



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE ECONOMÍA

PROYECTO DE TESIS

PREVIO A LA OBTENCION DE TITULO DE:

ECONOMISTA

MODALIDAD: PROYECTO DE INVESTIGACION

TEMA

**LOS NEGOCIOS ARTESANALES DE GABINETE DE BELLEZA Y SU
INCIDENCIA EN LA GENERACIÓN DE EMPLEOS DIRECTOS E INDIRECTOS EN
LA CIUDAD DE PORTOVIEJO 2013 – 2015.**

AUTORAS:

- **CRIOLLO GUACHO SANDRA ISABEL**
- **MORALES ALVARADO CARMEN LORENA**

TUTORA:

ECO. DANIELA MARINA URETA SANTANA, MBA

PORTOVIEJO, 2016

TEMA:

**“LOS NEGOCIOS ARTESANALES DE GABINETE DE BELLEZA Y SU
INCIDENCIA EN LA GENERACIÓN DE EMPLEOS DIRECTOS E
INDIRECTOS EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO 2013 – 2015.”**

Dedicatoria

Va dirigido a Dios en primer lugar, por guiarme en mi carrera, y de esta forma cumplir con mis metas y la finalización de mi tesis.

A mi Madre **Petrona Guacho Fernández**, le agradezco por su apoyo incondicional y por ser mi razón principal para culminar porque a sus consejos y ánimos para proseguir sobre todo por tu paciencia. “Gracias Mami”

A mi Padre **Pedro Criollo Chuqui**, quien supo guiarme con sus consejos, su carácter y por confiar en mí y así lograr la finalización de mi carrera te cumplí mi promesa de tener mi título. “Gracias Papi”

Agradezco a mi **Abuelita Petrona Chuqui Yumbo (+)**, que a pesar de no estar conmigo en estos momentos, pero me sirvieron tus consejos, tus oraciones para llegar a esta etapa y por todo tus bendiciones. “Gracias mi Abuelita”

A mi Abuelito **Juan Criollo Maji**, por su amor, sus consejos y por ser como mis segundo Padre me sirvieron de mucho para estar aquí terminando esta tesis. “Gracias mi Abuelito”

También agradezco a mis hermanos **Javier, Jorge, Carolina (+)** por sus ánimos, consejos he llegado a mi meta anhelada y por todo su apoyo y paciencia los quiero mucho. “Gracias Hermanos”

A mi compañera de tesis Lorena Morales por estar siempre allí pendiente y apoyándome para esta finalización de nuestra carrera. “Gracias Mija linda.”

Criollo Guacho Sandra Isabel

Dedicatoria

El presente trabajo está dedicado primeramente a Dios, por ser mi amigo y porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar.

A mi madre Sra. Carmen Alvarado por ser la mejor madre del mundo y por brindarme su apoyo incondicional, de igual forma a mis hermanos, a todas mis familias, a mis amigos y compañeros que con su ayuda hicieron que este trabajo pueda concluir con éxito.

Morales Alvarado Carmen Lorena

Agradecimiento

El presente trabajo agradecemos a nuestros padres y familiares porque nos brindaron su apoyo tanto moral y económicamente para seguir estudiando y lograr el objetivo trazado para un futuro mejor y ser orgullo para ellos y de todas las familias.

A la Universidad Técnica de Manabí, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, por habernos aceptado ser parte de ella y abierto las puertas de su seno científico, para poder estudiar nuestra carrera, así como también a los diferentes docentes que nos brindaron sus conocimientos y su apoyo para salir adelante día a día y para que finalmente pudiéramos graduarnos como unas buenas profesionales.

Las Autoras

Certificado del tutor del trabajo de titulación

Eco. Daniela Marina Ureta Santana, MBA. Catedrática de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica de Manabí.

CERTIFICO:

Que las estudiantes Criollo Guacho Sandra Isabel y Morales Alvarado Carmen Lorena de la Escuela de Economía, realizaron su trabajo de titulación denominado: Los Negocios Artesanales de Gabinete de Belleza y su incidencia en la generación de empleos directos e indirectos en la ciudad de Portoviejo 2013 – 2015, previo a la obtención del título de Economista, bajo la modalidad Investigativa desarrollado bajo mi dirección y supervisión, y que siguiendo el debido proceso de revisión y corrección se encuentra concluido en su totalidad.

En tal virtud las autoras del trabajo de titulación pueden hacer uso de la presente certificación para los fines que estimen pertinentes.

Dado en la ciudad de Portoviejo en el mes de noviembre de 2016.

Eco. Daniela Marina Ureta Santana, MBA.

Tutora del trabajo de titulación

Certificado del tribunal de defensa del trabajo de titulación

Quienes suscribimos la presente, Miembros del Tribunal de Defensa del Trabajo de Titulación denominado Los Negocios Artesanales de Gabinete de Belleza y su incidencia en la generación de empleos directos e indirectos en la ciudad de Portoviejo 2013 – 2015, presentado por las estudiantes: Criollo Guacho Sandra Isabel y Morales Alvarado Carmen Lorena, previo a la obtención del título de Economista, tenemos a bien certificar que la misma ha sido desarrollada y culminada de manera satisfactoria.

Aprobado por:

Docente Delegado del Honorable Consejo Directivo

Docente de la Escuela de Economía

Docente de la Escuela de Economía

Declaración de los derechos de las autoras

Los hechos, ideas, pensamientos y doctrinas expuestos en el presente trabajo de titulación, denominado:

Los Negocios Artesanales de Gabinete de Belleza y su incidencia en la generación de empleos directos e indirectos en la ciudad de Portoviejo 2013 – 2015

Corresponden únicamente a sus autoras:

Criollo Guacho Sandra Isabel

Estudiante de la Escuela de Economía

Morales Alvarado Carmen Lorena

Estudiante de la Escuela de Economía

Índice de Contenidos

Dedicatoria

Dedicatoria

Agradecimiento

Certificación del Tutor del Trabajo de Titulación

Certificación del Tribunal de Defensa del Trabajo de Titulación

Declaración de los Derechos de las Autoras

Índice de Contenidos

Índice de Cuadros

Índice de Gráficos

Resumen

Summary

Introducción

1. Tema.....	1
2. Planteamiento del Problema.....	1
a. Antecedentes	1
b. Justificación.....	2
c. Objetivos	3
3. Revisión de la Literatura y Desarrollo del Marco Teórico	4
a. Generalidades del Sector Artesanal.....	4
b. Leyes que los Protegen.....	5
c. La Actividad Artesanal en la Provincia de Manabí.....	6
d. Problemática del Sector Artesanal	9

e. Gabinete de Belleza.....	12
f. Generación de Empleo	18
4. Visualización del Alcance del Estudio.....	19
Junta Nacional de Defensa del Artesano	20
Elementos Estratégicos	22
Misión	22
Visión.....	22
Objetivos Estratégicos	22
5. Elaboración de hipótesis y definición de variables	24
5.1.Hipótesis	24
5.2.Variables	24
6. Desarrollo del diseño de la investigación.....	29
a) Método.....	29
b) Técnica	29
7. Definición y selección de la muestra	30
8. Recolección de los datos	30
9. Análisis de los datos.....	31
10.Elaboración del reporte de resultados.....	32
Resultados de la encuesta	33
Resumen de la entrevista	55
Resumen de los resultados de la observación directa	56
Cuadro de cumplimiento de objetivos	61
Conclusiones.....	63
Recomendaciones	64
Presupuesto	65
Cronograma Valorado.....	66

Bibliografía	67
Anexos	69

Índice de Cuadros

Cuadro 1	33
Cuadro 2	35
Cuadro 3	37
Cuadro 4	39
Cuadro 5	41
Cuadro 6	43
Cuadro 7	45
Cuadro 8	47
Cuadro 9	49
Cuadro 10	51
Cuadro 11	53

Índice de Gráficos

Gráfico 1	33
Gráfico 2	35
Gráfico 3	37
Gráfico 4	39
Gráfico 5	41
Gráfico 6	43
Gráfico 7	45
Gráfico 8	47
Gráfico 9	49
Gráfico 10	51
Gráfico 11	53

Índice de Figuras

Figura 1 Beneficios de los Artesanos	5
Figura 2 Definición de artesano según el Código de Trabajo y la Ley de Economía Popular y Solidaria	6

Resumen

El presente trabajo de titulación se realizó bajo la modalidad investigativa cuyo propósito fue establecer la incidencia de los Negocios Artesanales de Gabinete de Belleza en la generación de empleos directos e indirectos en la ciudad de Portoviejo 2013 – 2015.

Es por tal razón que fue necesario crear un enfoque sólido con instrumentos de recopilación de información capaces de identificar los procedimientos de estos negocios y su cooperación en la generación de plazas de empleo para llevar a cabo este efecto, logrando de tal forma la inclusión de los individuos a fin de contribuir en su aspecto socioeconómico.

El instrumento de investigación utilizado fue la encuesta dirigida a los 325 propietarios de gabinetes de belleza legalmente constituidos y que constan en la Junta Provincial de Defensa del Artesano de Manabí con la finalidad de obtener información real y que aporté al desarrollo de este trabajo de titulación.

Sin embargo, se identificaron algunos aspectos que dieron realce a esta investigación ya que todo negocio promueve la generación de empleo, pero en estos negocios debido a muchos factores, esta situación es cambiante, puesto que el empleo se lo brinda de manera interna y generalmente familiares por motivos de confianza.

Finalmente se acota que financieramente estos negocios son rentables pero la competencia es cada día mayor, por lo cual los esfuerzos deben incrementar en la medida de lo posible y contrarrestar cada uno de los factores que inciden en que se presente este aspecto tan importante para el funcionamiento estable del negocio.

Palabras claves: Negocios de belleza, empleo directo, empleo indirecto.

Summary

This work titration was performed under the investigative modality whose purpose was to establish the incidence of Artisanal Business Beauty Cabinet in generating direct and indirect jobs in the city of Portoviejo, period 2013-2015.

It is for this reason that it was necessary to create a robust approach with instruments collecting information capable of identifying the procedures of these businesses and their cooperation in generating employment positions to undertake this effect, achieving so the inclusion of individuals to contribute to their socio-economic aspect.

The research instrument used was the survey of 50 owners cabinets legally constituted and beauty contained in the Provincial Defense Board Artisan Manabí in order to obtain real information and contribution to the development of this work degree.

However some aspects that gave prominence to this research and all business promotes employment generation were identified, but these businesses due to many factors, this situation is changing, because the employment it provides internally and generally familiar by confidence reasons.

Finally it notes that financially these businesses are profitable but competition is increasing day by which efforts should increase as much as possible and address each of the factors affecting that present this important for the stable aspect business.

Keywords: beauty business, direct employment, indirect employment.

Introducción

La fascinación de las personas por su apariencia física es un negocio rentable para los productores de cosméticos en el Ecuador principalmente en los gabinetes de belleza, pues es una inversión que por lo general, las y los consumidores no reparan en gastos.

El mercado de la belleza representa en el país 1,6% del PIB, genera \$ 1.000 millones al año, crece a un ritmo de 10% anual y genera 3.500 puestos de trabajo directos y 400 mil indirectos (entre las que están las consultoras de venta por catálogo). El crecimiento de esta industria se debe a que actualmente las y los ecuatorianos están más atentos a su imagen que hace diez años. (Maldonado 2015)¹

La elaboración de esta investigación nació de la idea de conocer algunos procedimientos que utilizan algunos gabinetes de belleza del Cantón Portoviejo para mejorar su estabilidad y como esta construye fuentes de empleos para alguna personas, por tal efecto se realizó esta investigación de manera que al final de la misma se determine con exactitud cuál es la incidencia existente entre la actividad artesanal y la cantidad de fuente de empleo directos e indirectos en la ciudad de Portoviejo.

La rentabilidad de algunos negocios artesanales como lo son los gabinetes de belleza del cantón Portoviejo ha permitido muchas cosas, entre ellas remodelar los implementos que se usan, como una manera de darle un nuevo "look" a su fuente de ingresos.

“Se debe puntualizar algo importante que sin importar el tipo de negocio, siempre se hace una inversión constante para conseguir nuevos clientes. Hasta los negocios que no se anuncian gastan en promoverse para conseguir clientes ya sea contratando vendedores o simplemente por abrir sus puertas al público, se está

¹ Maldonado, Carla. La Belleza en el Ecuador se vende bien. 24 de marzo de 2015. <http://www.revistagestion.ec/wp-content/uploads/2014/02/Edici%C3%B3n-233-Empresarial.pdf> (último acceso: 10 de abril de 2016).

invirtiendo en promover el negocio”.² (El Mercurio, Diario Independiente de la Mañana 2013)

“Además, estos negocios artesanales, al igual que otros comerciales e industriales, han atraído la mirada de algunos productores para los procesos de desarrollo de la economía del país, por ello se considera indispensable el desarrollo del mismo ya que adquiere importancia por dos razones principales: primero, por su vinculación directa en su entorno de trabajo, y segundo, por sus aportes al desarrollo económico”. (Recuperado de, <http://www.elmercurio.com.ec/396359-gabinetes-de-belleza-con-gran-auge/>)

“En la zona de Portoviejo se observan una serie de gabinetes de belleza y peluquerías que cada año se abren, por lo general, en casas arrendadas o locales; sus costos oscilan entre 300, 400 dólares o más, según el tamaño. Solo en la cuadra de la Avenida Manabí coexisten cinco gabinetes administrados por mujeres”. (<http://www.elmercurio.com.ec/396359-gabinetes-de-belleza-con-gran-auge/>)

Esta investigación se la realizó en los gabinetes de belleza de la parroquia 12 de marzo del cantón Portoviejo, con la participación de los propietarios personal y clientes cuya muestra nos sirvió para la recolección de datos.

² El Mercurio, Diario Independiente de la mañana. 6 de septiembre de 2013. <http://www.elmercurio.com.ec/396359-gabinetes-de-belleza-con-gran-auge/#.V-P-t4jhAdU> (último acceso: 10 de Abril de 2016)

1. Tema

Los Negocios Artesanales de Gabinete de Belleza y su incidencia en la generación de empleos directos e indirectos en la ciudad de Portoviejo 2013 – 2015.

2. Planteamiento del Problema

Las personas que requieren de los servicios de belleza se ven obligadas a buscar personas en distintos gabinetes para arreglarse y darse un toque diferente en cuanto a belleza se refiere.

Además un salón de belleza bien administrado puede ser un negocio rentable, independiente del estado de la economía que se encuentre el país. Las personas siempre están dispuestas a pagar por los servicios que no pueden realizar en sus casas y la belleza está en el primer lugar. Administrar un salón de belleza es muy diferente a trabajar en uno como estilista, ya que necesitarás constituir una empresa, contratar a los empleados, atraer a los clientes y asegurarte de que estén felices.

En ese sentido, el proyecto buscó esclarecer las siguientes interrogantes, ¿los negocios artesanales de gabinete de belleza generan empleos directos e indirectos en la ciudad de Portoviejo?

a. Antecedentes

Esta investigación específica es importante para el crecimiento de esta industria ya que actualmente los ecuatorianos están más atentos a su imagen a diferencia de hace diez años atrás.

En el Ecuador existen alrededor de 13.000 gabinetes de belleza, donde clientes pueden peinarse, pintarse las uñas, o maquillarse y también colocarse extensiones en el cabello y comprar productos capilares, faciales y corporales

Existe una diversidad de negocios artesanales entre ellos los salones de belleza en el cantón Portoviejo, los cuales de una manera formal suman según los datos

obtenidos mediante una certificación del Departamento de Gestión, después del último censo en julio del 2012 existen 325 salones de belleza registrados o más bien constituido en la ciudad.

Los salones de belleza que operan en la Avenida Manabí no sólo trabajaban el sexo femenino, sino también el masculino. Las actividades laborales más frecuentes que se realizan en los gabinetes de belleza son: el corte de pelo, peinado, tinte, maquillaje fisonómico o facial.

La práctica de la estética en este aspecto se ha ido perfeccionando cada día, debido a la exigencia de la población y a los cambios constantes que ha experimentado la belleza; es importante precisar que el incremento de estos establecimientos comerciales, ha producido un aumento de fuentes de trabajo directos e indirectos.

En la actualidad los avances alcanzados en la cosmética, los propietarios y empleados participan de jornadas de capacitación; ya que estas empresas o microempresas han entrado a un mercado competitivo, lo que obliga a la capacitación de su personal, para dar un servicio de calidad y poder mantenerse en el ámbito de la competencia.

b. Justificación

La elaboración del presente trabajo investigativo ocupó un lugar importante en la economía y aportó significativamente en el proceso de desarrollo de los comerciantes y productores de productos estéticos.

Este trabajo fue de gran interés porque permitió conocer cómo se maneja estos negocios artesanales y como estos inciden en el desarrollo de nuevas fuentes de trabajo ya que son considerados como una industria en crecimiento.

El tema **“LOS NEGOCIOS ARTESANALES DE GABINETE DE BELLEZA Y SU INCIDENCIA EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO DIRECTO E INDIRECTOS EN LA CIUDAD DE PORTOVIEJO 2013 – 2015”** se consideró de gran importancia y relevancia, ya que no existe otra investigación similar a esta, en

tal sentido, los resultados que se obtuvieron sirvieron para examinar de manera concreta sobre el tema que motivó la presente investigación.

