos oportunidades económicas para la comunidad.

7.4.3.3. VISIÓN

Ser reconocidos como un referente de calidad y creatividad en artesanías amazónicas a nivel nacional e internacional, destacándose por la preservación de

nuestras tradiciones, el respeto por el medio ambiente y la promoción de una economía sostenible en la región.

7.4.3.4. OBJETIVOS

7.4.3.5.1. Objetivo General

- Consolidar a Sacha Ñawi Art como un referente en la producción y comercialización de artesanías en madera de balsa, promoviendo el arte amazónico, la sostenibilidad y el turismo cultural en la provincia de Napo.

7.4.3.5.2. Objetivos Específicos

- Diseñar y elaborar artesanías únicas e innovadoras inspiradas en la fauna y cultura amazónica, utilizando madera de balsa de manera sostenible.
- Desarrollar experiencias turísticas y educativas que integren el senderismo y la artesanía, fomentando la valoración del patrimonio natural y cultural.
- Posicionar la marca en el mercado local y nacional mediante estrategias de marketing digital, alianzas comerciales y participación en ferias y eventos.

7.4.3.5. METAS

Metas a Corto Plazo

1. **Producción y Diseño:** Diseñar y producir al menos 2.880 piezas únicas de artesanías en el primer año.
2. **Promoción Local:** Participar en al menos 3 ferias artesanales en la provincia de Napo para dar a conocer la marca y sus productos.
3. **Ventas Iniciales:** Alcanzar ventas por un total de \$ 57.605,82 USD en el primer año de operación.
4. **Sostenibilidad:** Garantizar que el 100% de la madera de balsa utilizada provenga de fuentes responsables y sostenibles.

7.4.3.6. PRODUCTO.

El producto o servicio es esencial para el establecimiento que se desea crear, por lo cual se toma lo descrito anteriormente sobre el mismo y se elaboran los

productos a ofrecer, de tal forma que satisfaga las necesidades de sus clientes de manera exitosa y sobre todo cumplan con sus expectativas.

Tabla 22.

Productos.

PRODUCTOS
Artesanías de Loro
Artesanías de Tortuga
Artesanías de Tucán
Artesanías de Lagarto
Artesanías de Tapir

Elaborado por: Autoras.

7.4.3.7.1. Nombre de la Empresa:

ÑAWI SACHA ART

7.4.3.7.2. Logotipo.



ÑAWI SACHA ART

"LA MAGIA DE LA AMAZONÍA EN CADA DETALLE"

7.4.3.7. SLOGAN

El lema original de Ñawi Sacha Art será;

"La magia de la Amazonía en cada detalle"

7.4.3.8. EMPLEADOS

7.4.3.9.1. Administrador:

- Planificar y coordinar las operaciones del negocio.
- Gestionar las compras de materia prima (balsa y otros insumos).
- Supervisar la producción y calidad de las artesanías.
- Manejar la contabilidad y finanzas del emprendimiento.
- Coordinador de estrategias de marketing y ventas.
- Gestionar relaciones con proveedores y clientes.
- Asegurar el cumplimiento de normativas y permisos comerciales.
- Atender las ventas en el local, asesorando a los clientes y promocionando los productos.

7.4.3.9.2. Operario:

- Seleccione y prepare la madera de balsa para la producción.
- Tallar y dar forma a los animales de balsa con herramientas adecuadas.
- Lijar y detallar las piezas para mejorar su acabado.
- Aplicar pintura y barniz para la decoración y protección de las artesanías.
- Embalar y almacenar los productos terminados.
- Apoyar en la entrega de pedidos y atención a clientes si es necesario.
- Mantener el área de trabajo limpia y organizada.

7.4.3.9. DESARROLLO

7.4.3.10.1. Costos de producción.

Tabla 23.

Costos de producción.

Detalle	Valor total
Total, materia prima.	\$433,85
Total, mano de obra.	\$15.955,20
Total, costo CIF	\$5.844,00
TOTAL ANUAL	\$22.233,05
Margen de ganancia	35.372,78
P.V. P	\$20,00

En la Tabla 23, se presentan los costos anuales de producción, donde se detalla un total de \$433,85 destinados a materia prima, \$15.955,20 en costos de

mano de obra y \$5.844,00 en costos indirectos de fabricación (CIF), lo que suma un costo total anual de \$22.233,05 dólares americanos. Con un margen de ganancia proyectado de \$35.372,78, se establece un precio de venta al público (PVP) de \$20,00 por unidad, asegurando la viabilidad económica del negocio y permitiendo alcanzar un nivel de rentabilidad sostenible.

Tabla 24.

P.V.P

PRECIOS	USD
Artesanías Loro 20 cm	\$20,00
Artesanías Tortuga 20 cm	\$20,00
Artesanías Tucán 20 cm	\$20,00
Artesanías Lagarto 20 cm	\$20,00
Artesanías Tapir 20 cm	\$20,00

En la tabla 24, se destaca que el precio aplicable para cada artesanía de 20cm es de \$20,00.

7.4.3.10.2. Estudio Financiero

Para este estudio de factibilidad, es necesario demostrar la viabilidad de este proyecto que a continuación analizaremos la información que se verá reflejado en los estados financieros.

7.4.3.10.2.1. Depreciación.

Tabla 25.

Depreciación Total.

	Mensual	Anual
Muebles y enseres.	\$15,94	\$191,25
Equipo de cómputo.	\$29,78	\$357,33
Maquinaria y equipo.	\$5,29	\$67,50
Depreciación Total	\$51,01	\$616,08

La tabla 25 detalla qué cada mes, la empresa pierde \$51,01 en valor de sus equipos, muebles y maquinaria debido al desgaste por su uso, lo que suma \$616,08 al año. El equipo de cómputo es el que más disminuye su valor, seguido de los muebles y la maquinaria. Este es un gasto que la empresa debe tener en cuenta, ya que con el tiempo será necesario reemplazar o reparar estos bienes. Para que el negocio siga funcionando sin problemas, es importante que las ganancias sean suficientes para cubrir esta pérdida y permitir futuras inversiones.

Para el cálculo de las depreciaciones se toma en cuenta una vida útil de: 10 años para muebles y enseres, 3 años para el equipo de cómputo y 10 años para maquinaria y equipo además de un valor residual de 10%, 33% y 10% respectivamente para cada activo fijo.

7.4.3.10.2.2. Inversión.

Tabla 26.

Plan de inversión.

Q	Descripción	Valor unitario.	Total	Depreciación
1	Laptop HP 15-DY5058CL	\$1.000,00	\$1.000,00	\$223,33
1	Impresora Epson L6270	\$600,00	\$600,00	\$134,00
1	Escritorio	\$100,00	\$100,00	\$9,00
1	Papelera	\$10,00	\$10,00	\$0,90
1	Archivador	\$100,00	\$100,00	\$9,00
1	Teléfono	\$50,00	\$50,00	\$4,50
1	Silla giratoria	\$85,00	\$85,00	\$7,65
1	Estanterías	\$150,00	\$150,00	\$13,50
1	Vitrinas de vidrio	\$200,00	\$200,00	\$18,00
1	Extintor	\$80,00	\$80,00	\$7,20
1	Mesa de trabajo	\$150,00	\$150,00	\$13,50
1	Caja registradora	\$1.200,00	\$1.200,00	\$108,00
1	Motosierra	\$700,00	\$700,00	\$67,50
5	Cautín	\$5,00	\$25,00	\$0,00

1	Materia Prima			
		\$22.233,05	\$22.233,05	\$0,00
1	Gasto constitución	\$400,00	\$400,00	\$0,00
1	Registro y licencias	\$200,00	\$200,00	\$0,00
1	Publicidad	\$10,00	\$10,00	\$0,00
1	Servicios básicos	\$420,00	\$420,00	\$0,00
1	Impacto de encaje (7,32%)	\$2.286,95	\$2.286,95	\$0,00
TOTAL		\$29.980,00	\$30.000,00	\$616,08

La tala 26, determina el total de la inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto ya que se detalla todos los activos que se requieren para el funcionamiento del local de producción y comercialización de productos artesanales a base de balsa en la ciudad de en su primer año de funcionamiento, se requiere un total de \$ 30.000,00 como inversión inicial.

