



INSTITUTO TECNOLÓGICO  
"CORDILLERA"

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN RECURSOS HUMANOS**

**APOYAR AL DESARROLLO MICRO EMPRESARIAL MEDIANTE UN  
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA  
EMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE CAPACITACIÓN EN EL ÁREA  
DE RECURSOS HUMANOS EN EL NORTE DEL DISTRITO  
METROPOLITANO DE QUITO, 2017-2017**

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en  
Administración Recursos Humanos - Personal

Autora: Carolina Gisselle Rodríguez Torres

Tutor: Ing. Ana Gordillo

Quito, Diciembre 2017



## ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito, 25 de Septiembre de 2017

El equipo asesor del trabajo de Titulación del Sr. (Srta.) RODRIGUEZ TORRES CAROLINA GISSELLE de la carrera de ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS - PERSONAL cuyo tema de investigación fue: APOYAR AL DESARROLLO MICRO EMPRESARIAL MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA QUE BRINDE SERVICIOS DE CAPACITACIÓN EN EL ÁREA DE RECURSOS HUMANOS EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, 2017-2017. DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2017 una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: APROBAR el proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.

ING. GORDILLO ANA  
Tutor del Proyecto

ING. VALVERDE MAYRA  
Lector del Proyecto

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR  
“CORDILLERA”  
DIRECCIÓN DE CARRERA  
Adm. R.R.I.T.H. y Marketing

ING. FRANKLIN CEVALLOS  
Director de Escuela

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR  
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO DE PROYECTOS

ING. GALO CISNEROS  
Coordinador de la Unidad de Titulación



### DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Carolina Gisselle Rodríguez Torres

CC 172627119-8



## LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, Carolina Gisselle Rodríguez Torres portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 1726271198 de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: "En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.", otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto "Apoyar al desarrollo micro empresarial mediante un estudio de factibilidad para la implementación de una empresa que brinde servicios de capacitación en el área de recursos humanos en el norte del distrito metropolitano de Quito, 2017-2017" con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

FIRMA

NOMBRE

Carolina Gisselle Rodríguez Torres

CÉDULA

CC 172627119-8

Quito, a los 22 de Agosto 2017

### **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios sobre todas las cosas por brindarme la sabiduría, perseverancia y provisión para cumplir este propósito.

Agradezco al Instituto Tecnológico Superior Cordillera por el valioso aporte profesional, técnico y humano brindado en el transcurso de este semestre en favor de la culminación de esta carrera.

Gracias a mi familia por su confianza y acompañamiento en todo este arduo camino.

Gracias a mi novio por su apoyo incondicional y por ser de motivación e inspiración para alcanzar esta meta en mi vida.



## DEDICATORIA

A mi familia por su amor y ejemplo, y a mi novio por su apoyo incondicional.

## INDICE GENERAL

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>CAPÍTULO I</b> .....	2
1.01 Justificación .....	2
1.2 Antecedentes .....	2
<b>CAPÍTULO II</b> .....	7
<b>2. ANÁLISIS SITUACIONAL</b> .....	7
2.01 Entorno Externo .....	7
2.01.01 Factor Económico .....	8
2.01.01.01 PIB (Producto Interno Bruto) .....	8
2.01.01.02 La Inflación .....	9
2.01.01.03 Tasas de Interés .....	11
2.01.01.04 Riesgo país .....	13
2.01.01.05 Balanza Comercial .....	15
2.01.02 Factor social .....	16
2.01.02.01 Tasa de desempleo .....	16
2.01.02.02 Población Económicamente Activa PEA .....	17
2.01.03 Factor Legal .....	18
2.01.04 Factor Tecnológico .....	21
2.02 Entorno Local .....	22
2.02.01 Clientes .....	22
2.02.02 Proveedores .....	23
2.02.03 Competidores .....	24
2.03 Análisis Interno .....	26
2.03.01 Propuesta Estratégica .....	26
2.03.01.01 Misión .....	26
2.03.01.02 Visión .....	27
2.03.01.03 Objetivos .....	27
2.03.01.03.01 Objetivo General .....	27
2.03.01.03.02 Objetivos Específicos .....	28
2.03.01.04 Principios y/o Valores .....	28
2.03.02 Gestión Administrativa .....	29
2.03.02.01 Planeación .....	29

2.03.02.02 Organización .....	30
2.03.02.02.01 Organigrama Estructural .....	31
2.03.02.02.02 Organigrama Funcional .....	32
2.03.02.02.03 Descripción de cargos .....	32
2.03.03 Gestión Operativa .....	34
2.03.04 Gestión Comercial .....	36
2.03.04.01 marketing mix 4Ps .....	36
2.03.04.02 Logotipo y Slogan .....	38
2.4 FODA .....	39
<b>CAPÍTULO III</b> .....	<b>40</b>
<b>3. ESTUDIO DE MERCADO</b> .....	<b>40</b>
3.01 Análisis del Consumidor .....	40
3.01.01 Determinación de la Población y Muestra .....	42
3.01.01.01 Población .....	42
3.01.01.02 Muestra .....	43
3.01.02 Técnicas de la obtención de la información .....	45
3.01.02.01 La Encuesta .....	45
3.01.03 Análisis de la Información .....	47
3.02 La Oferta .....	58
3.02.01 Oferta actual .....	58
3.02.02 Oferta Proyectada .....	59
3.03 Demanda .....	60
3.03.01 Demanda actual .....	60
3.03.02 Demanda Proyectada .....	61
3.04 Balance Oferta - Demanda .....	62
<b>CAPÍTULO IV</b> .....	<b>63</b>
<b>4. ESTUDIO TÉCNICO</b> .....	<b>63</b>
4.01 Tamaño del Proyecto .....	64
4.01.01 Capacidad Instalada .....	65
4.01.02 Capacidad Óptima .....	66
4.02 Localización .....	67
4.02.01 Macro Localización .....	67
4.02.02 Micro Localización .....	68



---

4.01.04 Localización Óptima .....	69
4.03 Ingeniería del Proyecto.....	70
4.03.01 Descripción de las instalaciones del proyecto .....	72
4.03.02 Definición del bien o servicio .....	74
4.03.03 Distribución de la planta.....	74
4.03.04 Proceso Productivo.....	76
4.03.04.01 Descripción de actividades .....	77
4.03.04.02 Flujo gramas de procesos .....	79
4.03.05 Maquinaria.....	82
4.03.06 Equipos .....	82
<b>CAPÍTULO V .....</b>	<b>84</b>
<b>5. ESTUDIO FINANCIERO .....</b>	<b>84</b>
5.01 Ingresos Operacionales y no Operacionales.....	84
5.01.01. Ingresos Operacionales.....	84
5.02 Costos .....	85
5.02.01 Costos Directos.....	86
5.02.02 Costos Indirectos .....	86
5.02.03 Gastos Administrativos .....	87
5.02.04 Costo de ventas.....	89
5.02.05 Gastos financieros .....	89
5.02.06 Costos fijos y variables.....	90
5.03 Inversiones.....	91
5.03.01 Inversión Fija.....	91
5.03.01.01 Activos fijos .....	91
5.03.01.02 Activos Nominales (Diferidos) .....	92
5.03.02 Capital de Trabajo .....	92
5.03.03 Fuentes de financiamiento y uso de fondos.....	93
5.03.04 Amortización de financiamiento (tabla de amortización) .....	94
5.03.05 Depreciaciones .....	94
5.03.06 Estado de Situación Inicial .....	95
5.03.07 Estado de Resultados Proyectoado (a cinco años) .....	96
5.03.08 Flujo de caja .....	98
5.04 Evaluación .....	98



---

5.04.01 Tasa de descuento.....	98
5.04.02 VAN .....	99
5.04.03 TIR (Tasa Interna de Retorno) .....	101
5.04.04 PRI (Periodo de Recuperación de Inversión).....	101
5.03.05 RBC (Relación Costo Beneficio) .....	102
5.03.06 Punto de Equilibrio.....	103
5.03.07 Análisis de índices financieros .....	105
5.03.07.01 Retornos sobre activos (ROA) .....	105
5.03.07.02 Retorno sobre el patrimonio (ROE) .....	106
5.03.07.03 Retorno sobre la Inversión (ROI) .....	107
<b>CAPÍTULO VI</b> .....	<b>108</b>
<b>6. ESTUDIO FINANCIERO</b> .....	<b>108</b>
6.01 Impacto Ambiental .....	108
6.02 Impacto Económico.....	109
6.03 Impacto Productivo .....	109
6.04 Impacto Social.....	110
<b>CAPÍTULO VII</b> .....	<b>111</b>
<b>7. Conclusiones y Recomendaciones</b> .....	<b>111</b>
7.01 Conclusión.....	111
7.02 Recomendaciones .....	112
<b>Bibliografía</b> .....	<b>114</b>