Además esta investigación tiene una preeminencia social porque con la misma se proporcionaron informaciones útiles tanto para las y los propietarios de los gabinetes de belleza, a los y las empleados de dichas microempresas, economistas y estudiantes de economía y administración, es decir cualquier persona interesada en conocer y contribuir con la posible solución de la problemática que impulsa esta investigación.

También se justificó por parte de los investigadores por su afán de profundizar en uno o varios enfoques teóricos que tratan el problema de estudio, a partir de los cuales encontró nuevas explicaciones que permitan corregir, modificar o complementar el conocimiento previo.

También fue factible realizarlo ya que se tuvo la oportunidad de participar en un área de interés social y personal, para aportar informaciones objetivas a la comunidad del que viven las mujeres y hombres que laboran en los gabinetes de belleza en la zona comercial que es la Avenida Manabí de la ciudad de Portoviejo.

c. Objetivos

i. Objetivo General

Analizar la incidencia que tienen los negocios artesanales de gabinete de belleza en la generación de empleos directos e indirectos en la ciudad de Portoviejo 2013 – 2015

ii. Objetivo específicos

- Realizar una fundamentación teórica referente a la actividad artesanal de gabinetes de belleza así como del empleo y su clasificación.
- Realizar un diagnóstico de la actividad artesanal en la ciudad de Portoviejo que permita determinar la cantidad de negocios existentes, número de empleos, sector al que pertenecen, inversiones requeridas y generación de utilidades.
- Determinar la relación existente de los negocios artesanales de gabinetes de belleza con la generación de empleos directos e indirectos.

3. Revisión de la Literatura y Desarrollo del Marco Teórico

a. Generalidades del Sector Artesanal

El artesano es aquel hombre o mujer que trabaja con sus manos, los más variados materiales para diseñar y crear “arte”, de ahí proviene el nombre de los artículos creados por los artesanos, que en su conjunto se denominan artesanías.

Esta realidad expresada por los artesanos ha convertido a estos trabajadores como los artífices de la construcción, avance y desarrollo de nuestros pueblos y ciudades, y con su trabajo se ha elaborado una carta de presentación ante el mundo, porque cada uno de sus productos confirma que es “hecho en Ecuador”.

Los artesanos de Ecuador expresan sus sentimientos a través de las manos creando manualidades como: pinturas, tejidos, collares, telas, etc., las mismas que pueden ser apreciadas en todas las regiones del país.

La artesanía ecuatoriana es la creación de los diferentes pueblos para dar a conocer a nivel nacional e internacional la concepción del arte, desde una propia cosmovisión en la que se incluyen creencias, mitos, saberes ancestrales y su proyección al futuro. Es apreciada en la actualidad, en muchos países por su originalidad y costo razonable.

Aprovechando esta situación se ha desarrollado como uno de los pilares de la política exterior del Ecuador, la promoción y potenciación del mayor patrimonio nacional: el trabajo, la creatividad, la identidad y la producción de su pueblo.

Con este propósito, el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, ha unido esfuerzos con el Centro Interamericano de Artesanías y Artes Populares, CIDAP, institución impulsora de la excelencia artesanal del Ecuador y América, a través del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, PRO ECUADOR, a fin de crear un Catálogo Digital de la mejor artesanía artística del Ecuador, que posibilite su difusión al mundo entero. Con esta iniciativa se acercará la cultura del pueblo ecuatoriano a mercados y consumidores lejanos.

b. Leyes que los Protegen

Hay una serie de leyes y normas que protegen a los artesanos, entre ellas podemos mencionar Ley de Fomento Artesanal, Ley de Defensa del Artesano, Código Orgánico de la Producción, Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, Código de Trabajo, Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y su reglamento, Constitución del Ecuador y el Convenio de Cooperación Interinstitucional entre la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA) y la Defensoría Pública, suscrito el 5 de noviembre de 2013.

En este documento legal, entre otros asuntos se determina que la Defensoría Pública estará para brindar prestaciones gratuitas de Asesoría y/o patrocinio, según sea el caso, para los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano en todo el país.

Figura 1 Beneficios de los Artesanos

Ley de Fondos Artesanal	Ley de Defensa del Artesano
Exoneración del pago por el permiso de funcionamiento de sus locales, en aquellas actividades alimenticias o de salud ocupacional.	Exoneración del pago por el permiso de funcionamiento de sus locales, en aquellas actividades alimenticias o de salud ocupacional.
Exoneración del pago de la patente municipal; (pese a que el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD), reconoce solo a los artesanos calificados por la Junta del Artesano)	Exoneración de pago de la patente municipal.
Extensión de protección del Seguro Social Artesanal, que ampara no solo al artesano, sino que también al grupo familiar y cuando trabajen en la misma actividad artesanal.	Obligatoriedad de la afiliación del trabajador artesano al IESS, que comprenderá el Seguro de Enfermedad y Maternidad, Seguro de Invalidez, vejez y muerte; y el Seguro de Accidentes del Trabajo que genera artesanos, sus operarios y aprendices.
No están sujetas a las obligaciones impuestas a los empleados por el código de Trabajo. Pero si al pago de salarios mínimos determinados para el sector artesanal, así como el pago de las indemnizaciones legales por despido intempestivo.	Ampara al artesano dueño del taller, en el sentido de que no es sujeto de las obligaciones impuestas a los patronos por el Código de Trabajo, pero si al pago de salarios mínimos, en forma adicional señalada el derecho de los operarios a gozar de vacaciones y jornadas de trabajo de conformidad con el Código de Trabajo.
El Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI), solicita para registrar sus derechos de autor el Acuerdo interministerial, para un descuento el pago por el trámite.	El Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI), solicitada a los artesanos para el descuento en el pago de trámites únicamente el registro artesanal del MIPRO.
El SRI solicita la apertura del RUC el Acuerdo Interministerial.	Exoneración de los impuestos a la renta de capital, y del impuesto al valor agregado (IVA) en calidad de sujeto pasivo, lo que se encuentra en concordancia con la Ley de Régimen Tributario Interno.
Exoneración del 1,5 por mil sobre los activos totales establecidos en el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD)	La Junta Nacional del Artesano realiza las calificaciones y recaudaciones de los talleres artesanales.

En el Código de Trabajo y la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria actualizada a mayo de 2013, también se encuentra puntualizado lo referente a los artesanos como se expresa a continuación:

Figura 2 Definición de artesano según el Código de Trabajo y la Ley de Economía Popular y Solidaria

Código de Trabajo	Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria
ARTESANO	
Art. 285.- Se considera artesano al trabajador manual, maestro taller o artesano autónomo que, debidamente registrado en el Ministerio de Trabajo y Empleo, hubiere invertido en su taller el implemento de trabajo, maquinarias o materias primas, una cantidad no mayor a la que señala la ley, y que tuviere bajo su dependencia no más de quince operarios y cinco aprendices; pudiendo realizar la comercialización de los artículos que produce su taller. Igualmente se considera como artesano al trabajador manual aun cuando no hubiere invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o no tuviere operarios.	Art. 77.- Artesanos.- Es artesano el trabajador manual, maestro de taller o artesanos autónomos que desarrolla su actividad y trabajo personalmente reconocido, no excederá los límites de operarios, trabajos, maquinarias primas y ventas que serán fijados anualmente por la Superintendencia.

c. La Actividad Artesanal en la Provincia de Manabí

La actividad artesanal es una de las principales actividades en la vida de las personas. Es aquella práctica manual en la elaboración o producción de bienes y prestación de servicios, que domina la técnica de un arte u oficio con conocimientos teóricos y prácticos en muchas de sus líneas, posee un carácter ancestral, los que mantienen una serie de patrones culturales que las generaciones de hoy la transmiten de padres a hijos. Así mismo en nuestro país, la artesanía ha evolucionado mucho, desde el arte popular que desarrollaron y desarrollan nuestros pueblos como expresión cultural, hasta que se fue convirtiendo con el tiempo en producción, entendida como la fabricación en serie de objetos artísticos de origen popular.

En la ciudad de Portoviejo existen 1287 negocios de artesanos calificados, en diferentes ramas, información proporcionada por el Ing. Arturo Sacotto, Presidente de la Junta Nacional de Defensa de artesanos.

Clasificación:

Artesano Calificado en diferentes Ramas en la Ciudad de Portoviejo	
Panadería, pastelería decorado y pastillajes	75
Ebanistería	64
Cerrajería	112
Belleza, peluquería y cosmetología	325
Jefe de cocina Chef	87
Mecánica automotriz	30
Corte y confección, sastrería, modista	130
Bisutería	31
Floristería	35
Tapicería de muebles	47
Arreglos de globos (Eventos)	23
Gasfiterías	27
Yaserías	17
Fotografía	14
Cerámicas	36
Pesca artesanal	14
Vidriería	19
Bloques	26
Pintura de construcción	29
tejedora	24
Zapatería	14
Vulcanización	23

En la construcción civil	44
Mecánico dental	26
relojerías	15
total	1287

Importancia del Sector Artesanal en el cantón Portoviejo

Si se hace retrospectiva a nuestro desarrollo histórico, la primera artesanía que surgió fue la de los oficios en la que la habilidad manual quedaba demostrada en los tejidos. Conforme fue avanzando el tipo de organización social, política y económica de nuestra República fueron apareciendo otro tipo de artesanías,

En la actualidad los sectores son los siguientes:

- Panadería, pastelería, decorado y pastillajes
- Cerámica
- Ebanisterías
- Cerrajería
- Jefe de cocina Chef
- Mecánica automotriz
- Corte y confección, sastrería, modista
- Bisutería
- Floristería
- Tapicería de muebles
- Belleza, peluquería, cosmetología
- En la construcción civil
- Mecánico dental
- relojerías

Tomando en consideración el total de negocios existente de 1287 Artesanos Calificados en la ciudad de Portoviejo en las diferentes ramas, se genera un número de

empleo directo aproximadamente de 3861 anuales. lo que genera que hayan más plazas u oportunidades de trabajo en la ciudad.

Este tipo de actividad tiene como su fundamento algunos conceptos fundamentales, entre los que constan los emitidos por el Gobierno de la Provincia de Manabí (2012) que expresa:

La actividad artesanal es aquella practicada manualmente en la elaboración, producción de bienes y prestación de servicios, con o sin auxilio de maquinarias, equipos o herramientas, siempre que su inversión en activos fijos como maquinarias, implementos de trabajo y materias primas no sobrepase el 25% del capital fijado para la pequeña industria, excluyéndose terrenos, vehículos y edificios. El artesano es el trabajador manual que domina la técnica de un arte u oficio con conocimientos teóricos y prácticos. (p. 1)

Este enunciado demuestra que a pesar del avance científico y tecnológico de los últimos tiempos todavía persiste, y en un número significativo; la presencia de artesanos en nuestro país y se debe, entre otros factores a:

- La falta de fuentes de trabajo
- La tradición de origen familiar
- El apego a la cultura ancestral

d. Problemática del Sector Artesanal

A pesar del avance obtenido a lo largo de la historia por parte del sector artesanal; sin embargo, a la fecha todavía están presentes una serie de problemas:

A nivel institucional: marco legal inadecuado, contraposición de dos leyes, la Defensa y la de Fomento.

A nivel institucional: ausencia de estadísticas relacionadas con el sector artesanal lo que impide la planificación de sus proyectos.

A nivel institucional: escasos recursos económicos que proceden de la autogestión para atender las demandas de servicios de los artesanos a nivel nacional.

A nivel institucional: ausencia de presupuesto del Estado destinado a financiar las competencias de la JNDA.

A nivel institucional: recursos humanos y técnicos deficitarios en la JNDA, en las juntas provinciales y cantonales.

A nivel social: Amplia demanda insatisfecha para la capacitación técnica en las diversas ramas de actividad artesanal y básicamente en las áreas de manejo de tecnología actual, diseño y comercialización de productos y servicios artesanales.

A nivel social: tecnologías atrasadas que impiden la competitividad, falta de apoyo para importar tecnologías modernas con cero aranceles

Los Centros o Unidades de Formación Artesanal no disponen del equipamiento necesario en sus talleres para brindar formación técnica adecuada y servicios a la comunidad en las áreas de especialización.

Falta de crédito solidario para la ampliación de los talleres artesanales, sus productos y servicios.

Ausencia de un ente crediticio relacionado directamente con la artesanía.

Amplia demanda de programas sociales que satisfagan necesidades básicas del sector: salud, educación, formación técnica, vivienda, centros de exposiciones de los productos artesanales en todo el territorio nacional.

Toda esta problemática a se debe aceptar que tiene un trasfondo político, por un lado el gobierno aspira a centralizar la gestión artesanal, por otra lado la dirigencia artesanal se muestra renuente a aceptar las propuestas gubernamentales. Lo saludable es llegar a acuerdos y consensos que permitan una relación de “ganar -.ganar”

Importancia del Sector Artesanal en la Provincia

Si se hace retrospectiva a nuestro desarrollo histórico, la primera artesanía que apreció fue la de los obreros en la que la habilidad manual quedaba demostrada en los tejidos. Conforme fue avanzando el tipo de organización social, política y económica de nuestra República fueron apareciendo otro tipo de artesanías, sobre la base de tres elementos constitutivos: la habilidad manual, la cosmovisión y el contexto geográfico.

En la actualidad los sectores son los siguientes:

- Alimentación
- Artes Gráficas
- Cerámica
- Cosmetología
- Cuero
- Edificaciones, construcciones
- Instrumentos musicales
- Lácteos, extractos
- Madera, muebles
- Metales comunes
- Metales Finos
- **Peluquería, belleza**
- Piedra, mármol
- Serigrafía
- Tapizadores de automóviles
- Textiles, confecciones
- Vidrios
- Varios no clasificados.

e. Gabinete de Belleza

i. Origen de los Gabinete de Belleza

Los salones de belleza en la antigüedad (Egipto), las personas acudían a personas que tenían conocimientos sobre el cuidado de la apariencia física, pero en ese entonces no se lo denominaba así, porque no tenían un lugar específico en donde practicaran dicha actividad, como: exfoliaciones en la piel, manicure, corte de cabello, maquillaje, entre otros. (Montgomery 2010)³

Después de muchos años, ya los salones de bellezas se convirtieron en algo recurrente en la sociedad, ya tenían lugares específicos donde se practicaban las actividades de belleza, pero sólo a dignidades de renombre, esto se dio gracias a los conocimientos de las expresiones artísticas y de la vanidad, tanto de hombre como en las mujeres, donde los productos que se utilizaban para el cuidado de la piel, el cabello y las uñas se lo hacía a base de plantas y de las grasa de los animales.

El nombre de centro, salón, gabinete de belleza cobró vida en el año 1920 en Estados Unidos, donde ya los salones de belleza contaban con especialistas y personas entrenadas en cada una de las necesidades de los que asistían a los centros de belleza, y es que en la actualidad las personas se preocupan más por el cuidado de la apariencia física, y es ya una invasión de los centros de belleza a nivel mundial.

ii. Definición de los Gabinete de Belleza

Según (Sontag 2011)⁴ la belleza es teatral, está para ser contemplada y admirada y de allí provienen las actividades que desarrollan los salones de belleza, para darle un mejor trato y cuidado a la apariencia física de las

³ Montgomery, Elizabeth. «Los primeros salones de belleza.» 28 de Noviembre de 2010. <http://anacronicos.forosactivos.net/t344-los-primeros-salones-de-belleza> (último acceso: 30 de Julio de 2016)

⁴ Sontag, Susan. «Al mismo tiempo: Ensayos y conferencias.» 18. Madrid: Literatua Random House, 2011

personas, teniendo como objetivo satisfacer la necesidad de los clientes” (Pág., 18).

Los salones de belleza son lugares donde se practica actividades estética, teniendo como su principal servicio el corte de cabello para hombres, mujeres y niños, adicionalmente se practican otras actividades como el manicure, afeitado, entre otros.

Los salones de belleza se distinguen del servicio que brindan las barberías y las peluquerías ya que estas brindan un solo servicio, en cambio los gabinetes brindan una gran variedad de actividades y son realizadas por profesionales en la materia.

Los gabinetes de belleza son locales comerciales que generan una actividad económica muy particular que beneficia a la sociedad sin límite de edad y de sexo, y es que en estos momentos tanto los hombres y mujeres tienden a ser muy vanidosos en el cuidado de su cabello, piel, uñas y otros. Pero también es importante mencionar que existen gabinetes de belleza exclusivos para cierta edad y sexo.

iii. Función de los Gabinetes de Belleza

(Troya, Talaverano and Canales 2013)⁵ “La función de un gabinete de belleza es proporcionarles a las personas una mejor presentación con su imagen, utilizando una serie de productos aplicados por expertos en un lugar del cuerpo dependiendo de las necesidades del cliente”. (Pág.55).

“La importancia que tiene los gabinetes de belleza según (Acosta 2015)⁶ se ve reflejado en que genera una actividad económica y comercial para un país, ya que en la actualidad, es uno de los negocios que más se encuentran laborando y se lo puede encontrar en los centros comerciales, cerca de los hogares, en las afueras de las oficinas”. (<http://myslide.es/documents/emprendedores-pyme.html>)

Pero, para muchos los gabinetes de belleza no son de gran importancia porque se los considera como un trabajo informal, esto debido a la confusión entre una peluquería

⁵ Troya, Concepción, Ana Talaverano, y Yolanda Canales. «Higiene y esterilización en los salones de peluquería.» 55. madrid: Paraninfo S.A., 2013

⁶ Acosta, Juan Carlos. Emprendedores Pyme. 7 de agosto de 2015. <http://myslide.es/documents/emprendedores-pyme.html#> (último acceso: 9 de Julio de 2016)

y un gabinete, ya que en este laboran profesionales en corte de cabello, manicure, tinturado, y cuidado de la piel.