Tabla 27.

Especificación de financiamiento.

RUBROS	VALOR (\$)	VALOR (%)
I. Inversiones		
Activo Fijo	\$3.725,00	12%
Otros activos	\$26.275,00	88%
TOTAL	\$30.000,00	100%
II. Financiamiento		
Recursos	500,00	1,67%
Préstamo	\$29.500,00	98,33%
TOTAL	\$30.000,00	100%

Según la tabla 27, para la inversión del negocio, los activos fijos son de 3.725,00 dólares americanos, representando el 12% de la inversión, y otros activos tienen un valor de \$26.275,00 dólares americanos, que representan el 88%. En cuanto al financiamiento, el capital propio disponible es de \$500 dólares

americanos, lo que representa el 1,67%, mientras que se requiere un préstamo de \$29.500,00 dólares americanos, que constituye el 98,33% del financiamiento total.

7.4.3.10.2.3. Tabla de amortización.

El cálculo del pago de las letras del crédito para el año se realizó mediante el método francés.

Tabla 28.

Tabla de amortización anual.

AÑO	CAPITAL	INTERÉS	PAGO	SALDO
				\$29.500,00
1	\$3.823,31	\$5.539,77	\$9.363,08	\$25.676,69
2	\$4.658,44	\$4.704,64	\$9.363,08	\$21.018,25
3	\$5.675,99	\$3.687,09	\$9.363,08	\$15.342,25
4	\$6.915,81	\$2.447,27	\$9.363,08	\$8.426,44
5	\$8.426,44	\$936,64	\$9.363,08	\$0,00

A continuación, se presenta en la tabla en la que se pretende hacer conocer la línea de crédito en la Cooperativa PASTAZA, un monto de \$29.500,00 dólares con la tasa de interés del 19,90% para la producción y comercialización de las artesanías de a base de balsa ya que esta línea de crédito es para el emprendimiento a realizar.

Tabla 29.

Tabla de amortización mensual.

CAPITAL	\$29.500,00				
TASA	19,90%				
TIEMPO DE MESES	60 meses.			MÉTODO FRANCÉS	
CUOTA	\$780,26				
NÚMERO DE CUOTAS	SALDO	V. CUOTA	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	

0	\$29.500,00			
1	\$29.209,44	\$780,26	\$489,70	\$290,56
2	\$28.914,06	\$780,26	\$484,88	\$295,38
3	\$28.613,78	\$780,26	\$479,97	\$300,28
4	\$28.308,51	\$780,26	\$474,99	\$305,27
5	\$27.998,17	\$780,26	\$469,92	\$310,34
6	\$27.682,68	\$780,26	\$464,77	\$315,49
7	\$27.361,96	\$780,26	\$459,53	\$320,72
8	\$27.035,91	\$780,26	\$454,21	\$326,05
9	\$26.704,45	\$780,26	\$448,80	\$331,46
10	\$26.367,49	\$780,26	\$443,29	\$336,96
11	\$26.024,93	\$780,26	\$437,70	\$342,56
12	\$25.676,69	\$780,26	\$432,01	\$348,24
13	\$25.322,66	\$780,26	\$426,23	\$354,02
14	\$24.962,76	\$780,26	\$420,36	\$359,90
15	\$24.596,89	\$780,26	\$414,38	\$365,88
16	\$24.224,94	\$780,26	\$408,31	\$371,95
17	\$23.846,82	\$780,26	\$402,13	\$378,12
18	\$23.462,42	\$780,26	\$395,86	\$384,40
19	\$23.071,64	\$780,26	\$389,48	\$390,78
20	\$22.674,37	\$780,26	\$382,99	\$397,27
21	\$22.270,51	\$780,26	\$376,39	\$403,86
22	\$21.859,94	\$780,26	\$369,69	\$410,57
23	\$21.442,56	\$780,26	\$362,88	\$417,38
24	\$21.018,25	\$780,26	\$355,95	\$424,31
25	\$20.586,89	\$780,26	\$348,90	\$431,35
26	\$20.148,38	\$780,26	\$341,74	\$438,51
27	\$19.702,59	\$780,26	\$334,46	\$445,79
28	\$19.249,39	\$780,26	\$327,06	\$453,19
29	\$18.788,67	\$780,26	\$319,54	\$460,72
30	\$18.320,31	\$780,26	\$311,89	\$468,36
31	\$17.844,17	\$780,26	\$304,12	\$476,14
32	\$17.360,13	\$780,26	\$296,21	\$484,04

33	\$16.868,05	\$780,26	\$288,18	\$492,08
34	\$16.367,80	\$780,26	\$280,01	\$500,25
35	\$15.859,25	\$780,26	\$271,71	\$508,55
36	\$15.342,25	\$780,26	\$263,26	\$516,99
37	\$14.816,68	\$780,26	\$254,68	\$525,58
38	\$14.282,38	\$780,26	\$245,96	\$534,30
39	\$13.739,21	\$780,26	\$237,09	\$543,17
40	\$13.187,02	\$780,26	\$228,07	\$552,19
41	\$12.625,67	\$780,26	\$218,90	\$561,35
42	\$12.055,00	\$780,26	\$209,59	\$570,67
43	\$11.474,86	\$780,26	\$200,11	\$580,14
44	\$10.885,08	\$780,26	\$190,48	\$589,77
45	\$10.285,52	\$780,26	\$180,69	\$599,56
46	\$9.676,00	\$780,26	\$170,74	\$609,52
47	\$9.056,37	\$780,26	\$160,62	\$619,64
48	\$8.426,44	\$780,26	\$150,34	\$629,92
49	\$7.786,07	\$780,26	\$139,88	\$640,38
50	\$7.135,06	\$780,26	\$129,25	\$651,01
51	\$6.473,24	\$780,26	\$118,44	\$661,81
52	\$5.800,44	\$780,26	\$107,46	\$672,80
53	\$5.116,47	\$780,26	\$96,29	\$683,97
54	\$4.421,15	\$780,26	\$84,93	\$695,32
55	\$3.714,28	\$780,26	\$73,39	\$706,87
56	\$2.995,68	\$780,26	\$61,66	\$718,60
57	\$2.265,15	\$780,26	\$49,73	\$730,53
58	\$1.522,50	\$780,26	\$37,60	\$742,66
59	\$767,52	\$780,26	\$25,27	\$754,98
60	\$0,00	\$780,26	\$12,74	\$767,52

En la tabla 29, se muestran la tabla de amortización mensual para un crédito bancario en la Cooperativa Pastaza por un valor de \$29.500,00 dólares americanos con un interés anual del 19,90% calculado por el método Frances teniendo una cuota

fija mensual de 780,26 dólares americanos al mes para un total de cinco años o 60 meses.

7.4.3.10.2.4. Costos variables y fijos proyectados.

Una vez realizado los cálculos del financiamiento que se requiere para la inversión del negocio, se procede a proyectar los costos variables y fijos a un plazo de cinco periodos con una tasa de 3,5% para cada periodo.