## Índice de Tablas

Tabla 1 PIB.....	9
Tabla 2 Inflación .....	10
Tabla 3 Tasa de Interés Activa .....	11
Tabla 4 Tasa de Interés Pasiva .....	12
Tabla 5 Riesgo País .....	14
Tabla 6 Tasa de Desempleo.....	17
Tabla 7 Proveedores .....	24
Tabla 8 Competidores .....	25
Tabla 9 Planeación .....	30
Tabla 10 FODA .....	39
Tabla 11 Segmentación del Mercado .....	41
Tabla 12 Población.....	42
Tabla 13 Simbología de la fórmula para la muestra.....	43
Tabla 14 Datos Generales 1.....	47
Tabla 15 Datos Generales 2.....	48
Tabla 16 Pregunta 1.....	49
Tabla 17 Pregunta 2.....	50
Tabla 18 Pregunta 3.....	51
Tabla 19 Pregunta 4.....	52
Tabla 20 Pregunta 5.....	53
Tabla 21 Pregunta 6.....	54
Tabla 22 Pregunta 7.....	55
Tabla 23 Pregunta 8.....	56
Tabla 24 Pregunta 9.....	57
Tabla 25 Oferta Actual .....	59
Tabla 26 Oferta Proyectada.....	60
Tabla 27 Demanda actual .....	61
Tabla 28 Demanda Proyectada.....	61
Tabla 29 Demanda Insatisfecha .....	62
Tabla 30 Capacidad Instalada.....	66
Tabla 31 Capacidad Óptima .....	67
Tabla 32 Macro localización .....	68
Tabla 33 Micro Localización .....	69
Tabla 34 Localización Óptima .....	70
Tabla 35 Grados y Razones de Cercanía.....	71
Tabla 36 Cronograma de Proceso Institucional .....	78
Tabla 37 Cronograma de capacitación .....	80
Tabla 38 Mobiliario y Equipo .....	83

---

Tabla 39 Cálculo de Ingresos .....	85
Tabla 40 Rol de Pagos Administración .....	87
Tabla 41 Pago a Capacitadores .....	88
Tabla 42 Gastos Administrativos .....	88
Tabla 43 Costo de ventas.....	89
Tabla 44 Costos Fijos .....	90
Tabla 45 Activos Fijos .....	91
Tabla 46 Activos Nominales .....	92
Tabla 47 Capital de Trabajo .....	93
Tabla 48 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos.....	93
Tabla 49 Depreciaciones .....	94
Tabla 50 Estado de situación inicial.....	96
Tabla 51 Estado de Resultados Proyectado.....	97
Tabla 52 Flujo de caja .....	98
Tabla 53 Tasa de descuento.....	99
Tabla 54 Calculo del VAN.....	100
Tabla 55 Calculo del TIR .....	101
Tabla 56 Calculo del Periodo de Recuperación .....	102
Tabla 57 Calcula de Relación Costo Beneficio.....	103
Tabla 58 Punto de Equilibrio.....	104

## Índice de Figuras

Figura 1 Balanza Comercial .....	15
Figura 2 Población Económicamente Activa .....	18
Figura 3 Organigrama Estructural .....	31
Figura 4 Organigrama Funcional .....	32
Figura 5 Flujo grama de Gestión Operativa .....	35
Figura 6 Logotipo .....	38
Figura 7 Slogan .....	39
Figura 8 Datos Generales 1 .....	48
Figura 9 Datos Generales 2 .....	49
Figura 10 Pregunta 1 .....	50
Figura 11 Pregunta 2 .....	51
Figura 12 Pregunta 3 .....	52
Figura 13 Pregunta 4 .....	53
Figura 14 Pregunta 5 .....	54
Figura 15 Pregunta 6 .....	55
Figura 16 Pregunta 7 .....	56
Figura 17 Pregunta 8 .....	57
Figura 18 Pregunta 9 .....	58
Figura 19 Macro Localización .....	68
Figura 20 Micro Localización .....	69
Figura 21 Matriz SLP .....	71
Figura 22 Distribución de la Planta Primer Piso .....	75
Figura 23 Distribución de la Planta Segundo Piso .....	76
Figura 24 Simbología ANSI.....	77
Figura 25 Flujo grama de Proceso Institucional.....	79
Figura 26 Cronograma de capacitación.....	81
Figura 27 Punto de Equilibrio .....	104

## RESUMEN EJECUTIVO

Pichincha posee constantemente un incremento micro empresarial en toda el área urbana provincial con el propósito de suplir la necesidad propia de sus habitantes, es por esto que son parte importante del desarrollo socio económico de la ciudad y del país, el gobierno tanto como otras entidades públicas y privadas han desarrollado planes de incentivos para la generación de nuevas plazas, brindándoles un soporte técnico, económico y acompañamiento en su desarrollo; hoy en día las micro empresas son los mayores generadores de empleo, por esto se ve la necesidad de la creación de un centro de capacitaciones enfocado en el área de talento humano, ya que se considera como parte fundamental de toda organización y empresa al recurso laboral, es por ello que se plantea capacitar a los microempresarios o a los trabajadores que desempeñen sus funciones en el área de recursos humanos una mejora en la utilización de las herramientas humanas y operativas con el fin de mejorar la calidad laborar y contribuir al desarrollo profesional de sus trabajadores teniendo como objetivo primordial la fidelización y estabilidad laboral, contribuyendo de esta manera a la productividad de sus funciones laborales y un incremento en los ingresos operacionales de la empresa.

Este estudio refleja la importancia de capacitar y fortalecer los conocimientos ya adquiridos en el área de talento humano, por lo que se ha tomado en cuenta las normas o estándares y técnicas necesarias de estudio para proponer la viabilidad del proyecto. La metodología empleada en este proyecto es cualitativa y a través de encuestas, por lo que se concluye que el proyecto es factible y sostenible

## ABSTRACT

Pichincha constantly has a micro-enterprise increase in the entire provincial urban area in order to meet the needs of its inhabitants, which is why they are an important part of the socio-economic development of the city and of the country, the government as well as other public entities And private companies have developed incentive plans for the generation of new places, providing them with technical, economic and support support in their development; Today micro-enterprises are the largest generators of employment, so it is necessary to create a training center focused on the area of human talent, since it is considered as a fundamental part of every organization and company to labor resource , That is why it is proposed to train micro entrepreneurs or workers who perform their functions in the area of human resources an improvement in the use of human and operational tools in order to improve the quality of work and contribute to the professional development of their Workers having as their primary objective the loyalty and job stability, contributing in this way to the productivity of their work functions and an increase in the operational income of the company.

This study reflects the importance of training and strengthening the knowledge already acquired in the area of human talent, which has taken into account the norms or standards and necessary study techniques to propose the feasibility of the project.

The methodology used in this project is qualitative and through surveys, so it is concluded that the project is feasible and sustainable



## INTRODUCCIÓN

En las diferentes microempresas del Ecuador se ha podido detectar que existen falencias de conocimientos, en el manejo del área de talento humano que impiden aplicar de manera técnica los diferentes procesos que en la misma, mediante este proyecto se pretende capacitar al talento humano aplicando leyes y normativas vigentes que permiten mantener la actualización de los conocimientos.

El gobierno nacional está interesado en apoyar al sector micro empresarial para mejorar sus niveles de eficiencia en el desarrollo de sus actividades productivas o de servicio, con tal propósito ha puesto en marcha programas de ayuda e incentivos para este sector dirigidos a apoyar la iniciativa de la población emprendedora.

## CAPÍTULO I

### 1.01 Justificación

La creación del centro de capacitación Ecuador del Futuro estará dirigido a mejorar la gestión administrativa y operacional en el área de recursos humanos de acuerdo con las políticas enfocadas a elevar los niveles de competitividad ,y mejorar la calidad de vida, la eficiencia, la eficacia y el desarrollo social y humano sustentable. Brindando a la población conocimientos que le permita mayores posibilidades de inserción laboral.

Este proyecto está enfocado en el objetivo 9 del Plan Nacional del Buen Vivir el cual contempla el “garantizar el trabajo digno en todas sus formas” (Senplades, 2017)

### 1.2 Antecedentes

El Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional (SECAP) es persona jurídica de derecho público, con autonomía administrativa y financiera, con patrimonio y fondos propios, especializados y técnicos, adscrita al Ministerio de Trabajo y Bienestar Social. (SECAP, 2017)

Creado el 3 de octubre de 1966, por Decreto 1207, tiene como objetivo principal Formar, Capacitar, Perfeccionar, Certificar y Titular a la población económicamente activa del país o en capacidad de integrarse a la misma, para satisfacer con efectividad las expectativas y exigencias de formación profesional integral para el trabajo. (SECAP, 2017)

Su misión es formar, capacitar y perfeccionar al talento humano comprometido y solidario para el trabajo a fin de satisfacer las reales necesidades del mercado laboral, sectores productivos, de servicios y comunitarios mediante procesos pedagógicos profesionales logrando calidad, productividad y competitividad para el desarrollo y fortalecimiento de la población de nuestro país. (SECAP, 2017)

La visión del SECAP es ser para el 2010 la Institución oficial líder de la formación y capacitación profesional en el país, que desarrolla su gestión de manera tecnificada, solidaria, humanística y científica que ofrece servicios de calidad para el mejoramiento del nivel de vida de la población y el desarrollo de Ecuador. (SECAP, 2017)

Las actividades del SECAP se dirigen a la capacitación del personal en servicio o en aptitud de incorporarse al mismo y se orientan al desarrollo de habilidades y destrezas para el eficiente desempeño de trabajos concretos en los sectores anteriormente mencionados. (SECAP, 2017)

## CONQUITO

2001 La dirección Metropolitana de Desarrollo Humano Sostenible propone desarrollar una Agencia de Desarrollo económico local con participación pública privada. (CONQUITO, 2017)

2002 Se asigna presupuesto para la construcción institucional de la agencia de desarrollo local así como la conformación de un “equipo promotor”. (CONQUITO, 2017)