En este tipo de negocio el objetivo es dejar satisfecho al cliente, ya que de la opinión y de la impresión del servicio que se le brinde dependerá que éste siga funcionando; para que esto se cumpla debe siempre existir una empatía entre el profesional que labora en el gabinete y el cliente y así este se sienta satisfecho y pueda regresar.

iv. Beneficios de los Gabinetes de Belleza

Las personas visitan los centros de belleza para retocar su apariencia física y así poder darle un realce a una o varias partes del cuerpo que están a la vista de los demás, proyectando una imagen distinta a la que diariamente presentan, muchos esto lo ven como una vanidad porque acuden seguidamente y otros por el contrario lo ven como una necesidad, ya que acuden al mismo cuando tiene un evento, presentación, o para darle el cuidado respectivo a su físico. (JoséCarlos Profesional 2013)⁷

Existen cuatro ámbitos en que los beneficios de asistir a un gabinete de belleza están:

Por su trabajo, la imagen o la presentación física de una persona dentro de su lugar de trabajo es muy importante, primero para poderlo mantener y así mismo porque dentro de las actividades de trabajo siempre van a estar interactuando con el resto de las personas y la apariencia física va a proporcionarle ese toque de seguridad para llegar al resto. (JoséCarlos Profesional 2013)⁸

Por su autoestima, la imagen física de una persona va de la mano con el autoestima de la misma, es decir que esta se sentirá bien o mal dependiendo de cómo este su apariencia física, y es que a todas las personas nos gusta que nos halaguen o nos digan que nos vemos bien, o que estamos más jóvenes, cabe mencionar que vivimos en

⁷ JoséCarlos Profesional. «La importancia de acudir a un Salón de Belleza.» 8 de Abril de 2013. <https://productoseestetica.wordpress.com/2013/04/08/la-importancia-de-acudir-a-un-salon-de-belleza/> (último acceso: 31 de Julio de 2016)

⁸ Ibid

una sociedad en donde siempre la belleza física está en boca de todos y muchas veces se juzga por no estar bien presentados. (JoséCarlos Profesional 2013)⁹

Por Salud, la salud es un estado del que siempre se tiene que estar pendiente, ya que de esto dependerá desenvolverse bien diariamente, y es que también existen enfermedades que pueden afectar la apariencia física, una de ellas es el estrés, la cual se puede liberar con medicamentos y otros, pero una de las alternativas para la liberación del estrés es acudir a los centros o gabinetes de belleza en donde la relajación puede ser la medicina más efectiva. (JoséCarlos Profesional 2013)¹⁰

Por profesionalidad, como ya se mencionó antes, la belleza física es un tema que se ha globalizado, ya que las personas se preocupan más por estar bien presentados al público, y que para mucho no es recomendable aplicarse una crema, o productos que van a ayudar al cuidado de la belleza; así por así, lo más lógico es que lo haga un profesional en la materia que va a saber porque lo hace y lo aplicará de mejor manera y esto se lo encuentra en un gabinete de belleza. (JoséCarlos Profesional 2013)¹¹

v. Características de los Gabinetes de Belleza

Las características de los locales que brindan servicios estéticos de belleza son:

- El nombre es sinónimo del salón de belleza y de los servicios que brinda (para qué público se direcciona).
- Las personas que realizan cada una de las actividades son profesionales y no improvisados, y es que los centros de belleza tiene como propósito que el cliente siempre quede satisfecho y pueda regresar pronto.
- Los implementos que se utilizan son: un espejo, sillones reclinables y para diferentes estaturas.

⁹ Ibid

¹⁰ Ibid

¹¹ Ibid

- Implementos que utiliza el profesional en corte de cabello, del manicure y pedicura, del tinturado, masajista, barbista, el artista que hace dibujos en la cabeza, entre otros. (Definición ABC 2009)¹²

vi. Clasificación de Gabinetes de Belleza

Los centros de belleza se los puede encontrar en la actualidad en un gran número, ya que se los considera como un negocio muy rentable y que hoy en día brinda servicios que todas las personas necesitan sin importar las edades, ni el sexo ya que hay para todos los gustos y para todas las necesidades que tengan los clientes y así mismo hay gabinetes de bellezas exclusivos para hombres, solo para mujeres, como también los hay para ambos sexos. (Paillot 2009) (Pág. 165).

Existen tres tipos de gabinetes de belleza que brinda servicios exclusivos que son:

Para Sexo masculino: Los gabinetes exclusivos para personas de sexo masculino, son aquellos en los que se brindan servicios que comúnmente los hombres desean para tener una mejor imagen física; entre estos servicios tenemos: corte de cabello, corte o afeitada de barba que son los más recurrentes, y así mismo otros que son tan comunes que como limpieza de uñas de mano y pies, tinturado, entre otros.

Es importante mencionar que los hombres buscan los centros de bellezas sólo para sexo masculino, con el propósito de buscar privacidad y un ambiente masculino.

Para Sexo femenino: Los gabinetes de exclusividad femenina sólo son para las mujeres, los cuales tienen una gama de servicios para el público femenino como son: manicure, corte de cabello, tinturado, masajes, tratamiento de cabello, maquillaje, entre otros. Al igual que en los hombres ellas acuden a este tipo de locales para tener mayor privacidad y relajamiento.

Servicio Unisex: Los gabinetes que brindan servicios unisex, es decir tanto para hombres como para mujeres son lo que más se pueden observar, ya que en ellos no

¹² Definición ABC. «Definición de Peluquería.» 2009. <http://www.definicionabc.com/general/peluqueria.php> (último acceso: 31 de Julio de 2016)

existe preferencia por ningún sexo y les brinda atención a ambos sexos dándole a escoger una serie de servicios que brindan sus profesionales como: manicure, corte de cabello, tinturado, masajes, tratamiento de cabello, maquillaje, entre otros.

En estos locales se vive un ambiente compartido entre hombres y mujeres, los clientes que asisten a los mismos suelen ser amigos, amigas, esposos, y hasta en familia los visitan para retocarse un poco.

vii. Servicios que brindan los Gabinetes de Belleza

Los negocios que practican esta actividad son lugares en los que las personas asisten comúnmente para enriquecer su apariencia física y dar una mejor imagen al público. Pero dentro de los gabinetes de belleza llama la atención su nombre, los profesionales que laboran y los implementos que utilizan. (INDEX 2010)¹³

Corte de cabello: el corte de cabello es el cambio de apariencia en el pelo, el cual se procede a deterioro de mismo, esto se da tanto en hombres como en mujeres, para el corte de pelo los estilistas y peluqueros lo hacen con tijeras, peinilla en las mujeres, con tijeras, máquina de corta pelo, tijera y navaja en los hombres.

Tinturado de cabello: es el cambio de color en el cabello de la persona, esto es hecho por profesionales en la materia aunque muchas veces uno mismo o terceros se lo pueden aplicar ya que no presenta mayores complicaciones, el cambio de color de cabellos se da por lo general, por cambio de apariencia, por cubrir las canas o por estar a la moda.

Por lo general el tinturado de cabello se da en las mujeres, pero a medida que pasa el tiempo esto ha cambiado radicalmente y ahora también lo hombres lo realizan.

Planchado de cabello: también se lo conoce como alisado de pelo, esto se refiere en darle una forma diferente al pelo y mantenerlo liso por un límite de tiempo

¹³ INDEX. «Que es un salon de Belleza?» 2010. http://salones_estetica.index.es/subpaginas.php?a=130 (último acceso: 31 de Julio de 2016).

prudente, siempre y cuando se lo mantenga sin mojar, para realizar un planchado se utiliza una plancha profesional para cabello, cepillo y secadora.

Manicure: es la limpieza que se le da a las manos y sus respectivas uñas, en la que se aplica un serie de colores a base de esmalte, resaltándole las manos al gusto del cliente, para llevar a cabo el manicure se hace una limpieza total de la mano, dedos y uñas con agua, se procede a aplicar una base de esmalte en las uñas y por último si es del gusto del cliente se les realizan imágenes y diseños decorativos para darle mayor realce.

Pedicure: es el mismo procedimiento que en el manicure, aunque este es un poco más complejo realizar la limpieza, ya que los profesionales que realizan esta actividad suelen encontrarse con uñas en estado muy deteriorado.

Masajes estéticos: los masajes estéticos son que ayudan a la persona al relajamiento de los músculos, alivio de los dolores, y a los que el cliente entra en un estado de meditación total, para llevar a cabo un masaje de este tipo los profesionales proceden a bañar el cuerpo de la persona con alguna crema o loción que le permita recorrido de las manos, y muchas veces hay clientes que gustan de aplicar otros implementos.

f. Generación de Empleo

La formalidad de los negocios, trae consigo la promulgación de necesidades y búsqueda de personas que la resuelvan, es allí donde se cristaliza el término generación de empleo, debido a que se necesitará la prestación de servicios de personas, brindando de tal manera empleo ya sea directo o indirecto.

Sin embargo, la generación de empleo comprende variantes como: crisis internacional y nacional, desabastecimiento de plazas de trabajo, y la presentación de necesidades particulares que originan el desempleo local.

Para mantener un control de los empleos generados a nivel empresarial, se elabora cotidianamente el índice de generación de empleo que no es más que un índice que permite jerarquizar proyectos de inversión en función de su aporte a la generación

de empleo. Su fin es ser empleado como criterio de selección de proyectos de inversión que sean susceptibles a la asignación de recursos en períodos de crisis. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo SENPLADES 2012)¹⁴

i. Importancia de la Generación de empleo

Generar empleo es de gran relevancia, debido a que no solamente permite mejorar las condiciones de vida de quien lo obtiene, sino que incrementa los índices financieros que conllevan a que la situación económica de un país no se vea afectada por las regulaciones y normativas implantadas en cualquier período de tiempo.

Cabe destacar que el crecimiento económico de un país no solo se visualiza por la gestión efectuada por el ejecutivo, sino por el resultado de estas gestiones, debido a que entre mayor es el número de plazas de empleo, las personas tendrán más posibilidades de contribuir y aportar en el desarrollo interno por medio de sus declaraciones tributarias y contribuciones especiales. (Fernández Labbé 2013)

ii. Variables para calcular el índice de generación de empleo

El índice de generación de empleo está regulado por tres variables principales:

- Variación de empleo directo
- Insumos Nacionales
- Encadenamientos Productivos

Variación de empleo directo.- se refiere a la cantidad de empleos que nacerán de la prestación y creación de negocios, su variación dependerá de la rentabilidad, tamaño y mecanismos de inversión utilizados, puesto que existirán lugares de trabajo en las que las instalaciones y equipamientos no son suficientes para brindar mayor fuente de trabajo a la sociedad.

A continuación se plasmará una tabla que demuestra las variaciones de la generación de empleo directo, denotando el promedio de cada sector laboral:

¹⁴ Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. *Índice de Generación de Empleo*. octubre de 2012. <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/IGE-Cuaderno-de-trabajo-SENPLADES.pdf> (último acceso: 23 de julio de 2016)

Variación absoluta de empleo por CIU rev.3 Términos absolutos								
Sector	2016	2014-2015	2012-2013	2010-2011	2009-2010	2008-2009	2007-2008	Promedio
Agricultura y Ganadería	51399,92	48952,30	46621,24	45.707,10	-83.835,82	58.989,72	-68.646,00	11,946,25
Comercio, reparación y ventas.	73,38	69,88	66,56	65,25	2,917,63	9.581,98	-7.135,20	1.357
Industria manufacturera	-2820,63	-2686,31	-2558,39	-2.508,23	1,209,33	5.228,03	-4.966,48	-259,34
Transporte y almacenamiento	-18866,58	-17968,17	-17112,54	-16.777,00	23.621,94	-25.627,06	20.465,73	420,9
Construcción	-2337,10	-2225,81	-2119,82	-2.078,25	-3.836,06	7.920,89	1.245,26	812,96
Enseñanza	-16347,58	-15569,13	-14827,74	-14.537,00	-25.364,02	18.119,20	270,2	-5.377,90
Hoteles y restaurante	93417,04	88968,61	84732,01	83.070,60	2.916,12	19.044,28	-37.126,00	16.976,25
Actividades Inmobiliarias	47450,05	45190,52	43038,59	42.194,70	-10.816,18	-9.020,26	-3.895,27	4.615,75
Administración Pública	32250,97	30715,21	29252,58	28.679,00	6.476,72	23.323,64	-15.322,87	10.789,12
Servicio y Sociedad	22820,10	21733,43	20698,50	20.292,65	-2.708,08	-5.048,01	1.115,40	3.412,99
Otros comunitarios	14833,71	14127,35	13454,62	13.190,80	10.425,69	12.847,36	12.258,97	12.180,70
Hogares privados	29571,39	28163,23	26822,12	26.296,20	20.181,38	-24.651,74	22.277,72	11.025,89
Pesca	-32375,91	-30834,20	-29365,90	-28.790,10	36.460,43	9.640,90	7.182,15	6.123,35
Intermediación Financiera	-24990,20	-23800,19	-22666,85	-22.222,40	10.363,98	-5.447,05	6.537,84	8.419,07
Explotación de minas	-31736,83	-30225,55	-28786,24	-28.221,80	1.368,98	5.684,93	-9.397,61	-7.641,38
Suministro de electricidad	-33337,85	-31750,33	-30238,41	-29.645,50	-32.367,48	502,66	5.135,47	14.093,71
Organizaciones y organismos	267,44	254,71	242,58	237,82	-912,86	1.318,04	-	214,33
TOTAL	129271,341	123115,563	117252,9168	159.398,64	-43.899,18	102.407,51	-70.166,55	36.935,10

Fuente: ENEMDU

Elaborado por: Autoras del Trabajo de Titulación

Haciendo referencia a lo explicado en la tabla anterior, los negocios de gabinetes de belleza pertenecen exclusivamente al Sector Servicio y Sociedad cuyo promedio de empleo desde los años 2007-2010 es de 3412,99, lo que permite comprender que es un sector con expectativas de mejora que cada día se incluye a nuevos proyectos con la finalidad de cubrir las necesidades de imagen de las personas, abarcando gran parte de la población.

Sin embargo para el año 2013 – 2015 el incremento fue de 20698,50 a 21733,43, lo que representa una variación de 0.04%, permitiendo de esta manera comprender que para años posteriores, esta actividad económica crecería constantemente, dando lugar a la inclusión de nuevas plazas de empleo y a la satisfacción de los requerimientos de la población que utiliza estos servicios.

iii. Insumos Nacionales

Para (Lemos 2010)¹⁵ Del total de los productos consumidos por cada sector, los que realmente generarán una cantidad importante de empleo son aquellos que fueron producidos en Ecuador. Por esta razón, se incorporó dentro del análisis la variable de insumos nacionales.

De acuerdo a las políticas estatales, los negocios que vendan bienes realizados a nivel nacional, tendrán mayor acogida y se le brindará mayor oportunidad para invertir y ocupar el talento humano nacional, promoviendo de tal forma la generación de empleo, y extendiendo el índice de consumo de productos locales.

Los negocios creados en el país, deben cumplir ciertos requerimientos, que mejoraran de una u otra forma la economía nacional, puesto que los insumos que necesiten para su prestación de servicios al ser nacionales, la inversión será menor y se dará espacio a la promulgación de empleo ya sea directo o indirecto.

iv. Encadenamientos Productivos

Se refiere a todos aquellos trabajos o servicios que se desencadenan de la prestación de servicios en un negocio, es decir aquellos que se originan de manera indirecta como: asistentes, especialistas, mantenimientos, proveedor de insumos, etc.

Empleo Directo	Encadenamientos productivos	Insumos Nacionales
•Dueños de negocios por la prestación de servicios.	•Generación de empleo por la naturaleza del negocio. •Son intermediadores, pueden ser: proveedores de insumos, asistentes, mantenimiento.	•Se refiere mayoritariamente a la rentabilidad por la inversión a menor costo utilizada para el negocio, mediante la utilización de insumos creados en el país, activando la economía nacional.

Fuente: Recuperado de: <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/IGE-Cuaderno-de-trabajo-SENPLADES.pdf>

Elaborado por: Autoras del Trabajo de Titulación

¹⁵ Lemos, Carlos. Una visión sistémica para pequeñas y medianas empresas. enero de 2010. <http://es.slideshare.net/carloslemons/7-impacto-en-el-desarrollo> (último acceso: 28 de julio de 2016).

Estas tres variables permiten conocer el índice de generación de empleo, pero a más de esto, contribuye a que los negocios creados visualicen la gama de oportunidades que tienen en el entorno que no solo ayudara a activar financieramente su negocio, sino que mejorará la economía del país, porque se utilizará productos creados y se cumplirá con los protocolos y requerimientos necesarios para el desarrollo del negocio.

v. Tipos de Empleo generados por un negocio

Todo negocio genera dos puntos de vista:

- El que es presenciado por los propietarios del negocio mediante el servicio que brinda.
- El que observa la sociedad con la finalidad de obtener una oportunidad dentro de este.