COSTOS FIJOS		
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Servicios básicos	\$35,00	\$420,00
Materiales de oficina	\$17,05	\$204,60
Maquinaria y equipo	\$750,00	\$9.000,00
Materiales y suministros	\$68,50	\$822,00
Promoción, publicidad y propaganda	\$10,00	\$120,00
Depreciación	\$51,34	\$616,08
Arriendo del local	\$330,00	\$3.960,00
TOTAL	\$1.261,89	\$15.142,68

Los costos fijos mensuales son de \$1.261,89, con la mayor inversión en maquinaria y arriendo. Es clave optimizar gastos y aumentar ingresos para garantizar la sostenibilidad del negocio.

COSTOS VARIABLES		
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Materia prima	\$99,83	\$1.197,93
Mano de obra directa	\$703,89	\$8.446,65
Otros costos variables	\$27,50	\$330,00
TOTAL	\$831,21	\$9.974,58

Los costos variables mensuales suman \$831,21, con la mano de obra directa representando el mayor porcentaje (84,7%). Anualmente, estos costos alcanzan \$9.974,58, lo que indica una alta incidencia de la mano de obra en la estructura de costos.

7.4.3.10.2.5. Cantidad estimada de producción e ingresos proyectados.

Tabla 30.

Cantidad estimada de producción.

	DÍA	SEMANA	MES	AÑO
LORO	2	10	40	480
TORTUGA	3	15	60	720
TUCÁN	2	10	40	480
LAGARTO	3	15	60	720
TAPIR	2	10	40	480
TOTAL	12	60	240	2.880

En la tabla 30 se refleja que la cantidad a realizarse diariamente está estimada en 12 artesanías a base de balsa siendo 2 de estas de loro, 3 de tortuga, 2 de tucán, 3 de lagarto, 2 de tapir, por lo que semanalmente se elaborará una cantidad estimada de 60 artesanías, 240 artesanías mensuales y un total de 2.880 artesanías anuales para el funcionamiento del local de artesanías a base de balsa en la ciudad de tena.

Tabla 31.

Ingresos proyectados.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTO DE PRODUCCIÓN	\$22.233,05	\$23.011,20	\$23.816,59	\$24.650,18	\$25.512,93
MARGEN DE GANANCIA	\$35.372,78	\$37.892,20	\$39.218,43	\$40.591,07	\$42.011,76
PRECIO DE VENTA PUBLICO	\$20,00	\$21,15	\$21,89	\$22,65	\$23,45

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades	2.880	2.880	2.880	2.880	2.880
Valor unitario	\$20,00	\$21,15	\$21,89	\$22,65	\$23,45
Valor Total	\$57.605,82	\$60.903,41	\$63.035,02	\$65.241,25	\$67.524,69

En la Tabla 31, se presentan los ingresos proyectados a cinco años, donde se observa un incremento progresivo en el costo de producción, pasando de \$22.233,05 en el año 1 a \$25.512,93 en el año 5, así como en el precio de venta al público, que aumenta de \$20,00 a \$23,45 por unidad. A pesar del crecimiento en los costos, el margen de ganancia se mantiene positivo, alcanzando \$42.011,76 en el último año. Con una producción constante de 2.880 unidades anuales, los ingresos totales proyectados muestran una tendencia ascendente, pasando de \$57.605,82 en el primer año a \$67.524,69 en el quinto, lo que sugiere una estrategia de crecimiento sostenible y rentabilidad a mediano plazo.

7.4.3.10.2.6. Flujo de caja proyectado.

Tabla 32.

Flujo de caja proyectado.

ESTADO DE FLUJO DEL EFECTIVO PROYECTADO.

ÑAWI SACHA ART.

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO.

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos/ventas/costos ahorrados		\$57.605,82	\$59.622,03	\$61.708,80	\$63.868,61	\$66.104,01
(-) Costos variables		\$9.646,77	\$9.984,41	\$10.333,86	\$10.695,55	\$11.069,89
(-) Costos fijos		\$14.838,66	\$15.358,02	\$15.895,55	\$16.451,89	\$17.027,71
(=) Utilidad de operación		\$33.120,39	\$34.279,60	\$35.479,39	\$36.721,16	\$38.006,40
(-) Depreciaciones		\$616,08	\$633,50	\$655,68	\$678,62	\$702,38
(+) Ingresos no Operacionales Gravable		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(=) Utilidad antes de intereses e impuestos		\$32.504,31	\$33.641,96	\$34.819,43	\$36.038,11	\$37.299,44
(-) Costos financieros		\$9.363,08	\$9.690,79	\$10.029,97	\$10.381,02	\$10.744,35
(=) Utilidad antes de impuestos		\$23.141,22	\$23.951,17	\$24.789,46	\$25.657,09	\$26.555,09
(-) Impuesto 22% renta		\$5.091,07	\$5.269,26	\$5.453,68	\$5.644,56	\$5.842,12
(=) Utilidad después de impuestos		\$18.050,15	\$18.681,91	\$19.335,78	\$20.012,53	\$20.712,97
(+) Depreciaciones		\$616,08	\$637,64	\$659,96	\$683,06	\$706,97
(+) Ingresos no Operacionales no Gravables		\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(-) Capital financiero		\$3.823,31	\$3.957,12	\$4.095,62	\$4.238,97	\$4.387,33
(-) Capital de trabajo		\$2.056,05	\$2.128,01	\$2.202,49	\$2.279,58	\$2.359,36
Inversión		\$12.786,88	\$13.234,42	\$13.697,62	\$14.177,04	\$14.673,23
(=) Flujo neto	-\$30.000,00	\$12.786,88	\$13.234,42	\$13.697,62	\$14.177,04	\$14.673,23
(=) Flujo neto descontado	-\$30.000,00	\$10.986,88	\$11.371,42	\$11.769,42	\$12.181,35	\$12.607,69

El negocio va creciendo con el tiempo, teniendo un aumento en el flujo de efectivo neto, desde \$12.786,88 en el primer año hasta \$14.673,23 en el quinto año. Aunque los gastos también aumentan, lo hacen de manera controlada. Al inicio, la empresa recibe un préstamo grande y algo de dinero propio para arrancar. Poco a poco, va pagando lo que debe, y los intereses bajan cada año. En general, la empresa avanza bien, gana más de lo que gasta y cada año tiene más dinero guardado.

El estado de flujo de caja proyectado muestra que, aunque en el primer año se hace una inversión inicial de -\$30.000,00, los ingresos y las utilidades aumentan de manera constante, alcanzando los \$66.104,01 en el quinto año. Este crecimiento permite recuperar la inversión y generar ganancias en los años siguientes. Aunque los costos por depreciación y financieros aumentan, la utilidad neta también crece, pasando de \$18.050,15 a \$20.712,97. Al sumar nuevamente la depreciación, el proyecto sigue siendo rentable y rentable, lo que se refleja en un flujo de efectivo positivo a lo largo del tiempo y demuestra que el proyecto es viable económicamente.

7.4.3.10.2.8. Estado de resultado proyectado.

Tabla 33.