2003 En marzo del 2003 el Consejo Metropolitano aprobó la constitución de esta agencia como “Corporación de Promoción Económica CONQUITO”. (CONQUITO, 2017)

---

2004 El plan Estratégico EQUINOCCIO 21 fue aprobado mediante ordenanza 3531. (CONQUITO, 2017)

2005 Se aprueba Plan Estratégico CONQUITO al 2009. Comprende los programas de Emprendimiento, Agricultura Urbana Participativa, Capacitación, Empleo y Crédito. (CONQUITO, 2017)

2007 Entra en vigencia el Plan Nacional de Desarrollo 2007 – 2010.  
(CONQUITO, 2017)

2008 Se inaugura la “Factoría del conocimiento”, espacio destinado como matriz de CONQUITO y de espacio de fomento de la innovación. (CONQUITO, 2017)

2009 Esta en vigencia el Nacional del Buen Vivir 2009 – 2013 Nueva administración municipal. (CONQUITO, 2017)

2010 Entra en vigencia el COOTAD y el Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas; se reforman los estatutos de CONQUITO (Art. 1 Y 2).  
CONQUITO no tiene Plan Estratégico, última asamblea de socios. (CONQUITO, 2017)

---

2011 Entra en vigencia la ordenanza metropolitana 333 de Responsabilidad social cuyo cumplimiento se asigna a CONQUITO. (CONQUITO, 2017)

CONQUITO fomenta el desarrollo productivo y socioeconómico del Distrito Metropolitano de Quito y su área de influencia, así como el apoyo de las políticas nacionales de equidad territorial mediante la concertación de actores públicos y privados, para incentivar la producción local, distrital y nacional, la productividad, la competitividad sistémica y la aplicación del conocimiento científico y tecnológico. Sus programas, proyectos y servicios abarcan la generación de emprendimientos, el desarrollo empresarial y vinculación a negocios inclusivos y cadenas productivas. (CONQUITO, 2017)

## CAPÍTULO II

### 2. ANÁLISIS SITUACIONAL

“El análisis situacional es el estudio del medio en que se desenvuelve la empresa en un determinado momento, tomando en cuenta los factores internos y externos mismos que influyen en cómo se proyecta la empresa en su entorno”. (Salgado, 2017, pág. 74)

#### 2.01 Entorno Externo

Los factores externos son aquellos elementos que intervienen en una empresa ya sea de forma directa o indirecta en su desarrollo económico.

Toda organización representa un sistema abierto que utiliza diferentes tipos de recursos provenientes de su entorno. En el presente trabajo se hablará del entorno tal y como lo describen diversos autores, ya que éste representa todos aquellos elementos y factores que pueden influir de manera directa o indirecta en diversas empresas a los que denominamos entorno inmediato y entorno general. (Chavez Viteri, 2012)

### **2.01.01 Factor Económico**

Existen diversos tipos de factores económicos, entre los que destacan los factores económicos permanentes, los factores temporales a nivel nacional y los factores temporales en el ámbito internacional. En el macro ambiente de la empresa también existen factores económicos que influyen en su funcionamiento y desarrollo. (Martán, 2017)

#### **2.01.01.01 PIB (Producto Interno Bruto)**

El Producto Interno Bruto es un indicador macroeconómico que permite conocer la producción de un país en bienes y servicios en un determinado tiempo, que por lo general son anuales o trimestrales.



**Tabla 1 PIB**

FECHA	VALOR
Diciembre-31-2015	20.40 %
Noviembre-30-2015	20.80 %
Octubre-31-2015	20.50 %
Septiembre-30-2015	20.50 %
Agosto-31-2015	20.60 %
Julio-31-2015	20.60 %
Junio-30-2015	20.20 %
Mayo-31-2015	20.30 %
Abril-30-2015	19.50 %
Marzo-31-2015	19.20 %
Febrero-28-2015	18.70 %
Enero-31-2015	17.80 %
Diciembre-31-2014	17.40 %
Noviembre-30-2014	16.70 %
Octubre-31-2014	16.60 %
Septiembre-30-2014	16.50 %
Agosto-31-2014	15.20 %
Julio-31-2014	15.10 %
Junio-30-2014	15.00 %
Mayo-31-2014	13.20 %
Abril-30-2014	12.80 %
Marzo-31-2014	12.80 %
Febrero-28-2014	12.90 %
Enero-31-2014	12.80 %

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Banco Central del Ecuador

**Análisis.**\_ Se puede apreciar que el PIB ha tenido un incremento en relación a diciembre del 2014 esto significa que las actividades del país van en aumento lo cual es un estímulo para la inversión interna y externa siendo una oportunidad media.

### 2.01.01.02 La Inflación

Es el incremento en los precios de los bienes y servicios causados por un desbalance entre la oferta y la demanda; y por una pérdida del valor adquisitivo de la moneda.

**Tabla 2 Inflación**

FECHA	VALOR
Mayo-31-2017	1.10 %
Abril-30-2017	1.09 %
Marzo-31-2017	0.96 %
Febrero-28-2017	0.96 %
Enero-31-2017	0.90 %
Diciembre-31-2016	1.12 %
Noviembre-30-2016	1.05 %
Octubre-31-2016	1.31 %
Septiembre-30-2016	1.30 %
Agosto-31-2016	1.42 %
Julio-31-2016	1.58 %
Junio-30-2016	1.59 %
Mayo-31-2016	1.63 %
Abril-30-2016	1.78 %
Marzo-31-2016	2.32 %
Febrero-29-2016	2.60 %
Enero-31-2016	3.09 %
Diciembre-31-2015	3.38 %
Noviembre-30-2015	3.40 %
Octubre-31-2015	3.48 %
Septiembre-30-2015	3.78 %
Agosto-31-2015	4.14 %
Julio-31-2015	4.36 %
Junio-30-2015	4.87 %

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Banco Central del Ecuador

### **Análisis**

Se puede evidenciar que la inflación en el mes de junio del 2015 fue de 4.87% siendo la más alta en ese año; pero se ve en los siguientes meses del mismo año que la tasa comienza a bajar lo cual genera confianza para la inversión interna y externa, teniendo una oportunidad baja.

### 2.01.01.03 Tasas de Interés

#### 2.01.01.03.01 Tasas de Interés Activa

Es el porcentaje que las instituciones financieras o bancarias, que de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del Banco Central del Ecuador cobran a los usuarios por los diferentes créditos otorgados.

**Tabla 3 Tasa de Interés Activa**

FECHA	VALOR
Agosto-31-2017	7.58 %
Julio-31-2017	8.15 %
Junio-30-2017	7.72 %
Mayo-31-2017	7.37 %
Abril-30-2017	8.13 %
Marzo-31-2017	8.14 %
Febrero-28-2017	8.25 %
Enero-31-2017	8.02 %
Diciembre-31-2016	8.10 %
Noviembre-30-2016	8.38 %
Octubre-31-2016	8.71 %
Septiembre-30-2016	8.78 %
Agosto-31-2016	8.21 %
Julio-31-2016	8.67 %
Junio-30-2016	8.66 %
Mayo-31-2016	8.89 %
Abril-30-2016	9.03 %
Marzo-31-2016	8.86 %
Febrero-29-2016	8.88 %
Enero-31-2016	9.15 %
Diciembre-31-2015	9.12 %
Noviembre-30-2015	9.22 %
Octubre-31-2015	9.11 %
Septiembre-30-2015	8.06 %

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Banco Central del Ecuador

**Análisis.**\_ Se puede apreciar en el primer trimestre del presente año la tasa activa tiende a bajar lo cual representa un estímulo para la obtención de créditos tanto para

inversión como para de consumo por parte de la sociedad económicamente activa, siendo una oportunidad media.

### 2.01.01.03.02 Tasas de Interés Pasiva

Es el interés que paga el sector financiero o bancario a los depositantes de dicho sector.

**Tabla 4 Tasa de Interés Pasiva**

FECHA	VALOR
Agosto-31-2017	4.96 %
Julio-31-2017	4.84 %
Junio-30-2017	4.80 %
Mayo-31-2017	4.82 %
Abril-30-2017	4.81 %
Marzo-31-2017	4.89 %
Febrero-28-2017	5.07 %
Enero-31-2017	5.08 %
Diciembre-31-2016	5.12 %
Noviembre-30-2016	5.51 %
Octubre-31-2016	5.75 %
Septiembre-30-2016	5.78 %
Agosto-31-2016	5.91 %
Julio-31-2016	6.01 %
Junio-30-2016	6.00 %
Mayo-31-2016	5.47 %
Abril-30-2016	5.85 %
Marzo-31-2016	5.95 %
Febrero-29-2016	5.83 %
Enero-31-2016	5.62 %
Diciembre-31-2015	5.14 %
Noviembre-30-2015	5.11 %
Octubre-31-2015	4.98 %
Septiembre-30-2015	5.55 %

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Banco Central del Ecuador

**Análisis.**\_ Se puede apreciar en esta tasa en el 2015 es de 5.54% tiene leve crecimiento en el mes de junio del 2016; y en el 2017 decrece al 4.80% lo cual no

---

constituye un estímulo para invertir en una institución financiera, considerando una amenaza baja.