Cabe destacar que los propietarios de negocio generalmente no miden este factor, pero a medida que su crecimiento se ve notorio, las necesidades aumentan y le permitirán identificar de manera clara estas variantes.

Cuando el negocio inicia se tiene primordialmente el temor a fracasar por lo que solo se toman en cuenta los siguientes términos:

- **Rentabilidad.-** Tiene que ver con la factibilidad financiera del negocio.
- **Trabajo.-** Básicamente con la atención al cliente.

Sin embargo, a medida que pasa el tiempo se aumentan estos factores, dándole lugar a la incorporación de servicios, insumos y mejor imagen contribuyente necesariamente a la generación de empleo a proveedores, asistentes, y mantenimiento en general. (Lemos 2010)¹⁶

vi. Empleo Directo

Los empleos directos son fáciles de cuantificar, pues se trata de las personas que tienen una relación laboral directa con la empresa objeto del análisis. Los empleos

¹⁶ Lemos, Carlos. Una visión sistémica para pequeñas y medianas empresas. enero de 2010. <http://es.slideshare.net/carloslemons/7-impacto-en-el-desarrollo> (último acceso: 28 de julio de 2016).

indirectos son los de aquellas empresas auxiliares que prestan sus servicios a dicha empresa principal y lo son en la misma proporción en la que distribuyan dichos servicios entre las distintas empresas principales a las que sirvan.

El empleo directo se utiliza para referirse a los empleos que se crean para desarrollar un proyecto o facilitar un servicio primario. Puestos de trabajo directos en el empleo normalmente se derivan de gobierno sobre la extensión del sector público o la financiación pública de nuevas empresas o la ampliación de sus operaciones. Los programas de mejora de carreteras financiados por el gobierno o los inversores privados que apoyan la construcción de un nuevo centro comercial son buenos ejemplos de la creación directa de puestos de trabajo. (Moron Ledro 2012)¹⁷

Referente al negocio de gabinetes de belleza, el empleo directo está dirigido a:

- Propietarios del negocio (quien administra el negocio)
- Ayudantes (manicure, tinturado, pedicure, alisados, etc.)

Importancia del empleo directo

Según (Tokman & Martínez, 2011)¹⁸ “el empleo directo cobra importancia desde los tiempos en que se generó la recolección de frutos y la caza de animales, ya que se realizaban actividades en la que individuos prestaban sus servicios a gente de fuerte recursos a cambio de dinero o de bienes” (Pág. 171).

Con el pasar del tiempo empezaron a crecer estas actividades, y con la evolución del hombre se fue convirtiendo en algo constante ya que se realizaba alguna actividad y el pago se daba con algo de suma necesidad.

Ya en la actualidad y gracias a la globalización, las personas empezaron a adquirir tanto obligaciones como derechos, lo cual hacía que buscara los recursos a través del empleo y ya se lo hacía a cambio de una cantidad acordada de dinero.

¹⁷ Moron Ledro, Manuel. El empleo y las rentas del trabajo. enero de 2012. <http://www.europasur.es/article/opinion/1155498/empleo/y/las/rentas/trabajo.html> (último acceso: 29 de julio de 2016).

¹⁸ Tokman, Víctor, y Daniel Martínez. «Productividad y empleo en la apertura económica.» 171. Madrid: Díaz de Santos, 2011.

Característica del empleo directo

El empleo directo se da con mayor frecuencia ya que por lo general son plazas puestas a disposición por entidades gubernamentales o similares que presentan proyectos en los que sus principales actores son los trabajadores.

Partiendo de lo anterior se derivan las siguientes características:

- La remuneración, en este tipo de empleo el rédito que es otorgado por los empleadores llena las expectativas de los trabajadores, ya que del mismo se derivan beneficios como el seguro social, vacaciones, horas extras, entre otros.
- La Estabilidad, el empleo directo al ser una actividad con remuneración alta, cubre las necesidades básicas y complementarias de sus trabajadores, además le permite tener un crecimiento económico muy equilibrado, que si lo sabe controlar es muy positivo.
- Adaptación, este suele ser una de las principales características, ya que el espacio en que se desarrolla el mismo hace que el trabajo sea en conjunto y se mantenga mucho apoyo cuando se lo requiere, y es muy beneficioso con el pasar del tiempo ya que uno se acostumbra a la temática laboral.
- Entrenamiento, este se da con mucha frecuencia en el empleo directo, ya que al pertenecer a una empresa ya sea pública o privada, el desarrollo y la innovación provoca que el recurso humano este en constante entrenamiento y adquiriendo conocimientos que les permite responder con responsabilidad en sus actividades diarias.

Es importante mencionar que el entrenamiento que se da en el sector público suele ser financiado por las mismas instituciones, en el caso de los privados, las capacitaciones y el entrenamiento en muchos de los casos es financiado por el trabajador mismo. (Borja, 2011)¹⁹

De los 325 gabinetes de belleza y con las encuestas realizadas durante el trabajo de investigación se pudo conocer que se genera un aproximado de 812 empleo directos anualmente, y se obtuvo de la siguiente manera.

¹⁹ Borja, Jordán. «Concepto, Características y Elementos del Empleo.» 11 de Enero de 2011. <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1237&context=gladnetcollect>.

64%	325	208x1.5	312
22%	325	71,5x3.5	250
14%	325	45,5x5.5	250
total			812

Fuente: Autoras del Trabajo de Titulación

Elaborado por: Autoras del Trabajo de Titulación

Empleo Indirecto

Es la acción y el efecto de generar trabajo y ofrecer puestos laborales, se refiere básicamente a roles ocupacionales indirectos, se crean como resultado de las actividades de las organizaciones que financian nuevos proyectos o servicios.

Los empleos inducidos son los que se generan por las compras que realizan los empleados directos e indirectos con los ingresos que perciben por su trabajo.

Pongamos un ejemplo: un trabajador portuario (empleo directo) y un transportista que presta servicios a alguna empresa del puerto (empleo indirecto) compran alimentos en un supermercado. Es obvio que parte del salario de los empleados del supermercado (empleo inducido) está soportado, sin duda, por estas compras. (Flores Campos 2013)²⁰

Realizando una adaptación del empleo indirecto a este trabajo de titulación, se denota que el empleo indirecto producto de los gabinetes de belleza están incluidos en:

- Proveedores de insumos
- Personal de mantenimiento
- Personal contable
- Personal contratado por alguna eventualidad.

Es decir todo aquel trabajo que se ejecute de manera indirecta a la prestación normal del servicio pero que contribuya a su efecto.

²⁰ Flores Campos, Mariana. Trabajos Directos e Indirectos. 1 de septiembre de 2013. <https://prezi.com/hfdgzeabsap9/trabajadores-directos-e-indirectos/> (último acceso: 31 de julio de 2016).

Importancia del empleo indirecto

(Echeverría, 2012)²¹ menciona que “el empleo indirecto es el resultado de la elaboración y ejecución de proyectos y programas que son puestos en marcha por instituciones en un lugar determinado, permitiéndole no sólo a los ejecutores tener plazas de trabajo sino aquellos que buscan brindar un servicio o bienes a los ejecutores” (Pág. 78)

Es importante conocer que la inversión de nuevos proyectos trae consigo una serie de beneficios que parte de la generación de empleos directos en un porcentaje menor, pero si en índices mayores al empleo indirecto, ya que al ejecutarlo se abre ingresos a la economía local ya que el comercio empieza a desarrollarse tanto en la prestación de servicios y en la venta de bienes.

Se puede tomar como ejemplo la construcción de un hospital público, no sólo trae plazas de trabajo para los contratistas, obreros, sino también a los restaurantes, hoteles y otros, ya que cuando esté culminado la afluencia de personas hará que estos sean concurridos por las personas por las necesidades que tengan.

Empleos indirectos:

Durante la investigación de este trabajo de titulación y de la totalidad de los 325 gabinetes de belleza calificado, como lo determina la Junta Nacional de Defensa del Artesano, el empleo indirecto que se genera dentro de un gabinete de belleza anualmente es casi nula debido a que este se genera esporádicamente y varía de 1 a 3 empleo indirecto,

Cabe destacar que el empleo indirecto están incluidos en:

- Personal de mantenimiento
- Personal contable
- Personal contratado por alguna eventualidad.

²¹ Echeverría, Rubén. «Promover empleo: políticas, capacitación, empresas.» 78. Lima: Pearson Educación, 2012.

Es decir todo aquel trabajo que se ejecute de manera indirecta a la prestación normal del servicio pero que contribuya a su efecto.

Sector al que pertenece

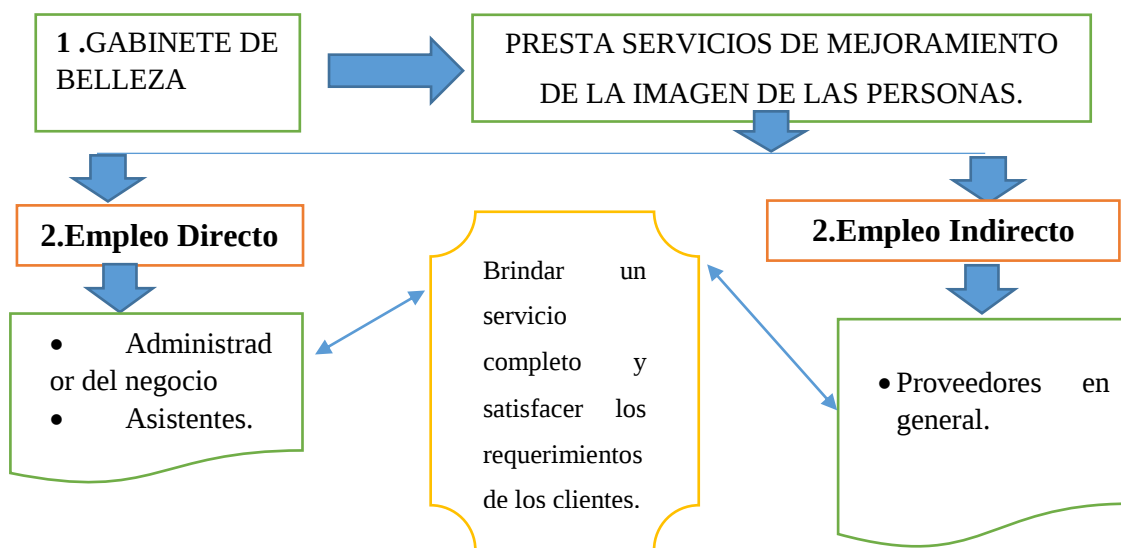
Los negocios de gabinetes de belleza pertenecen exclusivamente al Sector Servicio y Sociedad cuyo promedio de empleo desde los años 2007-2010 es de 3412,99, lo que permite comprender que es un sector con expectativas de mejora que cada día se incluye a nuevos proyectos con la finalidad de cubrir las necesidades de imagen de las personas, abarcando gran parte de la población.

Sin embargo para el año 2013 – 2015 el incremento fue de 20698,50 a 21733,43, lo que representa una variación de 0.04%, permitiendo de esta manera comprender que para años posteriores, esta actividad económica crecería constantemente, dando lugar a la inclusión de nuevas plazas de empleo y a la satisfacción de los requerimientos de la población que utiliza estos servicios.

Inversión inicial requerida. En la apertura de los negocios de belleza, los propietarios regularmente invierten en lo siguiente:

- Gastos de constitución (Permisos, patentes) \$500,00
- Gastos de alquiler que regularmente deben cancelar 2 a 3 meses de adelanto.
- Insumos como sillas rotativas, espejos, vitrinas, herramientas de trabajo (planchas, secadoras, tratamientos, esmaltes, peines, etc.), el gasto generalmente es de: \$800,00.
- Todo esto considera un total de inversión inicial de \$2000,00.

Relación del empleo directo e indirecto en los gabinetes de belleza



Fuente: Flores Campos, Mariana. Trabajos Directos e Indirectos. 1 de septiembre de 2013.

Elaborado por: Autoras del Trabajo de Titulación

1. Los gabinetes de belleza son negocios que tienen por objeto prestar servicios de mejoramiento de la imagen de las personas, contribuyendo de manera significativa a la generación de plazas de empleo, sean estos empleos directo o indirecto.
2. El empleo directo hace referencia a aquel que se les brinda a los asistentes e incluso al administrador, en cambio el empleo indirecto es aquel que de manera impropia se les otorga a los proveedores de los productos e insumos necesarios para el desarrollo de la actividad económica.
3. Sin embargo, ambos tipos de empleo, permitirán brindar un servicio apropiado y capaz de satisfacer los requerimientos de los clientes.

4. Visualización del Alcance del Estudio

Haciendo referencia a lo dispuesto por Dankhe (Coimbra 2012)²², de acuerdo a los tipos de estudios existentes, el presente trabajo de titulación tiene un enfoque de tipo correlacional, debido a que las variables tanto dependiente como independiente que intervienen, se relacionan entre sí, con la finalidad de brindar mayores explicaciones e identificar las causas por las que se origina este fenómeno y los aportes que brinda en todos los aspectos.

A continuación se describen los aspectos a los cuales contribuye al relacionarse estas dos variables:

Ámbito económico.- Debido a que aportará a que los propietarios de los negocios como los que involucrados en el empleo tanto directo como indirecto tengan una fuente de ingresos fija promoviendo dinamismo en su economía y logrando mejora su calidad de vida.

Ámbito comercial.- Porque logrará dinamizar la oferta y la demanda de servicios, producto de las capacidades y atención brindada por los empleados a los clientes potenciales, logrando de tal forma que la situación financiera del negocio sea la adecuada sin tener efectos mayores debido a la competencia y a los factores que regularmente inciden en el desarrollo de los negocios.

Ámbito social.- Promover en las personas la generación de empleo, mediante la apertura de nuevos negocios, destacando que no sólo se genera directamente por la atención o el servicio brindado de belleza sino por los servicios generales otorgados por otras personas que se vinculan directamente a la situación del negocio artesanal.

Ámbito Legal.- Permitirá conocer las estadísticas que hacen referencia a los índices de empleo generados por los gabinetes de belleza y en qué medida cumplen con las disposiciones legales y reglamentarias que le competen por su actividad comercial.

²² Coimbra, Edison. Alcance de la investigación. Los 10 pasos de la Investigación. 30 de septiembre de 2012. <http://es.slideshare.net/edisoncoimbra/4investigacion-en-10-pasos-el-alcance> (último acceso: 17 de agosto de 2016).

El objeto de estudio de este trabajo de titulación son los Negocios de Gabinetes de Belleza, y quien rige los lineamientos reglamentarios de estos negocios es la Junta de Defensa del Artesano, es por ello, que a continuación se despliega toda la información necesaria para conocer su funcionabilidad como entidad rectora.

Junta Nacional de Defensa del Artesano

Para comprender mejor el proceso evolutivo organizacional, bien vale recurrir a las ideas expresadas por la Unidad de Comunicación Social de la Junta Nacional de Defensa del Artesano (JNDA). Lo más destacable se presenta a continuación:

El 5 de noviembre se conmemora el Día Nacional del Artesano Ecuatoriano, a lo largo de la historia los artesanos han ocupado un papel preponderante en el desarrollo económico y productivo del país, que ha promovido el reconocimiento del Ecuador a nivel mundial.

En los países de Latinoamérica el término "artesanía", se lo ha menospreciado, quizá como una expresión que busca ser apartada cada vez más de las otras "artes".

Generalmente "artesanal" se utiliza como sinónimo de "hecho a mano", "casero", no industrial, ya no aplicado al objeto resultante del oficio artesano, sino cualquier otra actividad que emplee el trabajo manual; sin embargo, las prácticas artesanales tratan de artes y oficios nacidos en el corazón del pueblo, se han mantenido resistiendo procesos largos de economías en crisis, de los países en vías desarrollo; a diferencia de las artes plásticas, que son consumidas por un segmento determinado de la sociedad contemporánea, estas artes son "de muchos para muchos".

En las grandes gestas nacionales, especialmente en la lucha por los derechos sociales y económicos, ha estado presente el artesanado. Eloy Alfaro promoviendo mejoras para el sector artesanal, fundó la Escuela de Artes y Oficios que luego se transformó en el Colegio Central Técnico.

Hace 71 años se decretó en el registro oficial No. 356, del 5 de noviembre de 1953, la Ley de Defensa del Artesano, que declara como gestor de esta proeza al Dr.

José Antonio Baquero de la Calle (1915), quien consideró a la clase artesanal como la más fuerte del país, y también la más olvidada por el poder central, siempre estuvo interesado por conseguir protección a favor de la misma.

Fue elegido diputado por la provincia de Pichincha en 1952, donde encontró la oportunidad para cumplir su anhelo; puso en movimiento la artesanía de la nación convocando a las organizaciones, en Quito a la Sociedad de Artesanos Sastres Unión y Progreso y en Guayaquil en la Asociación de Vulcanos, donde se mantenían reuniones a nivel de dirigentes artesanales del país.

Con estos antecedentes José Baquero pudo redactar definitivamente su famoso proyecto a la Ley de Defensa del Artesano, el mismo que presentó inmediatamente a la Cámara de Diputados en 1952.

Una vez elegido diputado y nombrado presidente de la Cámara aprovechó su posición, para luchar a favor de esta legislación. La Cámara conoció el proyecto y aprobó el proyecto sin mayores modificaciones y pasó al senado.