Estado de resultado proyectado.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

ÑAWI SACHA ART

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	\$57.605,82	\$60.903,41	\$63.035,02	\$65.241,25	\$67.524,69
(-) Costo de Ventas	\$22.233,05	\$23.011,20	\$23.816,59	\$24.650,18	\$25.512,93
(=) UTILIDAD BRUTA	\$35.372,78	\$37.892,20	\$39.218,43	\$40.591,07	\$42.011,76
(-) Gastos Administrativos	\$8.532,41	\$8.831,05	\$9.140,13	\$9.460,04	\$9.791,14
(-) Gastos Generales	\$1.000,00	\$1.035,00	\$1.071,23	\$1.108,72	\$1.147,52
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$25.840,36	\$28.026,16	\$29.007,07	\$30.022,32	\$31.073,10
(-) Gastos Financieros	\$9.363,08	\$9.690,79	\$10.029,97	\$10.381,02	\$10.744,35
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$16.477,28	\$18.335,37	\$18.977,10	\$19.641,30	\$20.328,75
(*) 22% Impuesto a la renta	\$3.625,00	\$3.751,88	\$3.883,19	\$4.019,10	\$4.159,77
(=) UTILIDAD NETA	\$12.852,28	\$14.583,49	\$15.093,91	\$15.622,20	\$16.168,97

Como se puede observar en la tabla, se presenta toda la información relacionada con el estado de resultados del emprendimiento, así como los cambios ocurridos y la operatividad de la empresa.

7.4.3.10.2.9. Balance general proyectado.

Tabla 34.

Balance general proyectado.

BALANCE GENERAL PROYECTADO.

ÑAWI SACHA ART

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVO	\$22.733,05	\$23.528,70	\$24.352,21	\$25.204,53	\$26.086,69
Activo Corriente	\$22.733,05	\$23.528,70	\$24.352,21	\$25.204,53	\$26.086,69
Efectivo	\$500,00	\$517,50	\$535,61	\$554,36	\$573,76
Inventarios	\$22.233,05	\$23.011,20	\$23.816,59	\$24.650,18	\$25.512,93
Activo no Corriente	\$4.431,72	\$4.586,83	\$4.747,37	\$4.913,52	\$5.085,50
Equipo de Computo	\$1.600,00	\$1.656,00	\$1.713,96	\$1.773,95	\$1.836,04
Muebles y Enseres	\$2.125,00	\$2.199,38	\$2.276,35	\$2.356,03	\$2.438,49
Maquinaria y equipo	\$725,00	\$750,38	\$776,64	\$803,82	\$831,95
Depreciaciones acumuladas equipo de computo	-\$357,33	-\$369,84	-\$382,78	-\$396,18	-\$410,05
Depreciaciones acumulas muebles y enseres.	-\$191,25	-\$197,94	-\$204,87	-\$212,04	-\$219,46
Depreciaciones acumulas maquinaria y equipo.	-\$67,50	-\$69,86	-\$72,31	-\$74,84	-\$77,46

Otros activos intangibles	\$597,80	\$618,72	\$640,38	\$662,79	\$685,99
TOTAL ACTIVOS	\$27.164,76	\$28.115,53	\$29.099,57	\$30.118,06	\$31.172,19
PASIVOS	\$12.988,08	\$13.114,96	\$13.246,28	\$13.382,19	\$13.522,86
Pasivos Corrientes	\$12.988,08	\$13.114,96	\$13.246,28	\$13.382,19	\$13.522,86
Prestamos	\$9.363,08	\$9.363,08	\$9.363,08	\$9.363,08	\$9.363,08
Impuesto a la renta por pagar	\$3.625,00	\$3.751,88	\$3.883,19	\$4.019,10	\$4.159,77
TOTAL, PASIVOS	\$12.988,08	\$13.114,96	\$13.246,28	\$13.382,19	\$13.522,86
PATRIMONIO					
Utilidad del ejercicio	\$12.852,28	\$14.583,49	\$15.093,91	\$15.622,20	\$16.168,97
Utilidad años anteriores	\$0,00	0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Reserva legal	\$1.324,40	\$417,08	\$707,69	\$1.113,67	\$1.480,36
TOTAL PATRIMONIO	\$14.176,68	\$15.000,57	\$15.801,601	\$16.735,87	\$17.649,33
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$27.164,76	\$28.115,53	\$29.099,57	\$30.118,06	\$31.172,19

El balance general proyectado muestra que el proyecto es financieramente factible a largo plazo, aunque con algunos puntos a considerar. Al inicio, la empresa tiene una alta deuda (\$9.363,08), lo que representa un riesgo, pero logra reducirla a cero en cinco años, lo que es una señal positiva de su capacidad de pago. Además, el patrimonio crece y las utilidades aumentan año con año, lo que indica que el negocio genera ingresos suficientes para operar y expandirse. Sin embargo, el efectivo en banco y caja se mantiene constante, lo que sugiere una posible falta de liquidez para enfrentar imprevistos o nuevas inversiones. En general, el proyecto es viable, ya que paga sus deudas, genera ganancias y fortalece su patrimonio, pero sería recomendable analizar estrategias para mejorar la liquidez y garantizar estabilidad financiera a futuro.

7.4.3.10.2.10. Indicadores financieros.

Tabla 35.

VAN Y TIR.

Rubro	Inversión inicial	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujo de fondos netos	\$30.000,00	\$12.786,88	\$13.234,42	\$13.697,62	\$14.177,04	\$14.673,23
Valor actual neto (VAN)	\$30.000,00	\$10.664,62	\$9.205,90	\$7.946,71	\$6.859,76	\$5.921,48
Tasa referencial						19,90%
VAN ($VF/(1+i)^n$)						\$10.598,47
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)						35%

Tabla 36.

Relación Costo-Beneficio.

COSTO BENEFICIO	
Detalle	Valores
Van ingreso	\$51.730,49
Van egresos	\$68.569,19
Van egresos + inversión	\$98.569,18
Costo beneficio	\$0,52

Tabla 37.

PRI.

Año	Inversión Inicial	Flujo de caja	Flujo de caja acumulado	PRI
1	30.000,00	\$12.786,88	\$12.786,88	2 años 3 meses y 14 días.
2		\$13.234,42	\$26.021,29	
3		\$13.697,62	\$39.718,91	

4	\$14.177,04	\$53.895,95
5	\$14.673,23	\$68.569,19

Monto Faltante= Inversión inicial - Flujo de caja primer año

Monto Faltante= \$30.000,00 - \$ 26.021,29 = \$3.978,71

PRI= Año anterior+(Monto Faltante/Flujo de caja del siguiente año)

PRI= 2 + (\$3.978,71/\$13.234,42)

PRI= 2 + 0,30

PRI= 2, 30 Años = (0,30*12)= 3,60= 3 meses = (0,60*30)= 18 días

PRI= 2 Años, 3 meses y 18 días.

La inversión se recupera exactamente en 2 años y 3 meses y 18 días después de iniciarse el proyecto.

El Valor Presente Neto (VAN) de \$10.598,47, con una tasa de descuento del 19,9%, indica que la inversión generará valor positivo a lo largo del tiempo. La Tasa Interna de Retorno (TIR) del 35% supera ampliamente la tasa de descuento, lo que confirma que el proyecto es altamente rentable y atractivo. Además, la relación costo-beneficio de 0,52 demuestra que por cada dólar invertido se generan \$0,52 en ingresos, reflejando una excelente eficiencia financiera. Con una inversión inicial de \$30.000,00 y flujos de caja crecientes, el periodo de recuperación de 2 años, 3 meses y 18 días es bastante corto, reduciendo el riesgo financiero.

7.4.3.10.2.11. Punto de equilibrio.

Tabla 38.

Datos del punto de equilibrio.