#### **2.01.01.04 Riesgo país**

El riesgo país es el peligro que se tiene al invertir en un país ajeno, y es importante considerarlo en un proyecto ya que puede predecir de algún modo su rentabilidad y productividad, este porcentaje muchas veces incrementa por las políticas del país, por quien lo preside y por su moneda.

**Tabla 5 Riesgo País**

FECHA	VALOR
Junio-26-2017	731.00
Junio-25-2017	746.00
Junio-24-2017	746.00
Junio-23-2017	746.00
Junio-22-2017	753.00
Junio-21-2017	750.00
Junio-20-2017	736.00
Junio-19-2017	713.00
Junio-18-2017	714.00
Junio-17-2017	714.00
Junio-16-2017	714.00
Junio-15-2017	700.00
Junio-14-2017	702.00
Junio-13-2017	698.00
Junio-12-2017	696.00
Junio-11-2017	703.00
Junio-10-2017	703.00
Junio-09-2017	703.00
Junio-08-2017	698.00
Junio-07-2017	693.00
Junio-06-2017	690.00
Junio-05-2017	694.00
Junio-04-2017	695.00
Junio-03-2017	695.00
Junio-02-2017	695.00
Junio-01-2017	689.00
Mayo-31-2017	694.00
Mayo-30-2017	675.00
Mayo-29-2017	658.00
Mayo-28-2017	658.00

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Banco Central del Ecuador

**Análisis.**\_ Se puede apreciar que el riesgo país en el mes de junio es de 731 se ha incrementado en relación a los primeros meses del año, perjudicando la inversión extranjera teniendo una amenaza media para a la empresa .

### 2.01.01.05 Balanza Comercial

La balanza comercial se refiere a todas las importaciones y exportaciones que realiza un país y que constituye un indicador de la actividad comercial del país como un elemento fundamental para realizar la balanza de pagos.

**BALANZA COMERCIAL (1)**  
 Toneladas métricas en miles y valor USD FOB en millones

	Ene - Abr 2014		Ene - Abr 2015		Ene - Abr 2016		Ene - Abr 2017		Variación 2017 - 2016	
	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB	USD FOB Absoluta	Relativa
<b>Exportaciones totales</b>	<b>9,465.2</b>	<b>8,527.7</b>	<b>10,573.6</b>	<b>6,401.6</b>	<b>10,142.1</b>	<b>4,890.8</b>	<b>10,670.4</b>	<b>6,329.1</b>	<b>1,438.2</b>	<b>29.4%</b>
<i>Petroleras</i>	6,446.4	4,424.4	7,297.4	2,331.5	6,929.2	1,281.6	7,147.1	2,238.5	956.9	74.7%
<i>No petroleras</i>	3,018.8	4,103.3	3,276.2	4,070.1	3,212.9	3,609.2	3,523.3	4,090.6	481.4	13.3%
<b>Importaciones totales</b>	<b>5,387.0</b>	<b>8,274.0</b>	<b>5,365.2</b>	<b>7,620.8</b>	<b>4,473.5</b>	<b>4,842.3</b>	<b>5,030.4</b>	<b>5,619.4</b>	<b>777.1</b>	<b>16.0%</b>
<i>Bienes de consumo</i>	334.9	1,453.9	313.4	1,500.3	237.4	1,022.0	263.4	1,118.3	96.3	9.4%
<i>Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos (2)</i>	1.4	70.6	0.8	38.0	0.9	37.7	1.2	47.0	9.3	24.8%
<i>Materias primas</i>	2,698.0	2,451.8	2,576.5	2,495.1	2,206.4	1,783.6	2,796.8	2,145.5	361.9	20.3%
<i>Bienes de capital</i>	183.9	2,124.8	201.6	2,090.7	122.8	1,268.3	124.2	1,320.3	52.0	4.1%
<i>Combustibles y Lubrificantes</i>	2,166.9	2,150.0	2,271.1	1,480.1	1,903.7	716.5	1,842.8	970.0	253.5	35.4%
<i>Diversos</i>	1.8	15.8	1.8	16.6	2.2	14.3	2.1	16.1	1.8	12.8%
<i>Ajustes (3)</i>		7		0		0		2.17	-	0.0%
<b>Balanza Comercial - Total</b>		<b>253.7</b>		<b>-1,219.145</b>		<b>48.51</b>		<b>709.61</b>		<b>1362.8%</b>
<b>Bal. Comercial - Petrolera</b>		<b>2,313.4</b>		<b>874.36</b>		<b>572.09</b>		<b>1,264.95</b>		<b>121.1%</b>
<i>Exportaciones petroleras</i>		4,424.4		2,331.5		1,281.6		2,238.5		74.7%
<i>Importaciones petroleras</i>		2,111.0		1,457.1		709.5		973.5		37.2%
<b>Bal. Comercial - No petrolera</b>		<b>-2,059.7</b>		<b>-2,093.50</b>		<b>-523.58</b>		<b>-555.34</b>		<b>-6.1%</b>
<i>Exportaciones no petroleras</i>		4,103.3		4,070.1		3,609.2		4,090.6		13.3%
<i>Importaciones no petroleras</i>		6,163.0		6,163.6		4,132.8		4,645.9		12.4%

**Figura 1 Balanza Comercial**

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Banco Central del Ecuador

**Análisis.** Se puede observar las exportaciones de enero a abril del presente año presentan un incremento en el 29.4% con relación al mismo periodo en el año 2016, lo cual indica que el Ecuador se encuentra en un periodo de recuperación económica.

## **2.01.02 Factor social**

Son todos los elementos que podemos estudiar para conocer la conducta de la sociedad y sus problemáticas en un cierto sector o lugar.

### **2.01.02.01 Tasa de desempleo**

Es el porcentaje de las personas que está desempleado en el país, este valor se calcula con la división de la población desempleada para la población que actualmente labora.



**Tabla 6 Tasa de Desempleo**

FECHA	VALOR
Marzo-31-2017	5.64 %
Diciembre-31-2016	6.52 %
Septiembre-30-2016	6.68 %
Junio-30-2016	6.68 %
Marzo-31-2016	7.35 %
Diciembre-30-2015	5.65 %
Septiembre-30-2015	5.48 %
Junio-30-2015	5.58 %
Marzo-31-2015	4.84 %
Diciembre-31-2014	4.54 %
Septiembre-30-2014	4.65 %
Junio-30-2014	5.71 %
Marzo-31-2014	5.60 %
Diciembre-31-2013	4.86 %
Septiembre-30-2013	4.55 %
Junio-30-2013	4.89 %
Marzo-31-2013	4.64 %
Diciembre-31-2012	5.00 %
Septiembre-30-2012	4.60 %
Junio-30-2012	5.19 %
Marzo-31-2012	4.88 %
Diciembre-31-2011	5.07 %
Septiembre-30-2011	5.52 %
Junio-30-2011	6.36 %

**Fuente:** Banco Central del Ecuador

**Elaborado por:** Banco Central del Ecuador

**Análisis.** Se puede evidenciar la tasa de desempleo bajó a 4.54% en el año 2014 pero debido a la recesión económica que está atravesando el país se produce una alza a 5.64% en el último primer trimestre del presente siendo una amenaza media.

### 2.01.02.02 Población Económicamente Activa PEA

Es la parte de la población de un país dedicada a las actividades productivas del mismo.

	dic-07	dic-08	dic-09	dic-10	dic-11	dic-12	dic-13	dic-14	mar-15	jun-15	sep-15	dic-15	mar-16
Población en Edad de Trabajar	9.309.490	9.648.996	10.032.716	10.291.500	10.533.003	10.864.147	11.200.371	11.159.255	11.201.636	11.282.084	11.318.398	11.399.276	11.467.518
Población Económicamente Activa	6.336.029	6.385.421	6.548.937	6.436.257	6.581.621	6.701.263	6.952.986	7.194.521	7.374.083	7.430.701	7.599.717	7.498.528	7.861.661
Población con Empleo	6.019.332	6.005.395	6.125.135	6.113.230	6.304.834	6.424.840	6.664.241	6.921.107	7.091.116	7.098.584	7.274.221	7.140.636	7.412.671
Empleo Adecuado/Pleno	2.737.158	2.858.659	2.565.691	2.875.533	2.996.566	3.118.174	3.328.048	3.545.802	3.223.996	3.410.490	3.495.965	3.487.110	3.142.554
Subempleo	1.155.872	957.978	1.071.615	889.255	706.458	603.890	809.269	925.774	985.698	977.785	1.121.988	1.050.646	1.348.231
Empleo no remunerado	557.146	523.928	582.204	528.991	505.484	537.431	493.182	508.476	710.083	623.781	655.616	574.061	796.919
Otro empleo no pleno	1.504.000	1.649.349	1.778.578	1.765.688	2.056.875	2.018.582	2.019.279	1.924.634	2.142.958	2.044.691	1.961.901	1.981.205	2.100.225
Empleo no clasificado	65.155	15.481	127.047	53.763	39.451	146.763	14.463	16.421	28.382	41.836	38.751	47.614	24.742
Desempleo	316.697	380.026	423.802	323.027	276.787	276.174	288.745	273.414	282.967	332.117	325.496	357.892	448.990
Población Económicamente Inactiva	2.973.460	3.263.575	3.483.779	3.855.244	3.951.382	4.162.884	4.247.385	3.964.734	3.827.552	3.851.383	3.718.681	3.900.748	3.605.856

**Figura 2 Población Económicamente Activa**

**Fuente:** (INEC, 2016)

**Elaborado por:** INEC

**Análisis.** Se puede apreciar que a marzo del 2016, existe un leve incremento en el número de personas económicamente activas, con relación a marzo del 2015 lo cual indica que el aparato productivo del país ha generado un incremento. De plazas de empleo en el país siendo una oportunidad media.