La nueva clase artesanal del país, se agrupaba en asociaciones, gremios, sociedades y sindicatos artesanales. Sin embargo dado que esta ley no convenía a ciertos políticos y percibiendo el renacer de la clase artesanal, el proyecto de ley lo echaron al tacho de la basura.

Al tener conocimiento de lo que estaba sucediendo la clase artesanal del país, reaccionó fuertemente ante la Cámara Legislativa, exigiendo justicia, ya que el sector había sido burlado en sus aspiraciones, y es así, que el 27 de octubre de 1953 se aprobó la Ley de Defensa del Artesano, aunque reformada e incompleta, el proyecto original había sido adulterado en aspectos importantes. Uno de esos puntos fue que ya no estaba el artesano nacional amparado contra la competencia del empresario extranjero. De estas irregularidades el Dr. José Baquero acusó directamente a los senadores comunistas de ese Congreso. La clase artesanal del país aceptó como la ley fue aprobada, porque significó una conquista para la clase.

En la presidencia de José María Velasco Ibarra, se publicó el Registro Oficial, fecha grandiosa para los artesanos. En su cuarta administración resolvió conceder a los artesanos su apoyo para que sean parte de la seguridad social.

En el Gobierno de Jaime Roldós Aguilera en 1980 nacieron los centros artesanales fiscales.

Elementos Estratégicos

El sector artesanal del Ecuador centra sus esfuerzos en una población tradicionalmente vulnerable, que históricamente ha conservado los valores ancestrales y el rescate permanente de la cosmovisión andina. En este contexto tiene fijada la visión, misión y objetivos

Misión

La JNDA tiene la misión de liderar el fortalecimiento, profesionalización y desarrollo de todo el sector artesanal que produce bienes y servicios, mediante el impulso de una política pública, la formación, la investigación y la prestación de servicios a los artesanos y artesanas.

Visión

Vemos a la Junta Nacional de Defensa del Artesano como una institución pública especializada que implementa y coordina una política artesanal que se aplica en todo el Estado y la Sociedad.

Se cuenta con un sistema integral de formación y desarrollo profesional que incorpora innovación, ciencia y tecnología para la formación y capacitación de los artesanos y artesanas, así como la calificación de sus talleres artesanales.

Objetivos Estratégicos

Para el cumplimiento de la visión y misión de la Junta nacional de Defensa del Artesano en el modelo de capacitación y formación profesional se encuentran los siguientes objetivos:

- Capacitar, formar y tecnificar al artesanado nacional, para que sea un actor activo y de cambio transformador en el proceso de desarrollo productivo, tecnológico, competitivo, económico y social.
- Asegurar que la capacitación y formación profesional cuente con planes y programas formativos de acuerdo a las necesidades del sector, en las áreas de producción y/o servicio.
- Elevar la calidad de la mano de obra especializada del artesano (a), a través de la capacitación, formación profesional y transferencia tecnológica nacional e internacional.
- Vincular la capacitación con y para el trabajo, con programas y proyectos que permitan al actor, generar mayor producción y/o servicio.
- Formar líderes artesanos y docentes, con valores éticos y morales, para fortalecer sus organizaciones artesanales y C.F.A.
- Definir un modelo pedagógico mediante una capacitación sostenida, que permita el consenso y disenso en función de mejorar el seguimiento, evaluación y acompañamiento.
- Disponer de un Centro de Capacitación funcional con infraestructura física - arquitectónica, equipos y herramientas, según ofertas forma

5. Elaboración de hipótesis y definición de variables

5.1.Hipótesis

5.1.1. Hipótesis General

La acertada organización legal y económica de los negocios de Gabinetes de Belleza contribuirá a la generación de empleos directos e indirectos de la ciudad de Portoviejo.

5.2.Variables

5.2.1. Variable Independiente

Los negocios artesanales de Gabinete de Belleza

5.2.2. Variable Dependiente

Generación de empleos directos e indirectos

Operacionalización de las Variables

Variable Independiente: Los negocios artesanales de Gabinete de Belleza

Conceptualización	Categoría	Indicadores	Ítems	Técnicas de Verificación
Gabinetes de Belleza Son lugares donde se práctica actividades estéticas de belleza, teniendo como su principal servicio el corte de cabello para hombres, mujeres y niños, adicional se práctica demás actividades como el	Constitución Legal	• Años de constitución. • Porcentaje de inversión requerida. • Nivel de ingresos generados.	• ¿Su negocio está legalmente constituido? • ¿Cuál es el nivel de ingreso generado en el negocio de gabinete de belleza aproximadamente?	• Encuesta a los Propietarios de Gabinetes de Belleza de Portoviejo.
	Definición de actividades del negocio.	• Ubicación del negocio. • Infraestructura física. • Nivel de conocimiento del personal que labora en el negocio.	• ¿Qué tipo de actividades realiza en su negocio? • ¿Cada qué tiempo sus operarios son capacitados?	• Encuesta a los Propietarios de Gabinetes de Belleza de Portoviejo.
	Recursos para la prestación de servicios.	• Número de empleados del negocio. • Instrumentos y	• ¿Cuál es el nivel de instrucción de las	• Encuesta a los Propietarios de

manicure, afeitado, entre otros. (Sontag 2011)		herramientas necesarias para el servicio. • Definición de precios accesibles al mercado.	personas que trabajan en su gabinete de belleza? • ¿Qué tipo de relación tiene con las personas que laboran en su gabinete? • ¿Qué tipo de proveedores le proveen los insumos?	Gabinetes de Belleza de Portoviejo.
---	--	---	--	-------------------------------------

Variable Independiente: Generación de empleos directos e indirectos

Conceptualización	Categoría	Indicadores	Items	Técnicas de Verificación
Generación de empleo directo e indirecto La generación de empleo comprende la promulgación de necesidades y búsqueda de personas que la resuelvan, es allí donde se cristaliza el término generación de empleo, debido a que se necesitará la prestación de servicios de personas, brindando de tal manera empleo ya sea directo o	Requerimientos de la ciudadanía	- Nivel de percepción de las necesidades de los individuos. - Factores que inciden en crear oportunidades para la ciudadanía.	¿Considera que su negocio cumple las expectativas de los clientes? ¿Considera que el tipo de negocio que usted administra, crea mayores oportunidades de empleo a los individuos?	Encuesta a los Dueños de Gabinetes de Belleza de Portoviejo.
	Empleo Directo	- Número de personas contratadas. - Nivel de contribución económica del personal del negocio.	¿Qué tipo de empleo brinda con mayor frecuencia? - El empleo directo que brinda frecuentemente ¿Le ayuda a	Encuesta a los Dueños de Gabinetes de Belleza de Portoviejo.

indirecto. (Secretaria Nacional de Planificacion y Desarrollo SENPLADES 2012)			desarrollar su actividad empresarial con mejores resultados?	
	Empleo Indirecto	• Número de proveedores de los insumos utilizados para la prestación de servicios en el gabinete de belleza. • Definición de proveedores Fijos y Variables.	• ¿Con que frecuencia se provee de los insumos necesarios para su negocio?	• Encuesta a los Dueños de Gabinetes de Belleza de Portoviejo.

6. Desarrollo del diseño de la investigación

a) Método

En el presente trabajo de investigación se utilizaron los siguientes métodos.

Deductivo. Este método consistió en un proceso en el que, partiendo del estudio, se obtuvieron conclusiones específicas que explicaron los fenómenos estudiados.

Con dicho método se partió de la observación de la realidad objeto de estudio, en los negocios artesanales de gabinetes de belleza de la ciudad Portoviejo y con lo observado se formularon los aspectos relevantes que sirvieron de aporte a la investigación, como elementos enriquecedores a la misma.

Analítico. Permitió separar un conocimiento o un objeto de las partes que lo estructura, hallando los principios y las relaciones de las tendencias que existen en un todo.

b) Técnica

Las técnicas utilizadas para obtener información suficiente y pertinente fueron:

Entrevista: Dirigida al Presidente de la Junta Provincial de Defensa del Artesano de Manabí con la finalidad que brinde información suficiente sobre los negocios artesanales inscritos legalmente.

Observación: Mediante la aplicación de esta técnica se palpó la realidad acontecida diariamente que origina la falta de plazas de empleo en la ciudad de Portoviejo.

Encuestas: Dirigidas a los propietarios de gabinetes de belleza con la finalidad de conocer en qué medida contribuyen a la generación de empleo.

7. Definición y selección de la muestra

Población

Para el presente estudio se tomó la información total de la (JNDA) Junta Nacional del Artesano, la población compuesta por aproximadamente 325 negocios artesanales de gabinete de Belleza asentados en la ciudad de Portoviejo.

Muestra

Por ser una población finita se tomará en cuenta toda la población objeto de estudio, (325 negocios artesanales), sin embargo, por efectos del terremoto muchos de los gabinetes de belleza se vieron afectados y cerraron sus actividades o se cambiaron de domicilio por lo que solo fue posible realizar el estudio sobre una base de 180 propietarios de este tipo de negocios.

8. Recolección de los datos

Durante el desarrollo de este trabajo investigativo se llevó a cabo el siguiente proceso:

- Realización de las encuestas a 325 negocios de gabinete de belleza.
- Tabulación de los resultados.
- Diseño de gráficos estadísticos.
- Análisis e interpretaciones.
- Conclusiones y recomendaciones.

9. Análisis de los datos

La información necesaria para este trabajo investigativo tuvo como base las siguientes fuentes:

Fuente Primaria.- La constituye toda la información proporcionada por los propietarios de Gabinetes de Belleza y por el Presidente de la Junta Provincial de Defensa del Artesano de Manabí.

Fuente Secundaria.- estuvo representada por todas las bases bibliográficas de información existentes como noticias, libros, periódicos, etc.

10.Elaboración del reporte de resultados

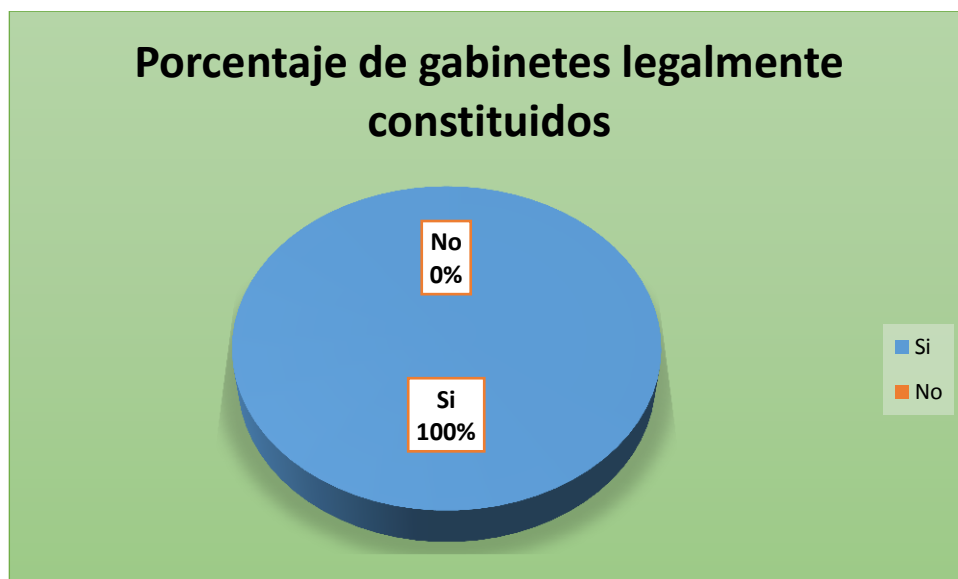
Resultados de la encuesta

1. ¿Su negocio está legalmente constituido?

Cuadro 1

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	180	100%
No	0	0%
Total	180	100%

Gráfico 1



Fuente: Propietarios de Gabinetes de Belleza de Portoviejo

Elaborado por: Autoras del Trabajo de Titulación

Análisis e Interpretación del Gráfico 1

De la totalidad de los encuestados, 180 mencionaron que tienen negocio de gabinete de belleza legalmente constituido, debido a que es un requisito primordial para trabajar en el mercado local, lo que representa el 100%.

Todos los negocios, para funcionar de manera organizada y con todos los términos que dispone la ley, deben legalizar su constitución (Junta de defensa del artesano, SRI), no solo para llevar un protocolo de sus actividades sino también para recibir las oportunidades que se presentan en el mercado externo en cuanto a préstamos, inversiones u expansión del negocio con ayuda de bonos y demás motivaciones brindadas por los organismos reguladores (bancos públicos y privados y demás instituciones financieras).

2. ¿Cuántas personas trabajan en su gabinete de belleza regularmente?

Cuadro 2

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
.1 - 2	115	64%
.3- 4	40	22%
.5- 6	25	14%
Total	180	100%

Gráfico 2



Fuente: Propietarios de Gabinetes de Belleza de Portoviejo

Elaborado por: Autoras del Trabajo de Titulación

Análisis e Interpretación del Gráfico 2

De todos los propietarios de gabinete encuestados, 115 señalaron que generalmente trabajan con un personal entre una y dos personas debido al tamaño del negocio, lo que corresponde al 64%, mientras que 40 mencionaron que entre tres y cuatro personas, ya que las actividades que desarrollan dentro de estos abarca más personal, lo que representa el 22%, mientras que 25 de los gabinetes cuenta con el apoyo de cinco a seis personas lo que equivale al 14% y esto se debe a que tienen mayor tiempo en el mercado y las personas acuden con mayor frecuencia, de acuerdo a esto y teniendo un total de 325 gabinetes legalmente constituidos se generan un aproximado de 812 empleos directos.

La necesidad de incorporar personal en un negocio depende de tres variables, una el tamaño del negocio, si este es pequeño abarca menos actividades y si es grande se pueden efectuar mayores funciones, otro factor es el número de servicios que brinda; si se dedica en mayor proporción a un solo servicio, el personal es mínimo, caso contrario necesita acaparar todos los servicios que comprende el negocio; y por último, el reconocimiento del mercado, si este lleva alguno años, las personas generalmente acudieran con mayor frecuencia debido a su trascendencia y por lo tanto el personal debe ser mayor.

Generalmente en los gabinetes de belleza, laboran entre una y dos personas, esto se debe a que la infraestructura del negocio no está apta para incrementar estas contrataciones; cabe destacar que este tipo de empleo es directo debido a que la relación entre propietario, empleado y clientes es muy estrecha, además que la concurrencia de personas no es muy elevada.

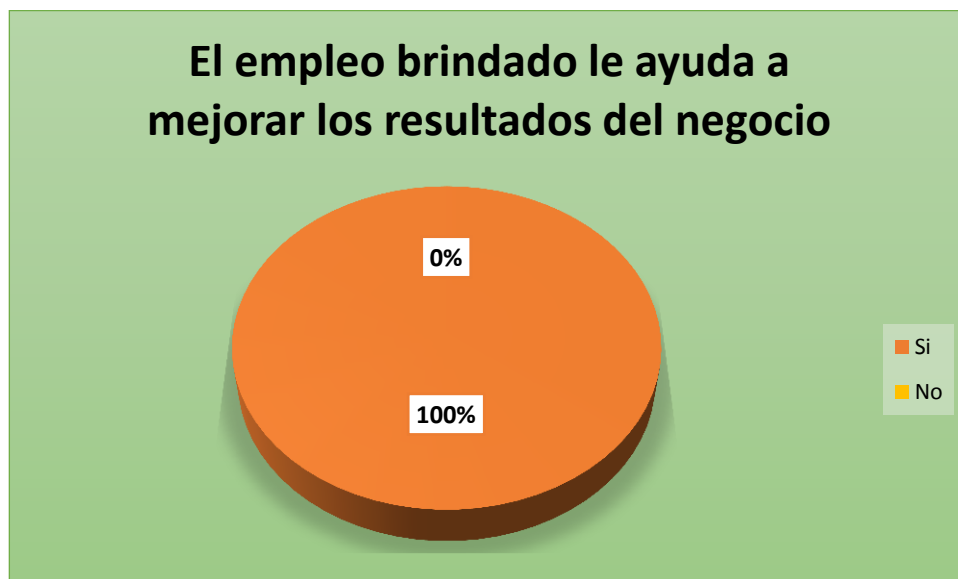
Es considerado empleo directo porque estas personas prestan sus servicios al negocio de manera directa, presencial y con la finalidad de cubrir las expectativas de los clientes, es importante hacer hincapié en la importancia de su contribución al desarrollo del negocio, puesto que permitirá incrementar el volumen de servicios de acuerdo a la cantidad de personas que laboren en este.

3. El empleo directo que brinda frecuentemente ¿Le ayuda a desarrollar su actividad empresarial con mejores resultados?

Cuadro 3

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	180	100%
No	0	0%
Total	180	100%

Gráfico 3



Fuente: Propietarios de Gabinetes de Belleza de Portoviejo

Elaborado por: Autoras del Trabajo de Titulación

Análisis e Interpretación del Gráfico 3

De la totalidad de los encuestados, 180 mencionaron que el empleo que brindan frecuentemente les permite desarrollar de manera adecuada sus actividades, garantizando que el rendimiento financiero sea el esperado, puesto que entre mayor sean las personas que ejecuten sus funciones dentro del gabinete mayores los resultados por lo que se podrá satisfacer en mayor medida las necesidades y requerimientos de los clientes, logrando que el negocio se posicione durante un lapso extendido de tiempo lo que equivale al 100%.