Datos	Valor
Precio de Venta Unitario	\$20,00
Unidades a producir	2.880
Costo Variable Unitario	\$3,35
Costos Fijos	\$14.838,66

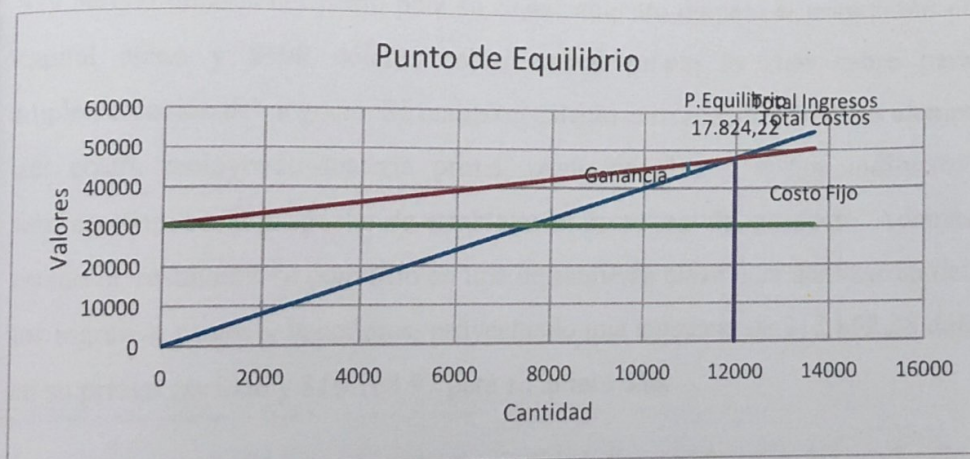
Costos Variables

Punto de equilibrio en cantidades	\$9.646,77
Punto de equilibrio monetario	891
	\$17.823,40

Tabla 39.

Punto de equilibrio.

Cantidad	Total, Ingresos	Total, Costos	Costo Fijo	P. Equilibrio	Ganancia
0	\$0,00	\$30.456,54	\$14.838,66		
2.880	\$57.605,82	\$24.485,44	\$9.646,77		
891,08	\$14.838,66			0	
891,08				\$17.823,40	
2.304					\$22.556,08
2.304					\$46.084,66



El análisis del punto de equilibrio muestra que el negocio tiene una base financiera estable y bien estructurada. Para evitar pérdidas, es necesario vender al menos 891 unidades, lo que representa ingresos de \$17.823,40. Con una producción estimada de 2.880 unidades, los ingresos proyectados alcanzan \$57.605,82, mientras que los costos totales suman \$22.233,05, lo que permite generar una utilidad significativa. Además, al vender 2.304 unidades, la ganancia asciende a \$22.556,08.

H. CONCLUSIONES

Para concluir, se llevó a cabo un análisis económico de mercado con el objetivo de evaluar la viabilidad comercial de la venta de artesanías elaboradas con balsa en la ciudad de Tena. A través de 382 encuestas, se obtuvo información relevante, destacando que el 51,8% de los encuestados pertenece al rango de edad de 18 a 25 años, el 68,1% corresponde al género femenino, y el 46,6% prioriza el precio al momento de elegir un producto. Además, el 50% de los participantes manifestó estar de acuerdo con la implementación del negocio. Los resultados indican que la población de Tena requiere un establecimiento donde pueda adquirir artesanías de balsa a precios accesibles, ya que la oferta actual no satisface completamente sus necesidades.

Se diseñaron los instrumentos financieros, determinando que la creación del emprendimiento de artesanías en balsa, "Ñawi Sacha Art", es viable. A través de los estados financieros proyectados, se identificó que la implementación del negocio requiere \$30.000,00 dólares en activos, así como un endeudamiento de \$29.500,00 dólares necesario para su financiamiento durante el primer año como capital ajeno y \$500 dólares como capital propio lo cual cubre para la implementación del negocio. Se realizó el cálculo correspondiente de los elementos del costo, incluyendo materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación, con el propósito de establecer el costo real del producto. Además, el estado de resultados se convirtió en una herramienta clave para analizar en detalle los ingresos, costos y beneficios, proyectando una ganancia de \$12.852,28 dólares en su primer período y \$16.168,97 para su quinto año.

Se desarrolló un plan de factibilidad financiera para la producción y comercialización de productos artesanales amazónicos a base de balsa en Tena, evaluando la viabilidad del proyecto mediante cálculos y análisis financieros. Los indicadores muestran un Valor Actual Neto (VAN) de \$10.598,47, reflejando una rentabilidad favorable, y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 35%, superando la tasa mínima establecida. La relación costo-beneficio (C/B) de \$0,52 indica que por cada dólar invertido se generarán \$0,52 en ingresos. Se concluye que el negocio será rentable y permitirá recuperar la inversión en menos de un año.

I. RECOMENDACIONES

Se sugiere llevar a cabo la implementación del proyecto, ya que el análisis financiero demuestra una rentabilidad favorable. La clave del éxito se encuentra en ofrecer productos de calidad, aprovechando la demanda del mercado y la disponibilidad de mano de obra especializada para garantizar competitividad.

Registrar y revisar todos los ingresos y gastos de manera mensual, semestral y anual es importante para llevar un control financiero preciso. Esto con la finalidad de determinar si el negocio está generando ganancias y también ajustar estrategias para mejorar la rentabilidad del negocio.

Utilizar plataformas tecnológicas para el control financiero con la finalidad de planificar presupuestos, realizar un mejor análisis de la rentabilidad y optimizar costos. Los sistemas a utilizar para facilitar dicha tarea podrían ser sistemas como Excel avanzado, ERP o aplicaciones especializadas en el tema que permiten tener una visión clara de la situación económica en la que se encuentra el negocio, facilitando así que se puedan realizar ajustes oportunos disminuyendo los riesgos.

J. BIBLIOGRAFÍA

- Administrador. (2023). *Ventana EBC*. Obtenido de <https://www.ebc.mx/ventana/importancia-del-emprendimiento-en-la-economia/#:~:text=El%20emprendimiento%20puede%20contribuir%20al,en%20la%20econom%C3%ADa%20en%20general>.
- Aguilera Díaz, A. (2017). *El costo-beneficio como herramienta de decisión en la inversión en actividades científicas*. Cuba.
- Aguirre, J. C., & Flores, M. C. (02 de Febrero de 2018). El emprendimiento en Latinoamérica. Un impacto diferenciable para el crecimiento económico entre países de la región. *ESPACIOS*, Vol. 39(Nº 32), Pág. 2. Recuperado el 13 de Noviembre de 2024, de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n32/a18v39n32p02.pdf>
- Alianza para el emprendimiento y la innovación. (2014). *UNCTAD*. Obtenido de https://unctad.org/system/files/official-document/epf_npd02_Ecuador_es.pdf
- Andrade, D. (05 de Septiembre de 2024). *Contapp*. Obtenido de <https://www.contapp.ec/blogs/guia-formalizar-negocio-ecuador>
- Aponte, A. (s.f.). *Xepelin*. Recuperado el 04 de Diciembre de 2024, de <https://xepelin.com/blog/pymes/estrategias-financiamiento-empresarial>
- Appvizer. (s.f.). *Indicadores financieros clave para la toma de decisiones*.
- Arboleda, M. (Abril de 2021). *Studocu*. Obtenido de <https://www.studocu.com/pe/document/universidad-nacional-de-trujillo/economia-general/breve-introduccion-conceptos-oferta-demanda-mercado/27878458>
- Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigación*. Caracas: Episteme.
- Arias, F. (Septiembre de 2023). Investigación documental, investigación bibliométrica y revisiones sistemáticas. *Universidad Rafael Belloso Chacín*, Vol. 31(Núm. 22), 12. doi:<https://orcid.org/0000-0002-1786-7343>
- Arteaga, H., Intriago, D., & Mendoza, K. (06 de Julio de 2016). *Ciencias económicas y empresariales*. Obtenido de <file:///C:/Users/PC/Downloads/Dialnet-LaCienciaDeLaAdministracionDeEmpresas-5802887.pdf>
- Azkue, I. (05 de Julio de 2024). *Concepto*. Obtenido de <https://concepto.de/emprendimiento/>
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de proyectos*. McGraw-Hill.