### 2.01.03 Factor Legal

Son las normas que están establecidos por los organismos de control que son necesarias cumplirlas para poder tener un óptimo funcionamiento de la empresa en el país y que el mismo pueda tener el control y supervisión de las actividades que esta realicen.

Las entidades de control y regulación del país exigen requisitos necesarios para iniciar una actividad económica y para su buen funcionamiento en ellos se encuentran:

### **Paso 1 Ruc**

- Original y copia a color de la cedula de Identidad vigente.
- Original y copia a color de la papeleta de votación.
- Original y copia de las planillas de servicios básicos (agua, luz, o teléfono) en donde indique la dirección del lugar en el que se realizara la actividad, las planillas deben corresponder a uno de los tres meses anterior a la inscripción.
- Estado de cuenta bancario o de tarjeta de crédito a su nombre.
- Contrato de arrendamiento (puede ser vigente o no) conjuntamente con el comprobante de venta válido emitido por el arrendador correspondiente a los tres meses anteriores a la inscripción.

### **Paso 2 Aprobación por parte del SETEC**

- Ingresar a [www.cualificaciones.gob.ec](http://www.cualificaciones.gob.ec) seleccionar la opción de Registro Nacional de Operadores de Capacitación.

- Regístrese como usuario del sistema , ingresar los datos y aceptar los términos y condiciones de uso
- Ingrese los datos generales del operador: Ruc, razón social, nombre comercial, actividad económica, dirección, teléfonos, número de trabajadores y otros.
- Seleccione temas de capacitación.
- Registre los instructores.
- Finalice su registro.

### **Paso 3 Patente Municipal**

- Llenar el formulario de Inscripción de Patente
- Formulario de Acuerdo de Responsabilidad y uso de medios electrónicos.
- Colocar # del predio del domicilio o del negocio en el formulario.
- Copia de la cédula y papeleta de votación de titular
- Copia del Ruc.
- Copia de una planilla de Servicios Básicos.

### **Paso 4 LUAE**

- Llenar el formulario LUAE.
- Formulario de reglas técnicas

- Copia de la cedula y papeleta de votación del titular.
- Copia del Ruc
- En caso de poseer rótulo, fotografía, y carta de autorización del propietario para colocar el rotulo en la fachada.

**Análisis.**\_ Una vez analizado los requisitos requeridos para el normal funcionamiento del centro de capacitación se puede concluir que conlleva un proceso que no implica un alto riesgo ni inversión ya que son requisitos exigidos por la ley y que están al alcance del presupuesto estimado, siendo una oportunidad media.

#### **2.01.04 Factor Tecnológico**

El factor tecnológico es importante para el crecimiento de la empresa y para su sustentabilidad en el ambiente económico que se desarrolla, está enfocado en la innovación que permita el cumplimiento de objetivos ya sean productivos o administrativos de una manera más eficiente y eficaz asegura la competitividad en el mercado.

**Análisis.**\_ El centro de capacitación contará con los equipos necesarios para garantizar un aprendizaje eficaz a los participantes, así como con los conocimientos actualizados en el área de RRHH que garanticen su excelencia en el desempeño

laboral y en los procesos de selección y manejo del personal, considerado le como una oportunidad media.

## **2.02 Entorno Local**

Se refiere a todos los factores que intervienen en el desarrollo de las actividades de la empresa, estas pueden ser controlables de acuerdo a las necesidades y objetivos de la empresa.

### **2.02.01 Clientes**

Se denomina a la persona o empresa que adquiere un bien o un servicio de manera continua.

Los potenciales clientes son todas las microempresas con la necesidad de adquirir mayor conocimientos en el área de administración de los recursos humanos con el propósito de obtener los resultados previstos a corto mediano y largo plazo, considerándolo como oportunidad media.

En el caso de personas que sin ser micro empresarios tengan interés en conocer sobre administración de personal el centro de capacitación los acoge como clientes siendo el único requisito el haber terminado el nivel de educación básico.

### **2.02.02 Proveedores**

Se refiere a las empresas o personas de las cuales se adquieren los bienes o servicios requeridos para el desarrollo de las actividades de la empresa.

Uno de los puntos más importantes que no serán descuidados es mantener una relación estrecha con los proveedores ya que sin ellos difícilmente la empresa podrá otorgar capacitaciones de calidad.

Se establecen algunas estrategias que permitirán optimizar los recursos.

- Evaluar una vez al año dos opciones adicionales para cada una de los recursos que utiliza la empresa.
- Buscar financiamiento con los proveedores de acuerdo al producto que distribuyen.
- Calificar anualmente a cada proveedor con la finalidad de corregir errores en el servicio logrando una mejora continua del proveedor.

**Tabla 7 Proveedores**

<b>PROVEEDORES</b>		
<b>Denominación</b>	<b>Descripción</b>	<b>Factor de Negociación</b>
Distribuidor de suministros para oficina S.A.OFIPAC	Suministros de oficina	30 días de crédito
CNT	Telefonía móvil	único
Net Life	Internet	único

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

**Análisis.\_** Según la tabla que mantenemos estos serían los principales proveedores pero como política de la empresa se dará un seguimiento para mantener dos o más proveedores de cada material y servicio con forme a la necesidad de la empresa siendo una oportunidad media.

### **2.02.03 Competidores**

Son las personas o empresas que ofrecen un mismo servicio o que se dedican a la misma actividad de la empresa generando una competitividad para atraer a la mayoría de clientes posibles en el mercado que se desarrolla.

Para poder llegar de forma eficaz a los posibles clientes uno de los análisis principales que se deben tomar en cuenta es saber cuáles son los competidores directos analizando la falla de los mismos y haciéndolos fortalezas de la empresa, según este análisis los principales competidores son los siguientes.



**Tabla 8 Competidores**

<b>COMPETIDORES</b>	
<b>Denominación</b>	<b>Factor de Diferenciación</b>
SECAP	Vinculación directa con el gobierno Ecuatoriano
CONQUITO	Vinculación directa con el Municipio del DMQ

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

Estrategias a considerar ganar clientes en relación a la competencia.

- Evaluar tres veces al año las principales debilidades de nuestros competidores y realizar un mejoramiento en el centro de capacitaciones ganando a los clientes insatisfechos de la competencia.
- Uno de los colaboradores del centro de capacitación tomará un curso al año de la competencia con el fin de evaluar e implementar las nuevas ideas que se han implementado.

**Análisis.** Según la tabla estos dos competidores son los más fuertes por mantener vínculos con el municipio y el gobierno al mantener esta vinculación seguramente saldrá varias fallas estas pueden ser logísticas, administrativas, financieras y como empresa se buscare mejorar en gran manera estas fallas con el fin de ganar más clientes considerando como oportunidad media.

---

## **2.03 Análisis Interno**

### **2.03.01 Propuesta Estratégica**

Es un plan de desarrollo para la ejecución de un proyecto, este debe plasmar los objetivos y metas que se propone la empresa y su ideología dentro de ella para obtener los resultados esperados ya sea a corto mediano o largo plazo.

#### **2.03.01.01 Misión**

Es la razón de una organización, es lo que le da sentido a todo lo que hace. Esta obligación nace de una condición objetiva para dar solución a la necesidad de un sector identificado.

Suplir las demandas de capacitación del sector micro empresarial buscando mejorar el desempeño laboral en las diferentes áreas de actividad para contribuir al desarrollo del país y al bienestar de la sociedad.

---

### **2.03.01.02 Visión**

Convertirnos en una entidad que promueva y realice acciones de capacitación laboral para los microempresarios a nivel local y regional contribuyendo al desempeño profesional, apoyando al desarrollo de la matriz productiva a largo plazo.

### **2.03.01.03 Objetivos**

Los objetivos son el fin al que se desea llegar, la meta que se pretende lograr o alcanzar, en general son los valores y los propósitos o finalidades de la empresa o proyecto expresado en las expectativas futuras.

#### **2.03.01.03.01 Objetivo General**

Mejorar el nivel de desempeño laboral, las relaciones interpersonales dentro y fuera de la empresa; encaminado a crear la imagen empresarial que trascienda en la sociedad, haciendo de ella más justa y participativa.

### 2.03.01.03.02 Objetivos Específicos

- Promover técnicas de reclutamiento y selección del personal en base a parámetros técnicos y humanos para propender al mejor aprovechamiento del recurso humano.
  
- Ofrecer cursos de capacitación para lograr una óptima utilización del recurso humano en el desarrollo de las actividades; así como para obtener una administración efectiva y rentable del negocio.
  
- Fomentar y crear en los clientes una disciplina de evaluación continua para mejorar el ambiente laboral en cada una de las empresas.

### 2.03.01.04 Principios y/o Valores

**Trabajo en equipo.**- fomentar la unidad y el desarrollo en equipo que permita alcanzar los objetivos empresariales y la toma de decisiones que conlleve a una mejora continua.

**Respeto.**- valorar la variedad de pensamientos, resguardar los derechos y condiciones de cada uno sin verse afectado por su creencia, raza o ideología.

**Comunicación.**- manejo de una línea directa entre autoridades y colaboradores para facilitar el intercambio de ideas y fomentar el compañerismo.