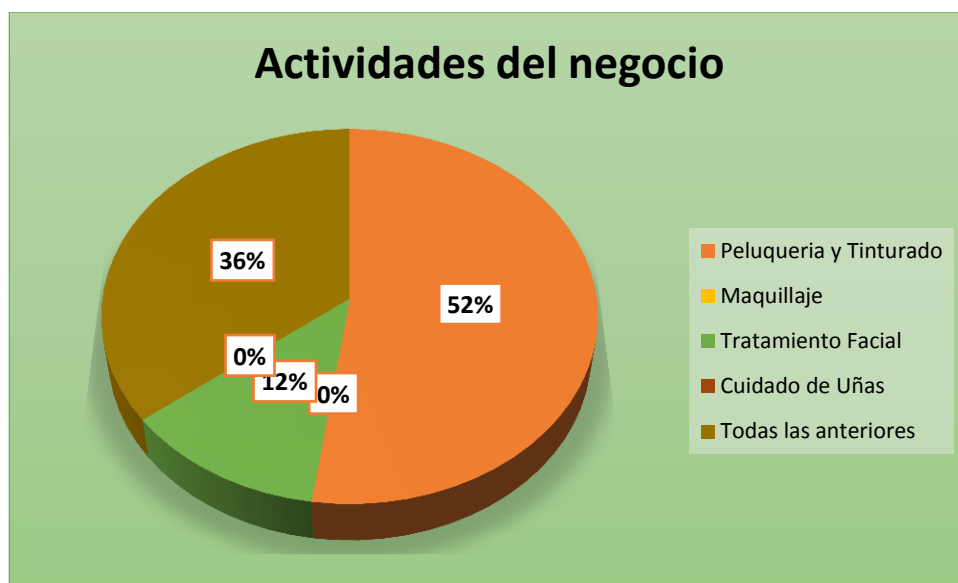
Formar parte de la generación de empleos, contribuye a que el trabajo sea menos cansado y que los resultados financieros sean los pronosticados, puesto que en primera instancia se contribuirá a mejorar la calidad de vida de otros individuos por medio del empleo, y estos de manera igualitaria, aportarán en cumplir los requerimientos de los clientes que de una u otra manera son los que otorgan los ingresos concebidos.

4. ¿Qué tipo de servicio brinda a sus clientes?

Cuadro 4

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Peluquería y Tinturado	94	52%
Maquillaje	0	0%
Tratamiento Facial	22	12%
Cuidado de Uñas	0	0%
Todas las anteriores	64	36%
Total	180	100%

Gráfico 4



Fuente: Propietarios de Gabinetes de Belleza de Portoviejo

Elaborado por: Autoras del Trabajo de Titulación

Análisis e Interpretación del Gráfico 4

De las encuestas efectuadas a los propietarios de gabinetes, se determinó que 94 se dedican exclusivamente a Peluquería y Tinturado, debido al espacio y a la cantidad de personal que labora en el lugar, lo que representa el 52%, mientras que 22 realizan tratamientos faciales personalizados, ya que tienen los implementos para realizarlo y estudiaron para esto, lo que corresponde al 12%, sin embargo 64 dijeron que realizan todas las actividades descritas, ya que cuentan con los implementos para efectuarlo, el personal idóneo y la ubicación es muy acertada, esto corresponde al 36%.

En los negocios de gabinete indiferentemente del tiempo de servicio, generalmente inician con las actividades de peluquería y tinturado, y a medida que pasa el tiempo se especializan en otras áreas con la finalidad de cumplir las expectativas y requerimientos de los posibles clientes.

Las actividades desarrolladas en un negocio, varían de acuerdo a muchos factores como son: espacio físico, implementos, personal idóneo y sobre todo la ubicación, puesto que si está muy bien posicionado, la necesidad de brindar otro tipo de servicios deberá ser cristalizada, caso contrario, solo deberán brindar para la salud financiera del negocio aquellos servicios que son solicitados por los clientes regularmente.

5. ¿Cuál es su nivel de preparación profesional?

Cuadro 5

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	136	76%
Secundaria	44	24%
Otros	0	0%
Total	180	100%

Gráfico 5



Fuente: Propietarios de Gabinetes de Belleza de Portoviejo

Elaborado por: Autoras del Trabajo de Titulación

Análisis e Interpretación del Gráfico 5

De los propietarios de gabinete encuestados, 136 mencionaron que tienen su nivel de instrucción primaria, lo que representa el 76%, mientras que 44 señalaron que poseen instrucción secundaria debido a que no tienen los recursos suficientes para una mejor preparación, lo que constituye el 24%.

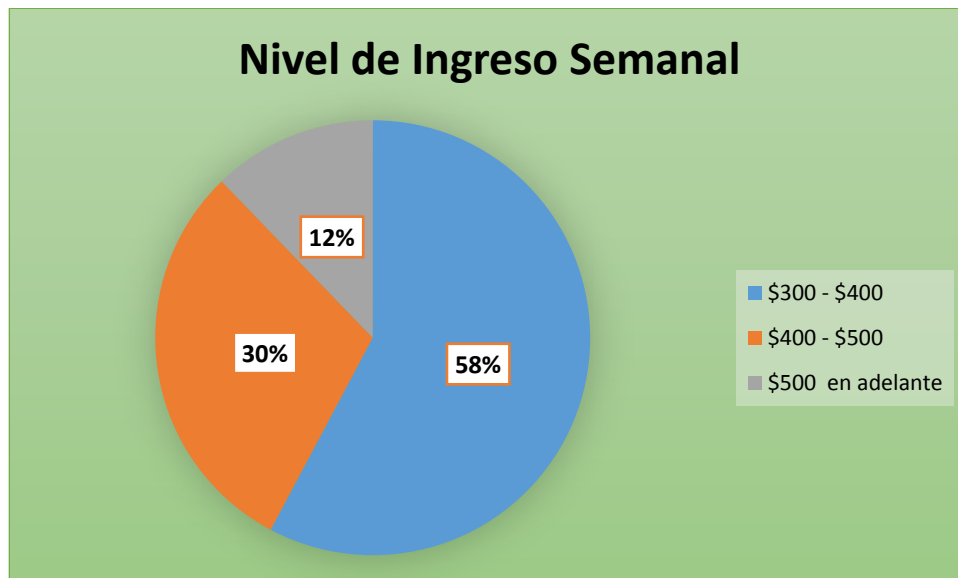
Cubrir las expectativas de los clientes, no es un procedimiento rápido, se necesita tiempo para lograr resultados, sin embargo de acuerdo a las vanguardias de belleza actuales y a la posición de las personas de lucir mejor, es importante que quienes ejerzan esta labor tengan un nivel de profesión apto para cubrir estas necesidades; la causa principal por la que muchos no cuentan con esta cualidad y ventaja competitiva es la falta de recursos suficientes para cubrir esta necesidad, que no solo le permitirá atraer mayor número de clientes sino crecer considerablemente ante las tendencias actuales.

6. ¿Cuál es el nivel de ingreso semanal generado en el negocio de gabinete de belleza aproximadamente?

Cuadro 6

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
\$300 - \$400	104	58%
\$400 - \$500	54	30%
\$500 en adelante	22	12%
Total	180	100%

Gráfico 6



Fuente: Propietarios de Gabinetes de Belleza de Portoviejo

Elaborado por: Autoras del Trabajo de Titulación

Análisis e Interpretación del Gráfico 6

De los negocios encuestados, 104 de sus dueños mencionaron que el ingreso promedio semanal es de \$300 a \$400, debido a que las ventas no son las esperadas, lo que corresponde al 58%, mientras que 54 mencionaron que son de \$400 a \$500, esto se debe a la ubicación y al segmento de clientes que conservan, lo que corresponde al 30%, sin embargo 22 señalaron que sus ingresos son mayores a \$500, ya que tienen mayor tiempo en el mercado competitivo, lo que les ha proporcionado tener una gama de clientes seleccionados y fieles, esto representa el 12%.

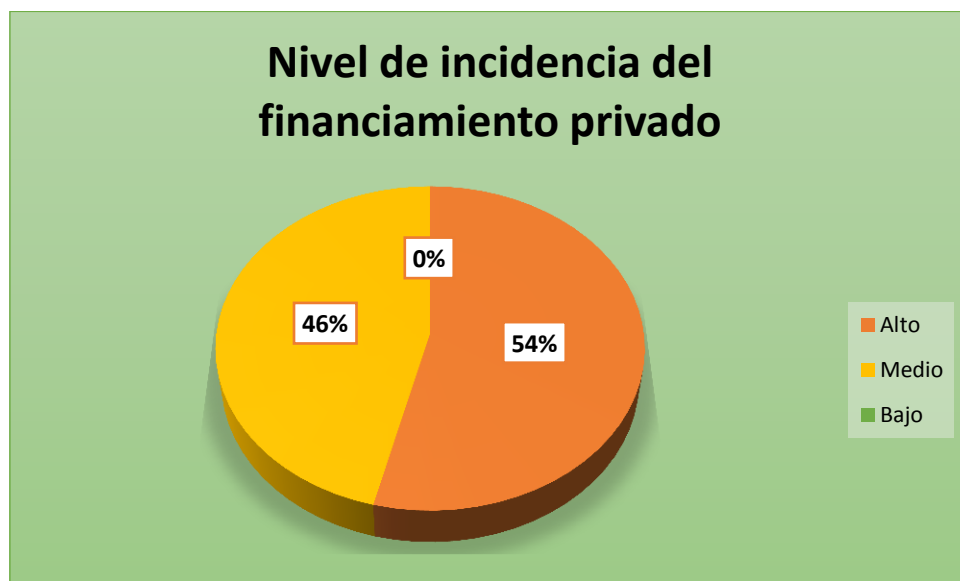
Todo negocio, para mantener una situación financiera acorde a sus requerimientos, debe mantener activos los siguientes elementos: ubicación apropiada, experiencia en el mercado, personal con características idóneas, nivel de ventas amplio, precios accesibles y sobre todo excelencia en la atención al cliente, todos estos factores le permitirán tener mayores ingresos.

7. ¿Qué nivel de importancia tiene el financiamiento privado para el crecimiento de su negocio?

Cuadro 7

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Alto	97	54%
Medio	83	46%
Bajo	0	0%
Total	180	100%

Gráfico 7



Fuente: Propietarios de Gabinetes de Belleza de Portoviejo

Elaborado por: Autoras del Trabajo de Titulación

Análisis e Interpretación del Gráfico 7

De la totalidad de los encuestados, 97 mencionaron que es alto el nivel de incidencia del financiamiento privado en su negocio, debido a que las oportunidades en el mercado son mínimas, esto representa el 54%, mientras que 83 señalaron que es medio, debido a que consideran que a pesar de no tener estabilidad económica, el negocio le brinda la oportunidad de desarrollarse por medio de créditos y por el resultado de sus ventas y suplir sus necesidades cotidianas, lo que equivale al 46%.

La falta de empleo y pérdida del poder adquisitivo de la población, trae consigo muchos problemas no solo para los negocios sino para todas las familias que conforman la nación, sin embargo estos se ven más afectados cuando se conforman con esta situación, sin buscar otras soluciones como la apertura de trabajos independientes que le otorguen una calidad de vida adecuada.

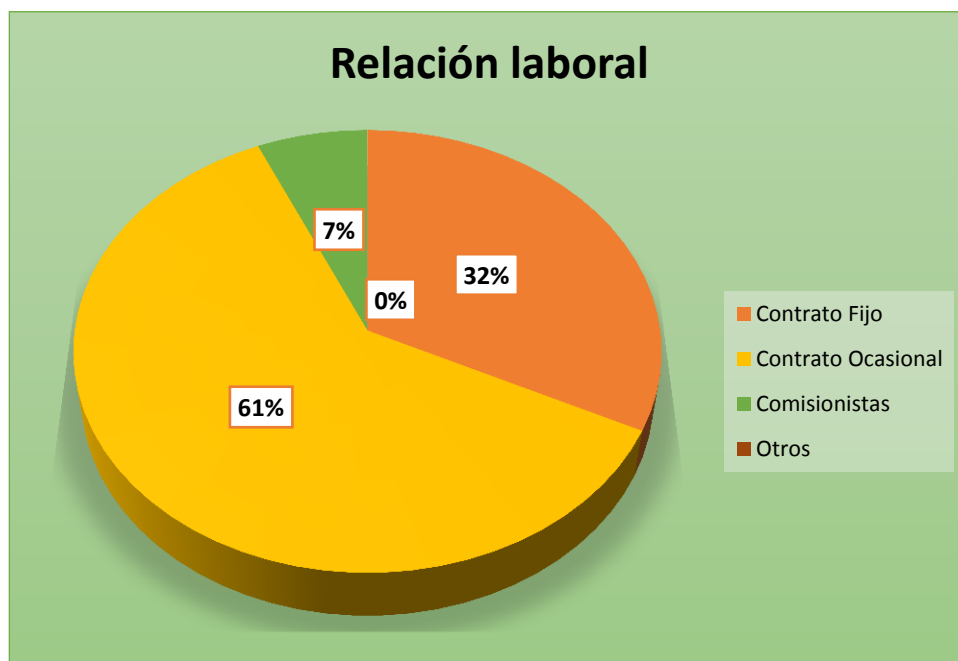
El financiamiento privado es una forma de solventar las necesidades inmediatas del negocio ya que por medio de este se opta por adquirir nuevos activos fijos, equipos que aportan de manera significativa al incremento de las ventas que en un futuro podrán ampliar sus servicios brindando mayores plazas de empleo.

8. ¿Qué tipo de relación laboral mantiene con sus trabajadores?

Cuadro 8

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Contrato Fijo	58	32%
Contrato Ocasional	110	61%
Comisionistas	12	7%
Otros	0	0%
Total	180	100%

Gráfico 8



Fuente: Propietarios de Gabinetes de Belleza de Portoviejo

Elaborado por: Autoras del Trabajo de Titulación

Análisis e Interpretación del Gráfico 8

De todos los propietarios de negocios encuestados, 58 consideran que su relación laboral se debe a la contratación fija que efectúan lo que representa el 32%, mientras que 110 mencionan que es por contrato eventual, es decir cada vez que surge la necesidad, lo que equivale al 61%, sin embargo 12 señalaron que es por medio de comisiones, debido a que la fluctuación de ventas es mínima y se le reconoce por cada servicio prestado un porcentaje de comisión, esto representa el 7%.

Todos los negocios, tienen la posibilidad de crecer financieramente a pesar de los factores que le pueden afectar, sin embargo depende de la pericia del dueño utilizar estos factores para desarrollar sus capacidades, logrando de tal forma no solo mejorar su situación financiera sino contribuir a las personas, creando oportunidades de empleo que le permitan percibir un mejor rendimiento económico.

Es por este motivo que de acuerdo a las necesidades y requerimientos del propietario este contrata, generalmente es de acuerdo a la temporada, por la que en estos momentos necesita mayor personal para suplir los requerimientos de los clientes.

9. Las personas que laboran en su negocio son:

Cuadro 9

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Familiares	94	52%
Conocidos	20	11%
Otros	66	37%
Total	180	100%

Gráfico 9



Fuente: Propietarios de Gabinetes de Belleza de Portoviejo

Elaborado por: Autoras del Trabajo de Titulación

Análisis e Interpretación del Gráfico 9

De la totalidad de los propietarios de gabinetes encuestados, 94 mencionaron que las personas que laboran en el negocio son familiares lo que representa el 52% debido a que les brinda mayor confiabilidad en la realización de las actividades, mientras que 20 señalaron que son generalmente conocidos ya que en su mayoría tienen la experiencia necesaria para brindar un buen servicio, lo que equivale al 11%, sin embargo solo 66 dijeron que evalúan a las personas antes de ingresar, debido a que les brinda mayor seguridad del profesionalismo que tienen para cumplir los requerimientos de los clientes, lo que representa el 37%.

La seguridad y confiabilidad que brinda el personal en una empresa o negocio en particular radica en que logrará en los clientes una imagen adecuada sobre el servicio prestado, la idea de trabajar con familiares es considerable siempre y cuando exista la responsabilidad y compromiso para con los clientes potenciales, es importante destacar que de acuerdo al nivel de entrega en el trabajo, los clientes se forman una idea sólida del negocio, causando en los demás inquietud o temor a prestar los servicios.