Banco Santander. (s.f.). *Banco Santander*. Obtenido de <https://www.bancosantander.es/glosario/amortizacion#:~:text=En%20econ,om%20C3%ADa%20C%20el%20t%C3%A9rmino%20amortizaci%C3%B3n,bien%20o%20de%20una%20deuda>.

Bárcena, A., Cimoli, M., García Buchaca, R., Titelman, D., & Pérez, R. (2020). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*. Santiago.

Basurto Bravo, I. Y., & Buste Moreira, G. D. (2020). *Estudio de factibilidad para un parque acuático en el cantón, Manta Ecuador*. Manta.

BID-BM. (2014). *Entrepreneurship in Latin America: A Step Up the Social Ladder?* Lora E. and F. Castellani (eds), Banco Interamericano de Desarrollo y Banco Mundial. Washington, DC.

Blanco, F. (2003). *Contabilidad de Costes y Analítica de Gestión para las Decisiones Estratégicas*. España: Ediciones Deusto.

Brandon Foster. (2020). Vídeo clase unidad 4 Estructura de mercado (Video). Youtube. Obtenido de https://www.youtube.com/watch?v=tb_CeMoIR1Y

Burneo -Valarezo, S., Delgado Vítore, R., & Vérez, M. A. (2016). *Estudio de factibilidad en el sistema de dirección por proyectos de inversión*. La Habana.

Calle, S. (2023). Diseños de investigación cualitativa y cuantitativa. *Ciencia Latina*, Vol. 7(Núm.4), 1875.
doi:https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i4.7016

Cámara de Comercio de España. (23 de Noviembre de 2024). *Cámara de Comercio de España*. Obtenido de <https://www.camara.es/innovacion-y-competitividad/como-innovar/proceso#:~:text=La%20innovaci%C3%B3n%20C%20como%20proceso%20por,de%20innovaci%C3%B3n%20de%20la%20empresa>.

CEPAL. (Noviembre de 2022). *Naciones Unidas CEPAL*. (CEPAL, Ed.) Recuperado el 13 de Noviembre de 2024, de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/f221aa4c-8df5-439f-aaa4-f4b1bb5c0e82/content>

CEUPE. (04 de Noviembre de 2023). *CEUPE*. Obtenido de <https://www.ceupe.com/blog/costo-de-produccion.html#:~:text=El%20costo%20de%20producci%C3%B3n%20es,de%20obra%20y%20cargos%20indirectos>.

Chanco, D. (2007). *La Contabilidad de Costos, los Sistemas de Control de Gestión y la Rentabilidad Empresarial*. Merida: ACTUALIDAD CONTABLES FACES.

CINIF. (s.f.). *CINIF*. Recuperado el 23 de Noviembre de 2024, de https://www.cinif.org.mx/blog_post.php#:~:text=La%20definici%C3%B3n%20de%20sostenibilidad%20se,medio%20ambiente%20y%20bienestar%20social.

Clavijo, C. (23 de Diciembre de 2024). *Hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/punto-equilibrio-empresa>

CONEVAL. (s.f.). *CONEVAL*. Obtenido de https://www.coneval.org.mx/Informes/boletin_coneval/boletin_monitoreo_01_2013/nota3.html#:~:text=El%20%C3%81rbol%20del%20problema%20se,%2C%20programa%2C%20proyecto%2C%20etc%C3%A9tera.

ContabilidadFinanzas. (s.f.). *Indicador financiero: Que es, importancia y ejemplo*.

Cruz, K. (2022). *Ciencia Latina*. Obtenido de <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/7146/10799>

Cuéntame de Mexico. (s/f). *Cuéntame de Mexico*. Obtenido de <https://cuentame.inegi.org.mx/economia/pib.aspx?tema=e#:~:text=Un%20crecimiento%20en%20el%20PIB,m%C3%A1s%20oportunidades%20para%20hacer%20negocios>.

Damm, L. (2019). *Academia.edu*. Obtenido de https://www.academia.edu/40113358/Factibilidad_legal

Díaz, Á. M., Díaz, J. C., & Sánchez, M. d. (Octubre de 2012). *Research Gate*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/263558095_Economic_freedom_and_entrepreneurial_activity

Dirección Nacional de Estadística y Censos. (2007). *Manual de Cuentas Nacionales de Ecuador 2007, Comprende la formación bruta de capital fijo (FBKF) y la adquisición de valores o bienes para obtener beneficios.*

Doctorado en Ciencias Empresariales. (27 de Enero de 2023). *Universidad Panamericana*. Obtenido de <https://blog.up.edu.mx/doctorado-en-ciencias-empresariales/14-principios-de-la-administracion>

El Proyecto de Factibilid: una modalidad de investigación. (Diciembre de 2002). *Sapiens. Revista Universitaria de investigación, Vol.3(Núm. 2)*, 15. Recuperado el 21 de Noviembre de 2024, de <https://www.redalyc.org/pdf/410/41030203.pdf>

Encyclopaedia Herder. (s.f.). *Encyclopaedia Herder*. Recuperado el Diciebre de 2024, de https://encyclopaedia.herdereditorial.com/wiki/M%C3%A9todo_hipot%C3%A9tico-deductivo

Equipo Editorial Étece. (28 de Noviembre de 2023). *Concepto*. Obtenido de <https://concepto.de/produccion/>

EUROINNOVA. (2024). *Aprende qué son los estudios de factibilidad*.

Fernandez, J. (25 de Agosto de 2023). *SAGE*. Obtenido de <https://www.sage.com/es-es/blog/tasa-interna-de-retorno-tir-que-es-y-como-se-calcula/>

Fidias G, A. (2012). *El proyecto de investigacion: Introduccion a la metodologia cientifica (6ta ed.)* (6ta ed.). Caracas-Venezuela: Editorial Episteme.

Fuentes, H. (2005). *UDEC*. Obtenido de <http://www2.udec.cl/~rea/REVISTA%20PDF/Rev64/art2rea64.pdf>

García, G. H., & Villafuerte, M. (2015). *Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la politica de inversiones*. Actualidad Contable FACES.

Garcia, M., & Ramirez, J. (2023). *La importancia de la contabilidad financiera en las decisiones empresariales*. Revista de Finanzas y Contabilidad Aplicada.

Gardey, A., & Pérez, J. (10 de Septiembre de 2021). *Definición.DE*. Obtenido de <https://definicion.de/artesania/>

Gaviria, M. (S/f). *Revista Académica e Institucional de la U.C.P.R*, 77. Obtenido de file:///C:/Users/PC/Downloads/Dialnet-LaInflacion-4897938.pdf

GEM. (2017). *Global Report 2016*.

Gob.ec. (21 de Septiembre de 2022). *Gob.ec*. Obtenido de <https://www.gob.ec/gadmpu/tramites/emision-certificado-uso-suelo#:~:text=El%20Certificado%20de%20Uso%20de,funerarias%2C%20de%20culto%20y%20administrativas>.

Gob.ec. (21 de Agosto de 2024). *Gob.ec*. Obtenido de <https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/licencia-metropolitana-unica-ejercicio-actividades-economicas-luae>

Gomez, R., & Diaz, M. (2020). *Evaluacion de proyectos de inversion*. Alfa.

Gonzalez, P. (2020). *Control y gestion de costos empresariales*. Alfa.