**Responsabilidad.**- llevar con cuidado y atención las funciones de cada área o puesto de trabajo y ser responsable con las decisiones que se tomen dentro de ellas.

**Calidad.**- brindar un servicio con alta calidad educativa que se refleje en la mejora de los procesos artesanales.

### **2.03.02 Gestión Administrativa**

Es un conjunto de actividades que se realiza con el objetivo de dirigir una organización las cuales están enmarcadas en la planificación, organización y control, con el objetivo de obtener los resultados y metas propuestas por la empresa.

#### **2.03.02.01 Planeación**

Son los procesos en los cuales se determinan las actividades a realizarse en un periodo determinado con el propósito de alcanzar las metas.

**Tabla 9 Planeación**

ACTIVIDAD	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
PRESENTACION DEL PROYECTO	X								
ACEPTACION DEL PROYECTO		X					X		
LEGALIZACION DE PAPELES			X				X		
ORGANIZACIÓN				X	X				
APERTURA DEL NEGOCIO							X		
PUBLICIDAD						X	X	X	X

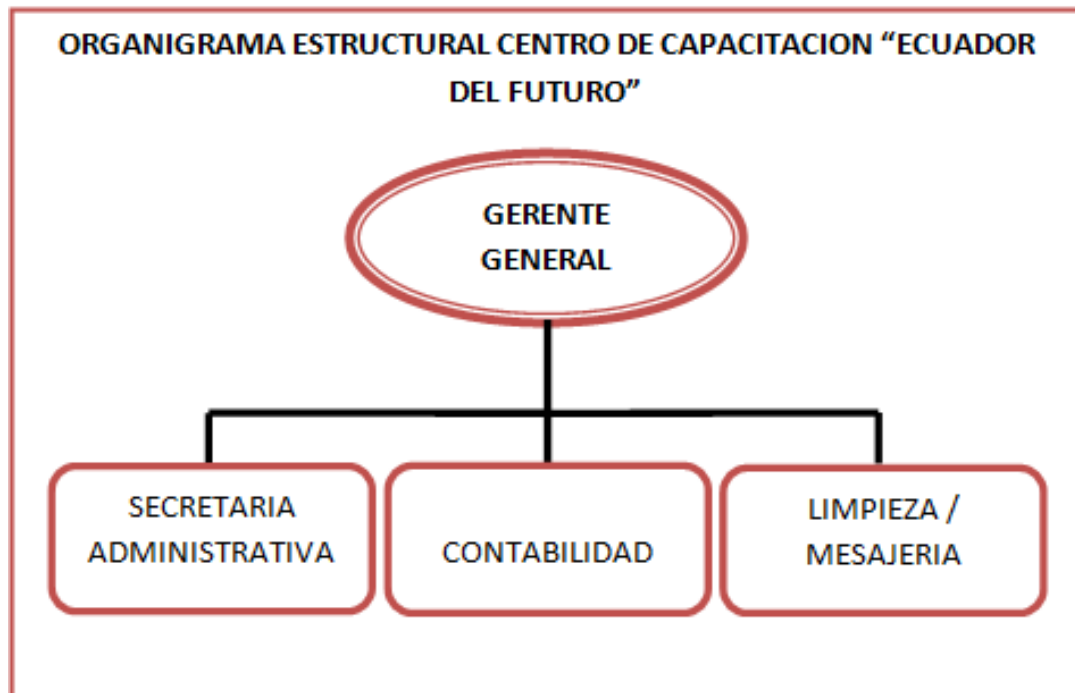
**Fuente:** Autoría propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

### 2.03.02.02 Organización

Es la determinación de funciones y actividades a ser ejecutadas por el personal de la empresa de acuerdo a las funciones predeterminadas teniendo como objetivo mantener el orden y la línea de autoridad.

### 2.03.02.02.01 Organigrama Estructural

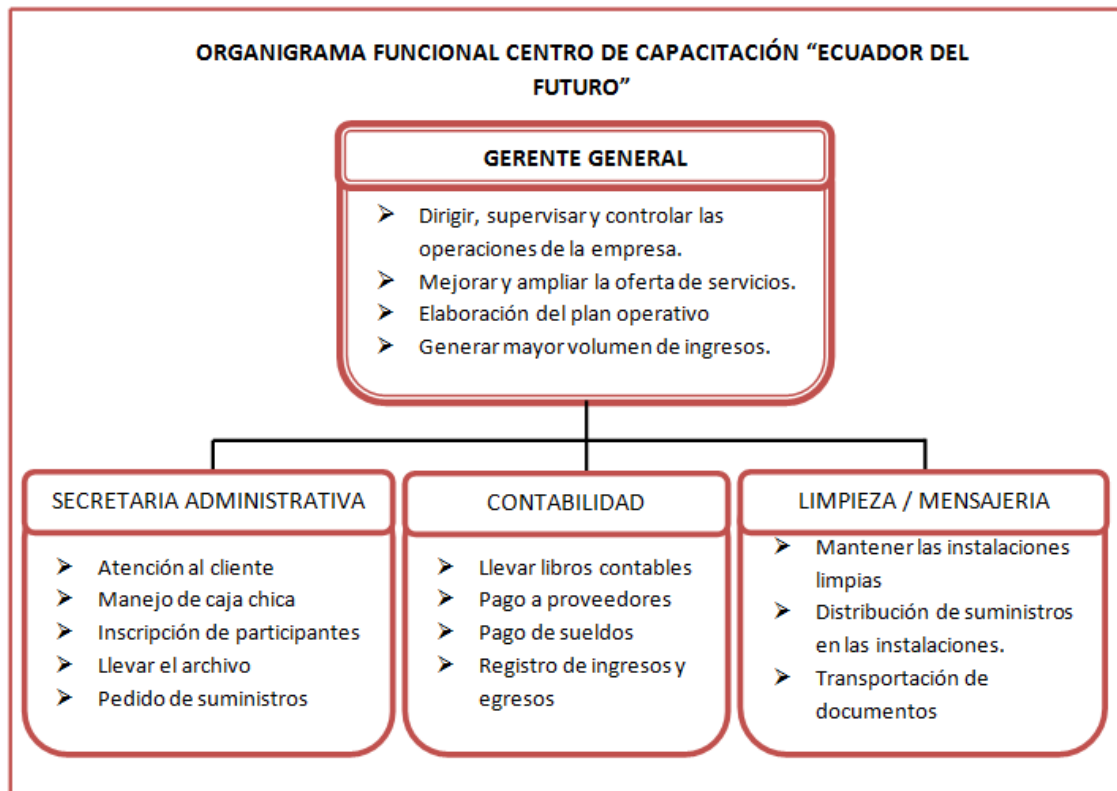


**Figura 3 Organigrama Estructural**

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

### 2.03.02.02.02 Organigrama Funcional



**Figura 4 Organigrama Funcional**

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

### 2.03.02.02.03 Descripción de cargos

#### ✓ Gerencia

1. Dirigir, supervisar y controlar las operaciones de la empresa verificando su eficiencia y eficacia de cada proceso.
2. Buscar una mejora continua en los procesos actuales y ampliar los servicios conforme a la necesidad del cliente.
3. Toma de decisiones en el área financiera y operacional que estén acopladas a la filosofía empresarial y los objetivos planteados.



4. Elaboración de planes operativos e informes económicos.
5. Realizar convenios con empresas o asociaciones.
6. Contratación de capacitadores y trabajadores en general
7. Seguimiento y actualización continua del pensum académico
8. Manejo de casos especiales y críticos de estudiantes.
9. Mantenimiento de relación directa con alianzas de microempresarios.
10. Apertura de nuevas alianzas con microempresas.

✓ **Secretaría Administrativa - Recepción**

1. Atención al cliente.
2. Inscripción de participantes
3. Manejo de caja chica.
4. Cobrar.
5. Llevar el archivo.
6. Emisión y recepción de facturas.
7. Clasificar y enviar correspondencia.
8. Llevar base de datos de clientes.
9. Pedido de suministros.

✓ **Contabilidad**

1. Verificación de datos correctos en las facturas.
2. Registro de las facturas emitidas por los proveedores.
3. Pago a proveedores.