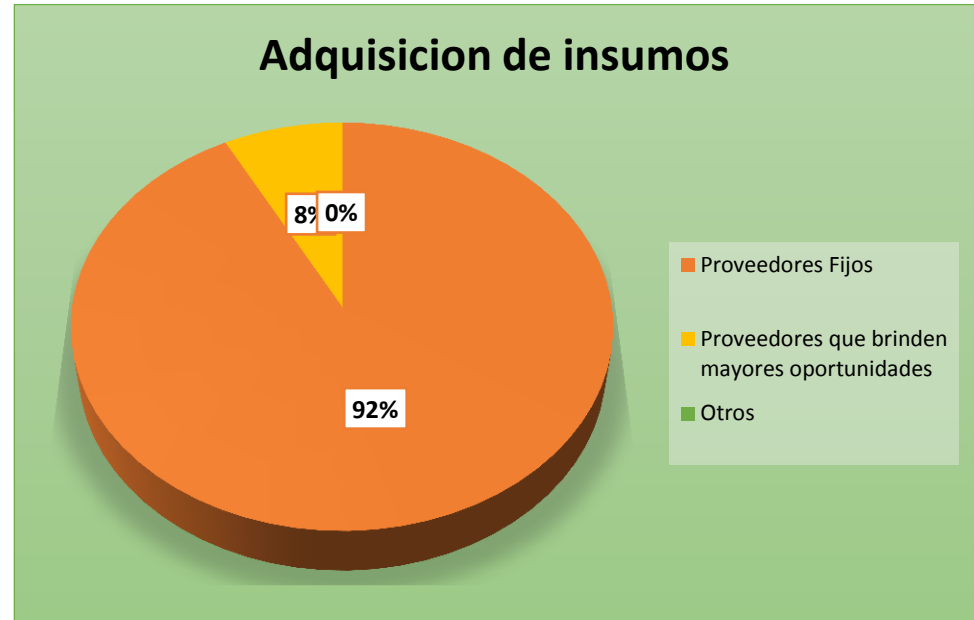
Durante la investigación se pudo conocer que la razón por la que regularmente laboran personas familiares se debe a que la creación de estos negocios fue realizada bajo este registro, considerando así, pequeñas empresas familiares que a medida que el tiempo pasa crecen en todos los ámbitos y siempre bajo el mismo objeto: satisfacer las expectativas financieras de sus propietarios.

10. La adquisición de insumos es realizada a.

Cuadro 10

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Proveedores Fijos	166	92%
Proveedores que brinden mayores oportunidades	14	8%
Otros	0	0%
Total	180	100%

Gráfico 10



Fuente: Propietarios de Gabinetes de Belleza de Portoviejo
Elaborado por: Autoras del Trabajo de Titulación

Análisis e Interpretación del Gráfico 10

De la encuesta realizada, 166 mencionaron que generalmente adquieren sus productos o insumos a través de proveedores ya seleccionados, lo que le garantiza seguridad y accesibilidad por los precios y la calidad de los materiales, lo que corresponde al 92%, mientras que 14 señalaron que cotidianamente deben seleccionar al proveedor que le brinde mayores oportunidades tanto en la cancelación como en la calidad, lo que representa el 8%.

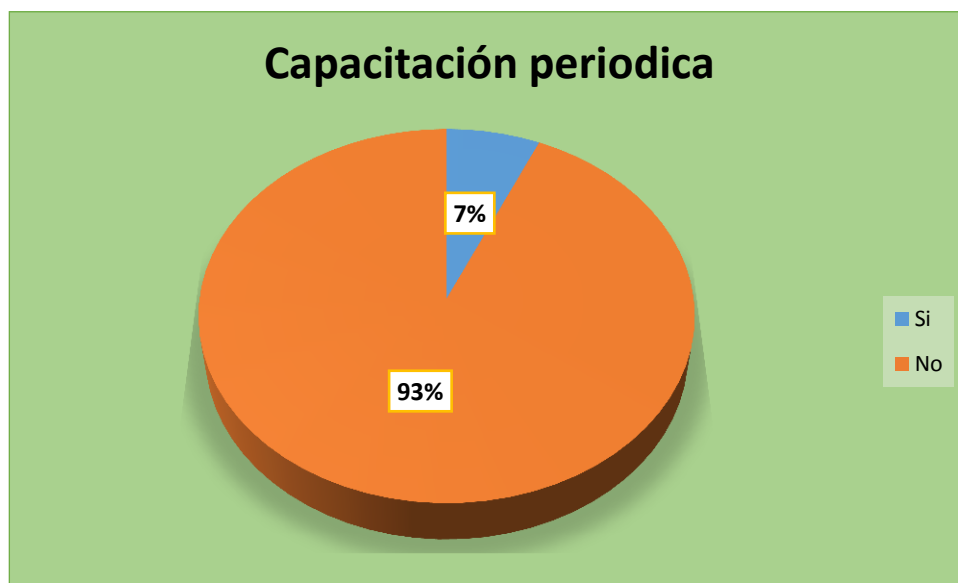
Los proveedores, son sujetos que brindan productos que son necesarios para el desarrollo y funcionabilidad del negocio, estos conforman el empleo indirecto puesto que de esta manera utilizan sus servicios, en ocasiones es importante que la selección de proveedores no se realice de manera fija debido a que esta actividad es rutinaria y se pierden las demás oportunidades que el mercado le puede brindar, en cambio al seleccionar al proveedor se estiman todas las oportunidades, logrando dinamismo en el mercado y permitiendo competir de manera leal y segura.

11. ¿Son capacitados sus operarios constantemente?

Cuadro 11

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	7%
No	168	93%
Total	180	100%

Gráfico 11



Fuente: Propietarios de Gabinetes de Belleza de Portoviejo
Elaborado por: Autoras del Trabajo de Titulación

Análisis e Interpretación del Gráfico 11

De la totalidad de los encuestados, 12 mencionaron que si brindan capacitaciones periódicas a sus operarios con la finalidad de que brinden un mejor servicio, lo que representa el 7%, mientras que 168 señalaron que no lo efectúan por falta de recursos, esto constituye el 93%.

El objetivo principal de los negocios, en particular los de gabinetes de belleza es brindar servicios óptimos de calidad, que lo logran efectuando talleres, cursos de preparación avanzada en estos temas que son la vanguardia actual, sin embargo esto representa un gasto para quienes lo ofrecen, por tal motivo no se da con frecuencia pero es muy importante realizarlo, así sea cada año.

Las causas por las que no se da este tipo de procedimiento es falta de recursos que permitan cancelarlos, falta de iniciativa por parte de los dueños y de los operarios, y carencia de conocimiento sobre las oportunidades artesanales que son impulsadas por instituciones como Secap y Cetec.

Al efectuar una investigación un poco más definida, los temas de capacitación que generalmente están sometidos este sector son en: Actualización de conocimientos de belleza, corte y peluquería, peinado, nuevas técnicas de manicure y pedicure, servicio al cliente, etc.

Resumen de la entrevista

La entrevista fue realizada al Sr. Arturo Sacoto, Presidente de la Junta de Defensa del Artesano cuyos objetivos fueron: conocer el número de artesanos calificados en el campo de la belleza, identificar los requisitos para ser calificado como tal y determinar el compromiso de esta institución con los artesanos inscritos.

Entre las preguntas que se realizaron se pudo obtener la siguiente información:

Los negocios legalmente constituidos en el área de belleza son 325 distribuidos en lugares estratégicos de todo el Canton Portoviejo.

El requisito principal es que el propietario del gabinete de belleza debe por lo menos haber estudiado 3 años en esta área, para poder ser calificado como artesano, además de cancelar un valor mínimo de \$5,00 para obtener el carnet que lo delegue como tal.

Los beneficios que reciben los artesanos por pertenecer a este grupo calificado son de índole laboral, social y tributaria:

Laborales

- Exoneración de pago de decimotercero, decimocuarto sueldo y utilidades a los operarios y aprendices y del pago bonificación complementaria a los operarios y aprendices.

Sociales

- Afiliación al seguro obligatorio para maestros de taller, operarios y aprendices
- Acceso a las prestaciones del seguro social y extensión del seguro social al grupo familiar
- No pago de fondos de reserva

Tributarios

- Facturación con tarifa 0% (I.V.A.), declaración semestral del I.V.A
- Exoneración de impuesto a la exportación de artesanías
- Exoneración del pago del impuesto a la renta

El nivel de ingresos promedio al mes de estos negocios, oscila entre los \$900,00 - \$2500,00, de acuerdo a las temporadas.

Resumen de los resultados de la observación directa

Con la aplicación del instrumento de recolección de información, la encuesta, se logró conocer aspectos diversos sobre la contribución de los gabinetes de belleza en la generación de empleo directo e indirecto, tal como se detalla a continuación:

Según datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC realizado en el año 2010 indica que el mercado de la belleza representa en el país 1,6% del PIB, genera \$ 1.000 millones al año, crece a un ritmo de 10% anual y genera 3.500 puestos de trabajo directos y 400 mil indirectos (entre las que están las consultoras de venta por catálogo como por ejemplo Avon, Yambal, Esika, entre otros).

Cabe hacer énfasis en que el crecimiento de esta industria se debe a que actualmente los ecuatorianos están más atentos a su imagen que hace diez años.

Los sectores que generalmente se ven beneficiados por la inserción de los gabinetes de belleza son: el sector de comercio al por mayor, ya que en estos lugares se acude para adquirir la mayoría de insumos necesarios para brindar los servicios (tintes, tijeras, esmaltes, cremas, tratamientos, implementos de manicure y pedicure), el comercio al por menor, el cual es utilizado para comprar insumos complementarios (desinfectantes, sillas rotativas, espejos, refrescos, bebidas, planchas, cepillos, secadoras), además el sector de servicios ya que para brindar un servicio excepcional se realizan instalaciones eléctricas, mantenimientos de aires, vehículos, etc.).

Sin embargo todo negocio que se dirija a brindar servicios no solamente obtiene ganancias propias, sino que de una u otra forma aporta al resto de sectores, lo que es muy beneficioso para coordinar y crear dinamismo económico en el tiempo.

En primera instancia todos los centros artesanales de belleza, para funcionar y pertenecer a la Junta Provincial de Defensa del Artesano de Manabí, deben estar constituidos formalmente, con la finalidad que la labor efectuada contribuya de manera loable al dinamismo económico de Portoviejo, y que aplique a los beneficios brindados

a estos centros artesanales regularmente, se investigó que los negocios artesanales solo 325 pertenecen al sector de belleza.

A pesar que la formalización es un procedimiento legal necesario para funcionar, en Portoviejo existen centros de belleza que no constan en la institución reguladora, y que solo han iniciado sus actividades sin medir las consecuencias de la informalidad, y esto se debe a la falta de control en la apertura de nuevos negocios y la amplitud de trámites burocráticos que hacen difícil la entrada al mercado de servicios, que si bien es cierto aporta al bienestar de quienes acudan pero tendrían mayor tranquilidad y mayores beneficios si optaran por formalizarse oportunamente.

La incidencia de la creación de nuevos negocios es que se da apertura a nuevas plazas de empleo; mediante la investigación se pudo determinar que regularmente trabajan de 1 a 2 personas en los gabinetes de belleza, pero esto varía de acuerdo a los siguientes factores:

- **Ubicación del Negocio:** Si el negocio se encuentra estratégicamente ubicado, la cantidad de clientes es mayor, por lo tanto el número de empleados aumentan considerablemente, lo cual deduce que la generación de empleo es mayor sea la demanda del servicio.
- **Ambiente Idóneo:** Cuando la infraestructura del negocio es cálida, adecuadamente amueblada, climatizada y con la atención adecuada en los servicios brindados, los clientes acudirán con mayor frecuencia, logrando dinamizar la economía del negocio.
- **Calidad del Servicio:** Cuando las actividades desarrolladas en los gabinetes, son diversas, las oportunidades de atraer clientes es mayor, puesto que si existe una adecuada atención, productos de calidad, cumplimiento de los requerimientos de los clientes, se está contribuyendo a brindar servicios de calidad, en la que estos clientes, pueden ser portavoces para atraer a otros y formar así, una cadena publicitaria óptima.

Los servicios que regularmente brindan los centros de belleza de la Ciudad de Portoviejo, son peluquería, tinturado, limpieza de uñas, y tratamientos faciales, pero esto lo efectúan de acuerdo a los requerimientos de los clientes potenciales, cabe

destacar que los propietarios de los gabinetes, tratan de estar siempre a la vanguardia de las nuevas tendencias, mediante la asistencia a seminarios, la mayoría pagados por cuenta propia, otros impulsados por la Junta Provincial de Defensa del Artesano de Manabí, pero el objetivo es el mismo, ir más allá de las expectativas de los clientes.

Inversión inicial requerida. En la apertura de los negocios de belleza, los propietarios regularmente invierten en lo siguiente:

- Gastos de constitución (Permisos, patentes) \$500,00
- Gastos de alquiler que regularmente deben cancelar 2 a 3 meses de adelanto.
- Insumos como sillas rotativas, espejos, vitrinas, herramientas de trabajo (planchas, secadoras, tratamientos, esmaltes, peines, etc.), el gasto generalmente es de: \$800,00.
- Todo esto considera un total de inversión inicial de \$2000,00.

Cabe destacar que formando una relación entre las dos variables que compone este tema de investigación, tanto los gabinetes como la generación de empleo se pueden considerar los siguientes aspectos.

- La crisis nacional es un problema que afecta a todos los negocios, debido a que como medidas drásticas se crean nuevos impuestos, tasas, que son cancelados a fin de mejorar la situación pero que no beneficia a la clase baja de la sociedad, además esto trae consigo problemas como:
 - Carencia de fuentes de empleo, debido a que la mayoría de los negocios optan por limitar la cantidad de personal, puesto que con las regulaciones existentes, son diversas las obligaciones como empleadores.
 - Disminución en los resultados financieros, puesto que entre mayores sean los impuestos a cancelar, los servicios brindados no tendrán la misma respuesta todo el tiempo, a pesar que se implementen mecanismos de atracción, los resultados variarían considerablemente.
- Los tipos de empleo generados del negocio de los gabinetes de belleza provienen de dos fuentes, directa e indirecta.

- Fuente de empleo directa, hace referencia a aquellas personas contratadas para brindar sus servicios, a pesar que regularmente son conocidos y familiares los que se benefician de este empleo.
- Fuente de empleo indirecta, comprende todas aquellas empresas, personas que brindan sus productos para poder ofrecer servicios de belleza, es decir son todos los proveedores de los productos utilizados en el negocio, que pueden ser siempre los mismos o se puede variar de acuerdo al nivel de oportunidad.

Utilidades anuales generadas en un gabinete de belleza.

La utilidad es la única medida importante del éxito de un negocio. En los periodos en los que los ingresos superan a los gastos, se conoce como beneficio y un negocio obtiene un saldo positivo. En los periodos en los que los gastos superan los ingresos, se conoce como pérdida y un negocio o actividad tiene un saldo negativo. Generalmente, la utilidad se refiere a los ingresos netos o ganancias netas, derivadas de la suma de los ingresos menos los gastos más el neto de las ganancias y pérdidas no operacionales en caso de existir.

En el área de estudio se tiene una utilidad promedio de 8.210,00 USD, esto depende mucho de la ubicación, del área y de la cantidad de personas que laboran en el gabinete de belleza, pudiendo haber algunos con menor margen de utilidad o también con un margen de utilidad más alto.

En el siguiente cuadro se realiza el análisis de las utilidades generadas en un gabinete de belleza promedio.

GENERACION DE UTILIDADES ANUALES DE UN GABINETE DE BELLEZA PROMEDIO			
INGRESO		EGRESO	
RUBRO		RUBRO	
Servicios de belleza	\$ 24.000,00	Arriendo	\$ 3.600,00
		Servicios básicos	\$ 1.140,00
		Mantenimiento	\$ 200,00
		Patente e impuestos	\$ 50,00
		Materiales e insumos	\$ 1.200,00
		Comisiones a operarios	\$ 9.600,00
TOTAL INGRESO	\$ 24.000,00	TOTAL EGRESO	\$ 15.790,00
UTILIDADES	\$ 8.210,00		

Cuadro de cumplimiento de objetivos

Objetivos Específicos	Cumplimiento		Observación
	Si	No	
Realizar una fundamentación teórica referente a la actividad artesanal de gabinetes de belleza así como del empleo y su clasificación.	X		• Revisión de la Literatura y Desarrollo del Marco Teórico (Pág. 4-24)
Realizar un diagnóstico de la actividad artesanal en la ciudad de Portoviejo que nos permita determinar la cantidad de negocios existente, números de empleos, sector al que pertenecen, inversiones requeridas y generación de utilidades.	X		• Encuestas dirigidas a los propietarios de gabinetes de belleza.(Preguntas N°: 1,2;6 y 8) • Resumen de los resultados de la observación directa. (Ficha de Observación realizada en la Junta de Defensa del Artesano y en Loren`s Beauty).(pag.56-60) • Resumen de la Entrevista realizada al Presidente de la Junta de Defensa del Artesano. (Beneficios del artesano) (pág. 55-56)
Determinar la relación existente de los negocios artesanales de gabinetes de belleza en la generación de empleos directos e indirectos.	X		• Revisión de la Literatura y Desarrollo del Marco Teórico (Pág. 9-15) • Visualización del Alcance del Estudio. (pág. 25) • Conclusiones y Recomendaciones.(63 y 64)

MATRIZ FODA DE LOS NEGOCIOS DE GABINETES DE BELLEZA

FACTORES	FODA
Factores Internos	Fortalezas • Ubicación Estratégica del negocio. • Grupo selecto de clientes. • Años de Servicio. • Calidad de atención a los clientes. • Variedad de Servicios. • Precios accesibles.
	Debilidades • Negocios que brinden el mismo servicio (competencia) • El precio más económico de acuerdo a los gabinetes de belleza • La falta de capacitación del estilista y operarios. • La atención deficiente al cliente puede dificultar el ingreso.
Factores Externos	Oportunidades • Capacitaciones financiadas por la Junta de Defensa del Artesano u otras instituciones. • Acceso a créditos tanto de la banca pública como privada. • Beneficios adicionales para los artesanos de los centros de belleza.(S.R.I) • Promover nuevos estilos, artes y peinados de acuerdo a las nuevas tendencias de la moda.
	Amenazas • Presencia de eventualidades y catástrofes natural y efecto invernal • Incumplimiento de normas que conlleven a la clausura del negocio. • El clima muchas veces no nos favorecen y más en época de lluvia. • Competencia desleal e ilegal (locales que no cuentan con los permisos respectivos.) • Posibles cambios de las leyes en la parte tributaria y laboral.