Google Maps. (2024). *Google Maps*. Obtenido de https://www.google.com.ec/maps/@-0.9913172,-77.8189142,3219m/data=!3m1!1e3?hl=es&entry=tту&g_ep=EgoyMDI0MTIxMS4wIKXMDS0JLDEwMjExMjMzSAFQAww%3D%3D

- Graterol, R. (s.f.). *Jofillop Wordpress*. Recuperado el Diciembre de 2024, de <https://jofillop.wordpress.com/wp-content/uploads/2011/03/metodos-de-investigacion.pdf>
- GRUPO FARO. (Abril de 2019). *GRUPO FARO (IDEAS Y ACCIÓN COLECTIVA)*. Obtenido de <https://deldichoalhecho.ecuador-decide.org/wp-content/uploads/2019/04/Emprendimiento.pdf>
- Guzmán, J. (2019). *Unidad de apoyo para el aprendizaje*. Obtenido de https://repositorio-uapa.cuaieed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/2796/mod_resource/content/1/UAPA-Tecnicas-Investigacion-Campo/index.html
- Hernandez, J. (2019). *Proyecciones financieras para la toma de decisiones*. Gamma .
- Hernández Sampieri, R. C., Fernández Collao, C., & Baptista Lucio, P. (2021). *Metodología de la investigación*. Mexico: McGraw-Hill. Obtenido de <https://idoc.pub/documents/sampieri-metodologia-inv-cap-7-diseos-no-experimentales-od4pqdqj6np>
- Hernandez, J., & Lopez, C. (2019). *Finanzas Cooperativas: Analisis practico*. Beta.
- Horngren, C. T., Sundem, G. L., & Elliott, J. A. (2022). *Contabilidad Financiera: fundamentos y aplicaciones practicas*. Person.
- Jácome, I., Suárez, I., & Tinajero, M. (2020). Comportamiento organizacional y su papel en la gestión de negocios. *Revista Publicando*, 3. doi:<https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/2072>
- Lenis, A. (14 de Agosto de 2023). *Hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/marketing/tipos-de-mercado>
- Martinez, A., & Lopez, S. (2020). *Gestion financiera y proyeccion de ingresos*. Sigma.
- Martinez, A., & Gomez, S. (2021). *Gestion financiera y control de costos*. Sigma.
- Meigs, R. F., & Meigs, W. B. (2021). *Contabilidad financiera: Principios basicos y aplicaciones*. McGraw-Hill.
- Moint. (04 de Junio de 2023). *Moint.ec*. Obtenido de <https://moint.ec/tipos-de-empresa-en-ecuador/>
- Montes, H., & Rodríguez, R. (2019). Estrategias de financiamiento, un reto para las pymes comerciales de Guanacaste. *InterSedes*, pp. 104-117. doi: 10.15517/isucr.v20i42.41845

- Mundo Forestal. (14 de Octubre de 2022). *Mundo Forestal*. Obtenido de <https://www.elmundoforestal.com/portfolio/balsa/>
- Nina. (06 de Julio de 2022). *Gobierno de México*. Obtenido de [https://e.economia.gob.mx/guias/sociedad-en-nombre-colectivo/#:~:text=Gu%C3%ADas%20para%20empresas,Sociedad%20en%20Nombre%20Colectivo%20\(S.N.C.\),son%20para%20t](https://e.economia.gob.mx/guias/sociedad-en-nombre-colectivo/#:~:text=Gu%C3%ADas%20para%20empresas,Sociedad%20en%20Nombre%20Colectivo%20(S.N.C.),son%20para%20t)
- O' Neill, A. (07 de Noviembre de 2024). *Statista*. Obtenido de <https://www.statista.com/statistics/451236/gross-domestic-product-gdp-in-ecuador/>
- Ochoa , H. (2010). *La determinacion de las utilidades para fines administrativos*.
- Ordoñez, M., & Rodríguez, R. (2019). Un análisis de la gestión administrativa de emprendimientos comunitarios en el marco de la economía popular y solidaria. *Polo del conocimiento*, pp 299.
- Orellana, F., & Padrón, J. (2022). Estudio de mercado para la creación de una empresa de sublimación. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración ENFOQUES*, pp. 154-161. Obtenido de https://www.redalyc.org/journal/6219/621977179003/html/#redalyc_621977179003_ref5
- Perez, S. (2021). *Herramientas financieras para la toma de decisiones*. Sigma.
- Pitizaca, F. (Enero-Febrero de 2024). *Ciencia Latina Internacional*. doi: <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/9692>
- Queretaro Nahuat. (11 de Octubre de 2024). *Queretaro Nahuat*. Obtenido de <https://queretaro.anahuac.mx/posgrados/diplomado-en-finanzas-para-la-toma-de-decisiones>
- Rbweb. (19 de Diciembre de 2023). *Russell Bedford*. Obtenido de <https://russellbedford.com.ec/requisitos-para-constituir-una-empresa-en-ecuador/>
- Real Academia Española. (2023). *Cultura*. En Diccionario de la Lengua Española (Edición del Tricentenario). Obtenido de <https://dle.rae.es/cultura>
- Reis Digital. (16 de Septiembre de 2022). *ReisDigital*. Obtenido de ReisDigital: <https://reisdigital.es/ejemplos/investigacion-sincronica-ejemplos/>
- Repositorio U de Chile. (2013). *Comercio artesanal y marketplaces digitales*.
- Resendiz, F. (18 de Noviembre de 2021). *Fondimex*. Obtenido de <https://fondimex.com/blog/fuentes-de-financiamiento/>

Revista Merca2.0. (30 de Julio de 2021). *Revista Merca2.0*. Obtenido de <https://www.merca20.com/que-es-valor-agregado-y-como-lo-usan-las-empresas/>

Ríos, M., & Pérez, L. (2022). *Investigacion aplicada: Una guia para principiantes*. Ediciones Cientificas.

Rodríguez, J. (2018). *Elementos clave para definir el concepto de utilidad en la información financiera*. Venezuela.

Rodriguez , L. (2022). *Gestion y analisis de riesgos financieros*. Beta.

Rodriguez, L., & Perez, M. (2022). *Estrategias de costos para la toma de deciones*. Beta.

Sáenz, L. (2020). *ESTADOS FINANCIEROS: COMPETENCIA CONTABLE BÁSICA EN LA FORMACIÓN DE CONTADORES PÚBLICOS AUTORIZADOS*. Panamá.

Santos, D. (03 de Febrero de 2022). *Hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/marketing/que-es-mercado-objetivo#:~:text=tu%20mercado%20objetivo-,Qu%C3%A9%20es%20el%20mercado%20objetivo,toma%20decisiones%20relevantes%20para%20comercializar.>

SAT. (s/f). *SAT*. Obtenido de <https://www.sat.gob.mx/consulta/09788/emprendedor,-conoce-los-regimenes-fiscales-de-las-personas-fisicas#:~:text=Es%20un%20individuo%20que%20realiza,R%C3%A9gimen%20Simplificado%20de%20Confianza>

Secretaria Nacional de Planificacion y Desarrollo. (2021). *Plan Nacional de Desarrollo 2021-2025: Ecuador sostenible y resiliente*. Quito-Ecuador.

Shuttleworth, M. (16 de Junio de 2010). *EXPLORABLE*. Obtenido de *EXPLORABLE*: <https://explorable.com/es/estudio-transversal>

Sobrero, F. S. (2009). *Análisis de Viabilidad:La cenicienta en los Proyectos de Inversión. asociacionag*, 10.