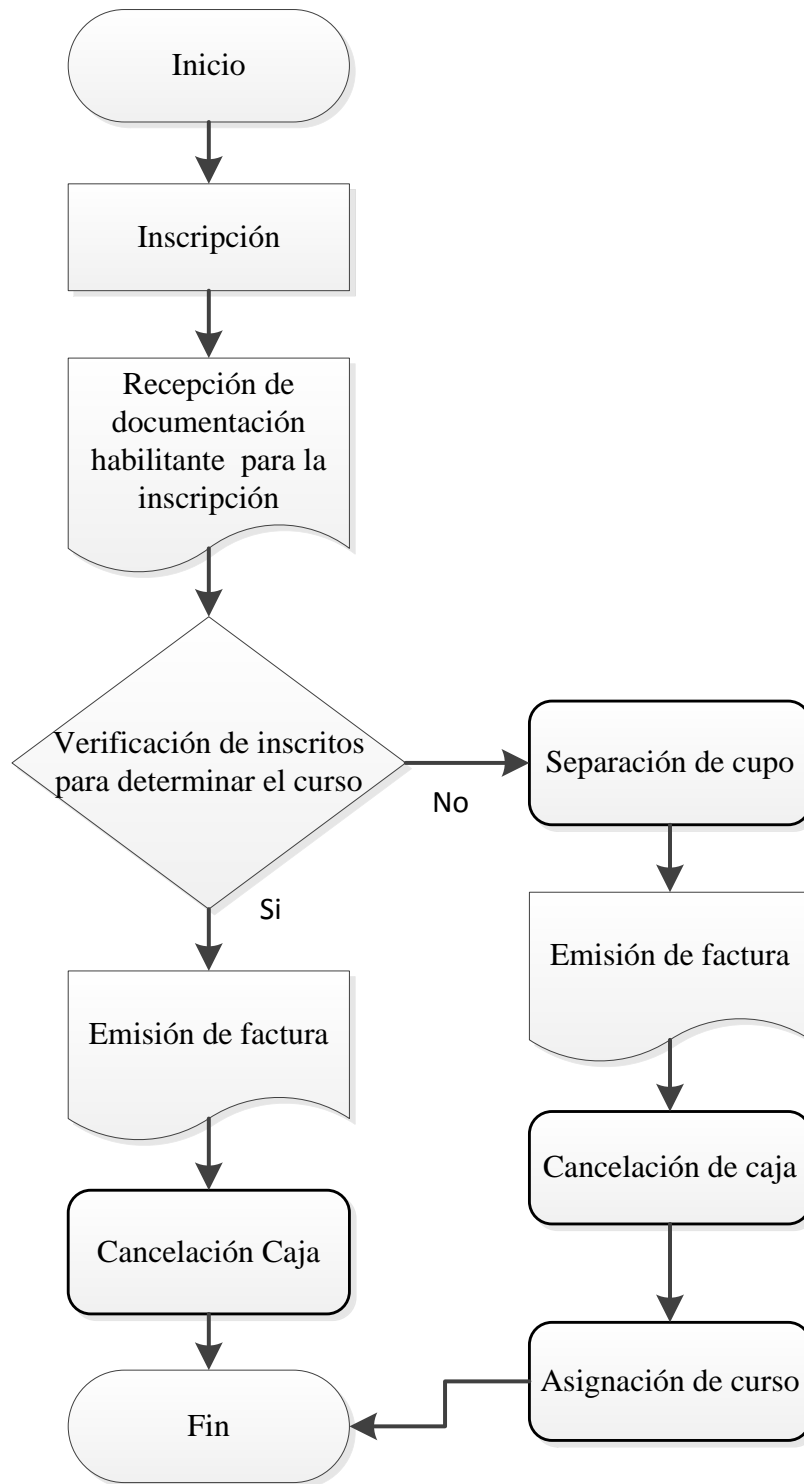
4. Pago a capacitadores.
5. Pago sueldos.
6. Llevar los libros generales de ingresos y gastos mensuales.

✓ **Limpieza / mensajería**

1. Limpieza de las instalaciones.
2. Distribución de los suministros
3. Transportación de documentación.

### **2.03.03 Gestión Operativa**

Es la realización de los procesos operativos que se llevan a cabo en una empresa como parte fundamental para el desarrollo y la consecución de los resultados.



**Figura 5 Flujo grama de Gestión Operativa**

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

Se determina en este flujo los principales procesos para la implementación de cada uno de los cursos que se otorgaran en el centro de capacitaciones, considerando que en el caso de que los clientes vayan en aumento se modificara según la necesidad.

### **2.03.04 Gestión Comercial**

#### **2.03.04.01 marketing mix 4Ps**

##### **Producto**

Para poder disponer de un producto de calidad en el centro de capacitaciones mantendremos personal capacitado y proveedores que actualicen de forma continua a los capacitadores y de esa forma ofertar cursos de calidad que apoyen al crecimiento profesional y técnico de los estudiantes en el área de recursos humanos.

##### **Precio**

Para establecer el precio de cada uno de los cursos dependerá del tiempo que dure y de los materiales que se utilicen siempre tomando en cuenta el estado económico de los participantes ya que está enfocado en la clase media y media baja.

## **Promoción**

El centro de capacitaciones utilizara todos los medios disponibles para promocionar los cursos tomando en cuenta que el medio de promoción no tiene que exceder el presupuesto mensual asignado, varios de los medios que podemos utilizar son el internet, volantes, banners, publicidad exterior en el centro de capacitación y redes sociales llegando a hacernos conocer en el mercado.

### **Estrategias:**

- Una vez al mes se conseguirán facturas de los precios que mantiene la competencia para ajustar los y ser competitivos.
- Se lanzará promociones con los cursos más solicitados y en la matrícula de los mismos se pagara una parte del valor de los cursos menos solicitados.
- En fechas de alta demanda se analizara un descuento adicional con el fin de captar mayor clientela en temporada alta.

## **Plaza**

La ubicación geográfica del centro de capacitaciones fue elegida estratégicamente ya que al hacer un análisis visual se puede determinar que la mayoría de negocios a los cuales nos enfocamos están ubicados en el norte de Quito, siendo la ubicación exacta el barrio de Cotocollao.

### 2.03.04.02 Logotipo y Slogan

Es la imagen o el conjunto de palabras con las que el cliente principal va a recordar la empresa; estos dos elementos son importantes ya que a través de ellos pueden conocer de una manera rápida y visual el concepto principal de la empresa.



**Figura 6 Logotipo**

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez



**Figura 7 Slogan**

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

## 2.4 FODA

**Tabla 10 FODA**

FODA							
Ambiente Externo							
INDICADORES	OPORTUNIDADES			AMENAZAS			
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja	
PIB	X						
Inflación			X				
Tasa de interés Activa	X						
Tasa de interés Pasiva						X	
Riesgo País				X			
Desempleo				X			
PEA	X						
Legal	X						
Tecnológico	X						
Clientes	X						
Proveedores			X				
Competidores	X						
Ambiente Interno							
INDICADORES	FORTALEZAS			DEBILIDADES			
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja	
Filosofía Corporativa	X						
Gestión Administrativa		X					
Gestión Operativa		X					
Gestión Comercial			X				

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

## CAPÍTULO III

### 3. ESTUDIO DE MERCADO

#### 3.01 Análisis del Consumidor

“El concepto de comportamiento del consumidor significa aquella actividad interna o externa del individuo o grupo de individuos dirigida a la satisfacción de sus necesidades mediante la adquisición de bienes o servicios”. (Arellano, 2002, pág. 15)

- **Objetivo general del estudio**

El objetivo general del estudio es reconocer e identificar el mercado objetivo verificando claramente los gustos y preferencias de los clientes potenciales, es decir llegar al consumidor con objetividad y con visión clara de la necesidad que ellos tienen para brindarles un buen servicio.

- **Objetivos específicos del estudio**



- ✓ Determinar el mercado al cual va dirigido el servicio mediante encuestas
- ✓ Determinar el comportamiento y costumbres del consumidor.
- ✓ Determinar el target al que va dirigido el servicio.
- ✓ Establecer las características geográficas y demográficas para la segmentación del mercado.

- **Segmentación del mercado**

Las variables de segmentación del mercado a considerar en este proyecto son: geográficas, demográficas, de conducta y pictográficas, los cuales permitirán conocer a profundidad el entorno en el que se desarrolla el mercado objetivo.

**Tabla 11 Segmentación del Mercado**

<b>Características Geográficas</b>	<b>Características Demográficas</b>	<b>Características Conductuales</b>	<b>Características Pictográficas</b>
Pichincha	Hombres y Mujeres	Respeto	Clase social media
Quito	174128 según INEC hasta el 2015	Lealtad	Estilos de vida moderna
Cotacollao	Sector de Cotacollao	Responsabilidad	Emprendedores
Espinoza Polit y Av. La Prensa	Nacionalidad Ecuatoriana	Honestidad	Con valores morales

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

### 3.01.01 Determinación de la Población y Muestra

Para la determinación de la población y muestra es necesario tomar datos que validen el número de microempresas a nivel de la provincia de Pichincha, del cual se tomara la muestra.

Según datos del INEC, en la provincia de Pichincha existe una población de 174.128 microempresas, a la cual está orientado el servicio, con ubicación en la parroquia de Cotocollao.

#### 3.01.01.01 Población

La población está conformada por individuos con características y fenómenos comunes que se limitan por un elemento de estudio "Población (o universo): Es el conjunto de individuos que tienen ciertas características o propiedades que son las que se desea estudiar. (Icart, Fuentelsaz, & Pulpón, 2006)

**Tabla 12 Población**

<b>Descripción</b>	<b>Provincia</b>	<b>Casos</b>
Microempresa	Pichincha	174,128
<b>TOTAL</b>		<b>174,128</b>

**Fuente:** INEC

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

**Análisis.** La Población del presente proyecto se ha determinado de los datos obtenidos de la página de información pública de demandantes que tienen una determinada característica común, en este caso las microempresas de la provincia de Pichincha las mismas estudian y dan origen a los datos de la investigación

### 3.01.01.02 Muestra

“La muestra es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico”. (Tamayo, 1997, pág. 38)

Para poder determinar la muestra del presente proyecto se ha tomado un subconjunto de microempresas a nivel de Pichincha, procurando que sea válida y confiable aplicando la fórmula siguiente:

**Tabla 13 Simbología de la fórmula para la muestra**

Simbología	Significado	Valor
N	Muestra	?
N	Población que se tomará en cuenta	174,13
E	Margen de error	5%
P	Posibilidad Éxito - aceptación deseada del servicio	50%
Q	Posibilidad Fracaso	50%
Z	Nivel de confianza Si $Z=1,96$ el porcentaje de confiabilidad es de 95%	95% =1.96

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

### 3.01.01.02.01 Fórmula para identificar La Muestra

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

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

$$n = \frac{174.128 * 0.5 * 0.5 * 1.96^2}{(174.128 - 1) 0.05^2 + 0.5 * 0.5 * 1.96^2}$$

$$n = \frac{167.232,5312}{436,2779}$$

$$n = 383.32$$

**Análisis.\_** Según el dato obtenido es necesario realizar un estudio en 383 microempresas, donde se obtendrá los datos primarios y secundarios de los potenciales clientes, para lo cual se aplicará el método de encuestas para la recolección de información.