Conclusiones

De acuerdo a la investigación efectuada a los gabinetes de belleza se llegaron a las siguientes conclusiones:

- Existen tres tipos de gabinetes de belleza que brinda servicios exclusivos que son: Para sexo masculino, para sexo femenino y unisex, los principales servicios que brinda son: corte de cabello, tinturado y planchado, manicure, pedicure, masajes entre otros.
- La falta de control de la Junta de Defensa del Artesano ocasiona que se creen de manera esporádica y sin formalidad centros de belleza que no solo afecta a la economía de estas microempresas sino que se genere una competencia informal no adecuada.
- En Portoviejo existen 325 salones de belleza legalmente constituidos que dan empleo directo a un aproximado de 812 personas.
- Los negocios de gabinetes de belleza pertenecen exclusivamente al Sector Servicio y Sociedad.
- La inversión requerida para iniciar un gabinete de belleza es de aproximadamente 2000 USD y genera una utilidad promedio de 8.200 USD anual.
- El personal que labora en los gabinetes de belleza, regularmente son familiares, lo que genera nivel de confianza, buenas relaciones que contribuya a que el servicio brindado sea óptimo.
- El empleo directo generan particularmente los negocios de belleza, va dirigidos a los colaboradores y asistentes, es decir aquellos que apoyan al desarrollo de las actividades propias de estos.
- El aporte al empleo indirecto que genera este tipo de negocios es casi nula, puesto que generalmente es atribuible a los proveedores de las grandes marcas y la generación de dichos empleos.

Recomendaciones

Considerando las conclusiones expuestas, se recomienda lo siguiente:

Presidente de la Junta Provincial de Defensa del Artesano de Manabí

- Controlar que en la apertura de nuevos gabinetes de belleza se efectúen los procedimientos de formalización y constitución legal con la finalidad de gozar de los beneficios que este órgano regulador brinda frecuentemente.

A los Propietarios de los Gabinetes de Belleza

- Se recomienda la creación o diseño de protocolos para la contratación de familiares para evitar en algún momento la presencia de malas relaciones laborales y familiares.
- Gestionar por medio de la Junta Provincial de Defensa del Artesano de Manabí u otras fuentes, oportunidades de préstamos en instituciones financieras, que le permitan abarcar mayores plazas de empleo y que los clientes aumenten proporcionalmente, para el bienestar del negocio y de la sociedad en general.
- Brindar al personal que labora en el negocio, los procedimientos y derechos que por ley le corresponden, a fin de mejorar la responsabilidad social y generar una imagen cálida y de buenas prácticas laborales que beneficie el rendimiento financiero del negocio.
- Es necesario que los propietarios generen alianzas con las grandes marcas para que los empleos generados se vuelvan estables y duraderos.

Presupuesto

Los costos incurridos para el desarrollo de este trabajo de investigación fueron de 600,00 distribuidos de la siguiente manera:

CANTIDAD	CONCEPTO	VALOR TOTAL
3 resmas	Hojas bond	\$ 15,00
4	Esferos	\$2,00
4	Lápices	\$2,00
1	caja de clips	\$1,00
1	Grapadora	\$2,50
1	Perforadora	\$3,50
12	Sobres de manila	\$3,00
4	Cartuchos de tinta	\$80,00
4	Cd's	\$6,00
	Consumo de Internet	\$50,00
	Fotocopias, impresiones y empastados	\$150,00
	Gastos de alimentación	\$130,00
	Gastos de movilización	\$100,00
	Imprevistos	\$55,00
TOTAL		\$600,00

Cronograma Valorado

ACTIVIDADES	Marzo				Abril				Mayo				Junio				Julio				Agosto				RECURSOS		
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	HUMANOS	MATERIALES	COSTOS
Elaboración y del presentación del proyecto.		X	X																						Egresadas de la investigación y tutor	Documentos Textos, Internet, movilización	\$ 50.00
Aprobación del proyecto				X																					Egresadas de la investigación y tutor	Carpetas y documentos, Internet Movilización	-\$ 50.00
Elaboración de la parte teórica del proyecto Selección de fuentes bibliográficas					X	X	X																		Egresadas de la investigación y tutor	Carpetas y Internet Fuente bibliográfica Movilización	\$200.00
Desarrollo del marco teórico. Aplicación de instrumentos de trabajo, tabulación de los resultados y elaboración de los cuadros y gráficos estadísticos.									X	X															Egresadas de la investigación y tutor	Fuente bibliográfica Carpeta de informe	\$ 150.00
Presentación del informe final de la tesis													X	X											Egresadas de la investigación y tribunal	Trabajo empastado y anillado, CD.	\$ 150.00
Corrección y presentación de la tesis																	X	X	X						Autoras y Tribunal	-	-
Empastado, entrega de proyecto en CD, Aprobación y sustentación.																				X					Autoras y Tribunal	Carpeta	-
TOTAL \$																										\$ 600.00	

Bibliografía

Fuentes Principales

- Definición ABC. «Definición de Peluquería.» 2009.
<http://www.definicionabc.com/general/peluqueria.php> (último acceso: 31 de Julio de 2016).
- El Mercurio, Diario Independiente de la Mañana. 6 de Septiembre de 2013.
<http://www.elmercurio.com.ec/396359-gabinetes-de-belleza-con-gran-auge/#.V-P-t4jhAdU> (último acceso: 10 de Abril de 2016).
- Flores Campos, Mariana. *Trabajos Directos e Indirectos*. 1 de septiembre de 2013.
<https://prezi.com/hfdgzeabsap9/trabajadores-directos-e-indirectos/> (último acceso: 31 de julio de 2016).
- INDEX. «Que es un salon de Belleza?» 2010.
http://salones_estetica.index.es/subpaginas.php?a=130 (último acceso: 31 de Julio de 2016).
- JoséCarlos Profesional. «La importancia de acudir a un Salón de Belleza.» 8 de Abril de 2013. <https://productosestetica.wordpress.com/2013/04/08/la-importancia-de-acudir-a-un-salon-de-belleza/> (último acceso: 31 de Julio de 2016).
- Lemos, Carlos. *Una vision sistematica para pequeñas y medianas empresas*. enero de 2010. <http://es.slideshare.net/carloslemos/7-impacto-en-el-desarrollo> (último acceso: 28 de julio de 2016).
- Montgomery, Elizabeth. «Los primeros salones de belleza.» 28 de Noviembre de 2010.
<http://anacronicos.forosactivos.net/t344-los-primeros-salones-de-belleza> (último acceso: 30 de Julio de 2016).
- Moron Ledro, Manuel. *El empleo y las rentas del trabajo*. enero de 2012.
<http://www.europasur.es/article/opinion/1155498/empleo/y/las/rentas/trabajo.html> (último acceso: 29 de julio de 2016).
- Paillot, Jacques. «Teoría de la Belleza.» 165. Valencia: Bellas Artes, 2009.
- Secretaria Nacional de Planificacion y Desarrollo. *Índice de Generación de Empleo*. octubre de 2012. <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/IGE-Cuaderno-de-trabajo-SENPLADES.pdf> (último acceso: 23 de julio de 2016).

Sontag, Susan. «Al mismo tiempo: Ensayos y conferencias.» 18. Madrid: Literatura Random House, 2011.

Troya, Concepción, Ana Talaverano, y Yolanda Canales. «Higiene y esterilización en los salones de peluquería.» 55. Madrid: Paraninfo S.A., 2013.

Anexos



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE GABINETES DE
BELLEZA DE PORTOVIEJO

Objetivos:

- Identificar el nivel de incidencia de los gabinetes de belleza con la generación de empleo directo e indirecto.
- Conocer el promedio de ingresos generados por los negocios de gabinetes de belleza.

1. ¿Su negocio está legalmente constituido?

Si
No
Porque: _____

2. ¿Cuántas personas trabajan en su gabinete de belleza regularmente?

1 -2
3 - 4
5 – 6
Porque: _____

3. El empleo directo que brinda frecuentemente ¿Le ayuda a desarrollar su actividad empresarial con mejores resultados?

Si
No
Porque: _____

4. ¿Qué tipo de servicio brinda a sus clientes?

Peluquería y Tinturado
Maquillaje
Tratamiento Facial
Cuidado de uñas
Todas las anteriores
Porque: _____

5. ¿Cuál es su nivel profesional?

Primaria

Secundaria

Otros

Porque:

6. ¿Cuál es el nivel de ingreso semanal generado en el negocio de gabinete de belleza aproximadamente?

\$300 - \$400

\$400 - \$500

\$500 en adelante

Porque:

7. ¿Qué nivel de importancia tiene el financiamiento privado al crecimiento de su negocio?

Alto

Medio

Bajo

Porque:

8. ¿Qué tipo de relación laboral mantiene con sus trabajadores?

Contrato Fijo

Contrato Eventual

Comisionistas

Otros

Porque:

9. Las personas que laboran en su negocio son

Familiares

Conocidos

Otros

Porque:

10. La adquisición de insumos es realizada a

Proveedores Fijos

Proveedores que brinden mayores oportunidades

Otros

Porque:

11. ¿Son capacitados sus operarios constantemente?

Si

No

Porque:



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA
GUÍA DE ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA DIRIGIDA AL
PRESIDENTE DE LA JUNTA DE DEFENSA DEL ARTESANO

Objetivos:

- Conocer el número de artesanos calificados en el campo de la belleza.
- Identificar los requisitos para ser calificado como tal.
- Determinar el compromiso de esta institución con los artesanos inscritos.

1. ¿Cuál es el número de negocios de gabinetes de belleza legalmente constituidos de la Ciudad de Portoviejo?

2. ¿Cuáles son los requisitos que deben cumplir estos negocios?

3. ¿Cuáles son sus compromisos y obligaciones con los artesanos inscritos?

4. ¿Qué estrategias han incorporado en su institución para fortalecer este sector de servicios?

5. ¿Conoce el nivel de ingresos promedio mensual de estos negocios?

6. ¿Defina cuáles son las obligaciones de los artesanos inscritos?

FICHA DE OBSERVACIÓN

Fecha: 08/06/2016	Observación N°: 1
Hora: 14:30	Lugar: Junta de Defensa del Artesano
Observadores:	Criollo Guacho Sandra Isabel Morales Alvarado Carmen Lorena
Descripción:	Comentarios:
Solicitud de Información	Con la finalidad de obtener datos relevantes sobre las actividades y estadísticas de los artesanos del cantón Portoviejo, fue necesario emitir un oficio solicitando esta información.
Calidad de la Información	Una vez emitida la respuesta por parte del Presidente de la Junta de Defensa del Artesano, la información que fue brindada fue útil, a pesar que se limitaron en entregar datos más específicos que faciliten en gran medida el desarrollo de este trabajo de titulación.
Tipo de Información	Información estadística y requerimientos para ser considerados artesanos.
Criollo Guacho Sandra Isabel Morales Alvarado Carmen Lorena	

FICHA DE OBSERVACIÓN

Fecha: 10/06/2016	Observación N°: 2
Hora: 10:45	Lugar: Loren's Beauty
Observadores:	Criollo Guacho Sandra Isabel Morales Alvarado Carmen Lorena
Descripción:	Comentarios:
Constitución	Negocio legalmente constituido y calificado por la Junta de Defensa del Artesano.
Ubicación:	Av. Reales Tamarindos y Ramón Edulfo Cedeño.
Ingreso promedio mensual:	\$2000,00
Tipo de Proveedores:	René Chardon, Sistemas, Mundo Mujer y otros.
Numero de colaboradores:	4
Años de experiencia en el área de belleza.	10 años
Colaboradores capacitados	Si, con una frecuencia de 3 o 4 veces al año.
Infraestructura física	Bien estructurada, amoblada lo que refleja un lugar acogedor.
Criollo Guacho Sandra Isabel Morales Alvarado Carmen Lorena	

Evidencias de las encuestas realizadas a los Propietarios de Gabinetes de Belleza.


UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE GABINETES DE BELLEZA DE PORTOVIEJO

Objetivos:

- Identificar el nivel de incidencia de los gabinetes de belleza con la generación de empleo directo e indirecto.
- Conocer el promedio de ingresos generados por los negocios de gabinetes de belleza.

1. ¿Su negocio está legalmente constituido?

Si ☒ ☐

No ☐ ☐

Porque: _____

2. ¿Cuántas personas trabajan en su gabinete de belleza regularmente?

1 - 2 ☒ ☐

3 - 4 ☐ ☐

5 - 6 ☐ ☐

Porque: _____

3. El empleo directo que brinda frecuentemente ¿Le ayuda a desarrollar su actividad empresarial con mejores resultados?

Si ☒ ☐

No ☐ ☐

Porque: _____

4. ¿Qué tipo de servicio brinda a sus clientes?

Peluquería y Tinturado ☒ ☐

Maquillaje ☐ ☐

Tratamiento Facial ☐ ☐

Cuidado de uñas ☐ ☐

Todas las anteriores ☐ ☐

Porque:

5. ¿Cuál es su nivel profesional?

Primaria
Secundaria
Otros
Porque:

X

6. ¿Cuál es el nivel de ingreso semanal generado en el negocio de gabinete de belleza aproximadamente?

\$300 - \$400
\$400 - \$500
\$500 en adelante
Porque:

X

7. ¿Qué nivel de importancia tiene el financiamiento privado al crecimiento de su negocio?

Alto
Medio
Bajo
Porque:

X

8. ¿Qué tipo de relación laboral mantiene con sus trabajadores?

Contrato Fijo
Contrato Eventual
Comisionistas
Otros
Porque:

X

9. Las personas que laboran en su negocio son

Familiares
Conocidos
Otros
Porque:

X

10. La adquisición de insumos es realizada a

Proveedores Fijos

X

Proveedores que brindan mejores oportunidades

Otros

Porque

13. ¿Sus capacidades son operativas constantemente?

Si

No

Porque

☒



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMÍA
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE GABINETES DE
BELLEZA DE PORTOVIEJO

Objetivos:

- Identificar el nivel de incidencia de los gabinetes de belleza con la generación de empleo directo e indirecto.
- Conocer el promedio de ingresos generados por los negocios de gabinetes de belleza.

1. ¿Su negocio está legalmente constituido?

Si

No

Porque:

☒
☐

2. ¿Cuántas personas trabajan en su gabinete de belleza regularmente?

1 - 2

3 - 4

5 - 6

Porque:

☐
☒
☐

3. El empleo directo que brinda frecuentemente ¿Le ayuda a desarrollar su actividad empresarial con mejores resultados?

Si

No

Porque:

☒
☐

4. ¿Qué tipo de servicio brinda a sus clientes?

Peluquería y Tinturado

Maquillaje

Tratamiento Facial

Cuidado de uñas

Todas las anteriores

☐
☐
☐
☐
☒

Porque:

5. ¿Cuál es su nivel profesional?

Primaria
Secundaria
Otros
Porque:

X

6. ¿Cuál es el nivel de ingreso semanal generado en el negocio de gabinete de belleza aproximadamente?

\$300 - \$400
\$400 - \$500
\$500 en adelante
Porque:

X

7. ¿Qué nivel de importancia tiene el financiamiento privado al crecimiento de su negocio?

Alto
Medio
Bajo
Porque:

X

8. ¿Qué tipo de relación laboral mantiene con sus trabajadores?

Contrato Fijo
Contrato Eventual
Comisionistas
Otros
Porque:

X

9. Las personas que laboran en su negocio son

Familiares
Conocidos
Otros
Porque:

X

10. La adquisición de insumos es realizada a

Proveedores Fijos

X

Proveedores que brinden mayores oportunidades

Otras

Porque

☐

11. ¿Son capacitados sus operarios constantemente?

Si

No

Porque

☒



Junta Nacional de Defensa del Artesano



OF. Nro. 183. JPDAM. 2016
Portoviejo, 24 de Agosto del 2016

Señoritas:

Sandra Isabel Criollo Guacho
Carmen Lorena Morales Alvarado
Ciudad.-

De mi Consideración:

En atención al oficio S/N de fecha 11 de Agosto del 2016, mediante el cual solicitan se les proporcione información de cuantos gabinetes de belleza legalmente constituidos funcionan en la ciudad de Portoviejo y cuáles son las actividades que ellos realizan.

Al respecto debo manifestarles que de acuerdo al Sistema de Calificación Artesanal constan 193 Talleres Artesanales calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano en la Ciudad de Portoviejo.

Las actividades que realizan los maestros artesanos en sus talleres artesanales de Belleza, constan el corte de cabello, tinturados, alisado, peinados, manicure, entre otros relacionados con la estética personal del ser humano.

Esperando que la información brindada le sea de utilidad para el logro de vuestro objetivo, me anticipo en agradecerles.

Atentamente,

SR. ARTURO SACOTO PICO
PRESIDENTE JPDA MANABI



ASP/jg



ecuador

www.artesanos.gob.ec

Calle 15 de Abril, vía a Santa Ana
Teléfono 023931150 ext. 2201 – 2202 – 2200
Presidencia 2204

Evidencia Fotográfica
Realizando las encuestas a los Dueños de Gabinetes de Belleza





Evidencia Fotográfica de la Visita a la Junta de Defensa del Artesano