Software DE SOL. (09 de Mayo de 2022). *Software DE SOL*. Obtenido de <https://www.sdelisol.com/glosario/comercializacion/#:~:text=Se%20llama%20comercializaci%C3%B3n%20al%20proceso,actividad%20enteramente%20de%20naturaleza%20mercantil.>

Software DEL SOL. (20 de Mayo de 2024). *Software DEL SOL*. Obtenido de <https://www.sdelisol.com/glosario/cliente/?srsltid=AfmBOop1Jk9R-6RtBaLYneVDakWHCSda9DLXv-wC6LqfEJJ-H6hv4UtY>

- Solow, R. (1956). Una contribución a la teoría del crecimiento económico. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70(Núm. 1), 65-94. Obtenido de <https://doi.org/10.2307/1884513>
- Statista. (2024). Statista. Obtenido de <https://es.statista.com/estadisticas/1190037/tasa-de-inflacion-ecuador/>
- Táncara, C. (s/f). La investigación documental. *Scielo Bolivia*, 91-106. Obtenido de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0040-29151993000100008
- Tesis Doctorales Online. (2024). *Tesis Doctorales Online*. Obtenido de <https://tesisdoctoralesonline.com/en-que-consiste-el-metodo-hipotetico-deductivo/>
- Thompson, I. (2006). *PromonegocioS.net*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>
- Torres Irias, E. J., & Juarez Duron, M. R. (2013). *Estudio de prefactibilidad de un sitio web de joyas artesanales en la ciudad de Tegucigalpa*. Tegucigalpa: UNITEC.
- Universidad Católica Boliviana San Pablo. (2007). ORIGEN Y DESARROLLO DE LA ADMINISTRACIÓN. *PERSPECTIVAS*, pp.45-54.
- USPCEU. (01 de Agosto de 2024). *USPCEU*. Obtenido de [https://blogs.uspceu.com/economia-y-empresa/como-calculiar-el-van/#:~:text=El%20Valor%20Actual%20Neto%20\(VAN, costo%20inicial%20de%20la%20inversi%C3%B3n](https://blogs.uspceu.com/economia-y-empresa/como-calculiar-el-van/#:~:text=El%20Valor%20Actual%20Neto%20(VAN, costo%20inicial%20de%20la%20inversi%C3%B3n)
- UTP. (15 de Marzo de 2023). *Universidad Tecnológica del Perú*. Obtenido de <https://www.utp.edu.pe/blog/derecho/que-es-el-derecho-tributario-y-en-que-consiste#:~:text=Es%20el%20conjunto%20de%20normas,y%20todos%20aquellos%20elementos%20relacionados>
- Vargas, M., & Uttermann, R. (2020). Emprendimiento: factores esenciales para su constitución. *Revista Venezolana de Gerencia*, vol. 25(núm. 90), pp. 709-720. Obtenido de https://www.redalyc.org/journal/290/29063559024/html/#redalyc_29063559024_ref4
- Vargas, A. (2017). Investigación de Mercados. *FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA*. Obtenido de https://www.redalyc.org/journal/6219/621977179003/html/#redalyc_621977179003_ref5

Vargas, M., & Uttermann, R. (2020). Emprendimiento: Factores esenciales para su constitución. *Revista Venezolana de Gerencia*, Vol. 25(Núm. 90), pp. 709-720. Recuperado el 04 de Diciembre de 2024, de https://www.redalyc.org/journal/290/29063559024/html/#redalyc_29063559024_ref15

Yepez, M. (01 de Abril de 2024). *Lauden*. Obtenido de [https://laudenlaw.com/como-constituir-una-empresa-en-el-ecuador/#:~:text=5%20Compa%C3%B1%C3%ADa%20en%20comandita%20simple,comanditarios%20\(suministradores%20de%20fondos\)](https://laudenlaw.com/como-constituir-una-empresa-en-el-ecuador/#:~:text=5%20Compa%C3%B1%C3%ADa%20en%20comandita%20simple,comanditarios%20(suministradores%20de%20fondos)).

Zalthen Hernández, L. (2011). *Estado de variacion en el capital contable*.

Zamora, C. S. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Espacios*, Vol 39, 15. Recuperado el 13 de Noviembre de 2024, de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf>

Zoltán, D. (2007). Research Methods in Applied Linguistics. *Revista UIDE*. Obtenido de <https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/download/974/1565?inline=1>

K. ANEXOS

ANEXO 1.

11:56 a.m.

Análisis de la Factibilidad Financiera y Económica para la Comercialización de Productos Artesanales Amazónicos a Base de Balsa en la Ciudad de Tena.

Lea detenidamente cada pregunta y seleccione el ítem que considere pertinente con la mayor sinceridad posible, el documento es con fines estrictamente académicos y es de total confidencialidad.

* Indica que la pregunta es obligatoria

1. Correo electrónico *

Información personal

2. Edad *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Menos de 18 años
- ☐ Entre 18-25 años
- ☐ Entre 26-36 años
- ☐ Entre 37-45 años
- ☐ Entre 46-55 años
- ☐ Más de 55 años

3. Género *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Masculino.
- ☐ Femenino.
- ☐ Otro

4. 1. **Estaría dispuesto a adquirir artesanías Amazónicas de balsa en la ciudad ***
de Tena.

Marca solo un óvalo.

- ☐ Muy dispuesto.
☐ Dispuesto.
☐ Poco dispuesto.
☐ Nada dispuesto.

5. 2. **Prefiero adquirir artesanías amazónicas que sean decorativas. ***

Marca solo un óvalo.

- ☐ Muy preferido/a.
☐ Preferido/a.
☐ Neutral.
☐ En desacuerdo.
☐ Totalmente en desacuerdo.

6. 3. **Me gustaría que las artesanías incluyan elementos culturales tradicionales. ***

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente de acuerdo.
☐ De acuerdo.
☐ Neutral.
☐ En desacuerdo.
☐ Muy en desacuerdo.

7. 4. Prefiero adquirir artesanías funcionales que pueda utilizar en mi día a día. *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Siempre.
- ☐ Frecuentemente.
- ☐ A veces.
- ☐ Rara vez.
- ☐ Nunca.

8. 5. Estoy dispuesto/a pagar entre \$3 y \$50 por un producto artesanal de balsa *
de alta calidad.

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente de acuerdo.
- ☐ De acuerdo.
- ☐ Neutral.
- ☐ En desacuerdo.
- ☐ Totalmente desacuerdo.

9. 6. La relación calidad-precio es un factor decisivo para comprar artesanías. *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Muy relevante.
- ☐ Relevante.
- ☐ Neutral.
- ☐ Poco relevante.
- ☐ Nada relevante.

10. 7. **Le gustaría que se implementara un local físico de artesanías Amazónicas de Balsa en la ciudad de Tena.** *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente de acuerdo.
☐ De acuerdo.
☐ Neutral.
☐ En desacuerdo.
☐ Totalmente en desacuerdo.

11. 8. **Prefiero comprar artesanías en un local físico bien ubicado en el centro de Tena.** *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente de acuerdo.
☐ De acuerdo.
☐ Neutral.
☐ En desacuerdo.
☐ Totalmente en desacuerdo.

12. 9. **Me gustaría que el local tenga horarios amplios, incluso en fines de semana.** *

Marca solo un óvalo.

- ☐ Muy importante.
☐ Importante.
☐ Neutral.
☐ Poco importante.
☐ Nada importante.

13.

10. Recomendaría productos artesanales de balsa a mis amigos o familiares.

*

Marca solo un óvalo.

- ☐ Totalmente de acuerdo.
- ☐ De acuerdo.
- ☐ Neutral.
- ☐ En desacuerdo.
- ☐ Totalmente en desacuerdo.

Google no creó ni aprobó este contenido.

Google Formularios