### **3.01.02 Técnicas de la obtención de la información**

“Las técnicas son los medios empleados para recolectar información, entre las que destacan la observación, cuestionario, entrevistas, encuestas”. (Peñuelas, 2008, pág. 10)

Las técnicas para la obtención de información son herramientas que se utilizan para investigar obteniendo una gran información acerca de costumbres y comportamientos la cual servirá para tomar decisiones profesionales, estos resultados pueden ser tanto cualitativos como cuantitativos.

La técnica que se realizó para la obtención de información fue la técnica de la encuesta.

#### **3.01.02.01 La Encuesta**

Para el presente proyecto se determinó realizar encuestas a los propietarios de las microempresas y a sus colaboradores dentro de Pichincha para poder evidenciar la demanda y la oferta del servicio de capacitación, apegándose a las respuestas veraces y dándoles valor a las mismas.

**CENTRO DE CAPACITACIÓN ECUADOR DEL FUTURO**

**Indicaciones: lea determinadamente y marque con una " X " en el casillero que usted considere se apegue a su preferencia.**

**Sexo:** Femenino  Masculino

**Edad:** 15-25  26-36  37 en adelante

1. ¿Conoce el beneficio de recibir una capacitación?

Sí  No

2. ¿Conoce o ha escuchado de centros de capacitación?

Sí  No

3. ¿Con que frecuencia a recibido capacitaciones?

1-2 veces al año  3-4 veces al año  5 o más veces al año

Ninguna

4. ¿Ha recibido capacitación en su trabajo?

Sí  No

5. ¿Le gustaría capacitarse en el área de Recursos Humanos o que su personal se capacite en la misma?

Sí  No

6. ¿A través de que medio le gustaría conocer el programa de capacitaciones?

Facebook  Mail  Televisión  Radio  Volantes

7. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir para recibir capacitaciones?

De 50-70 dólares  De 70-90 dólares  Más de 100 dólares

8. ¿En qué horario es más conveniente para usted?

Mañana  Tarde  Noche

10. ¿Qué tipo de capacitación en talento humano le gustaría aprender o conocer más a profundidad?

Pausas activas  Técnicas de selección de personal

Técnicas de reclutamiento  Evaluación de desempeño

Elaboración de nómina  Legislación laboral

### 3.01.03 Análisis de la Información

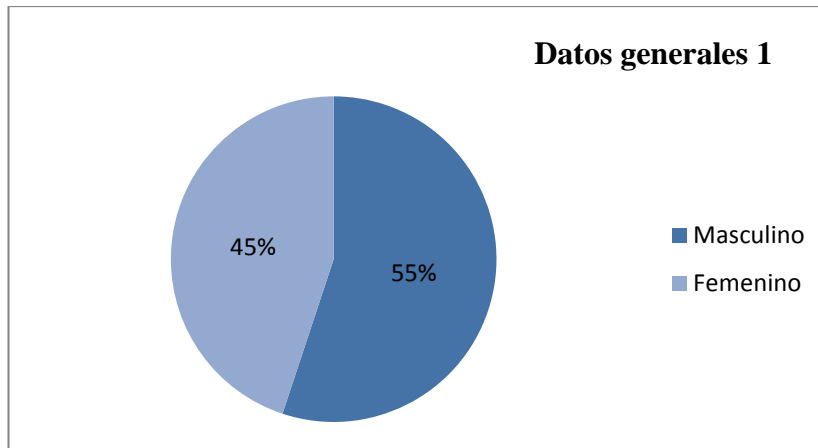
Con la culminación de las encuestas se procede a extraer la información necesaria y válida para ser uso de análisis y tabularlas de una manera gráfica y a través de tablas para facilitar su información e interpretación.

**Tabla 14 Datos Generales 1**

Opciones	Encuestados	Porcentaje
Masculino	211	55%
Femenino	172	45%
Total	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez



**Figura 8 Datos Generales 1**

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

**Análisis.\_** De los datos generales se obtiene que del total de la muestra a ser estudiada un 45% son mujeres y un 55% hombres, resultando el mayor porcentaje corresponden al sexo masculino.

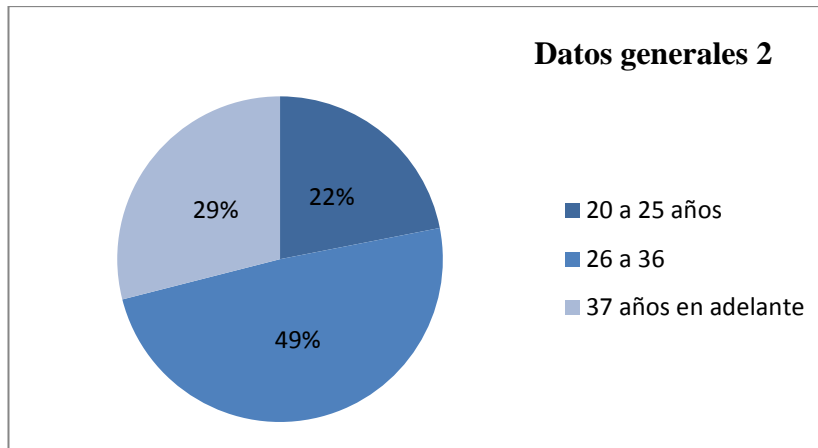
**Tabla 15 Datos Generales 2**

Opciones	Encuestados	Porcentaje
20 a 25 años	84	22%
26 a 36 años	188	49%
37 años en adelante	111	29%
<b>Total</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez





**Figura 9 Datos Generales 2**

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

**Análisis.**\_ De acuerdo a los datos obtenidos se puede visualizar que el mayor porcentaje de edad de microempresarios encuestados es de 26 a 36 años de edad seguido por los que oscilan en 37 años en adelante.

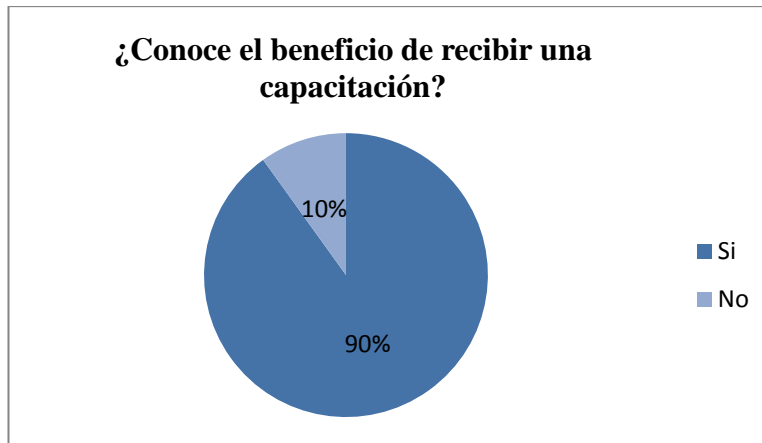
**Pregunta 1.** ¿Conoce el beneficio de recibir una capacitación?

**Tabla 16 Pregunta 1**

Opciones	Encuestas	Porcentaje
Si	345	90%
No	38	10%
<b>Total</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez



**Figura 10 Pregunta 1**

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

**Análisis.**\_ De acuerdo a los resultados conseguidos de las encuestas realizadas a los clientes se obtiene que un 90% de ellos conocen el beneficio de las capacitaciones, seguido de un 10% que no conocen de la misma.

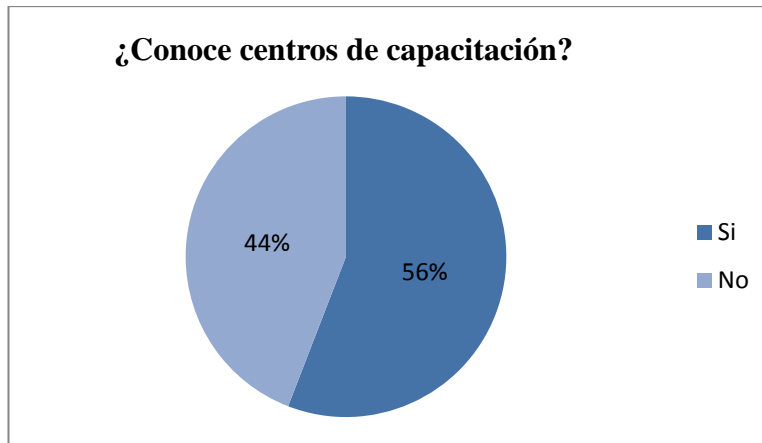
**Pregunta 2.** ¿Conoce o ha escuchado de centros de capacitación?

**Tabla 17 Pregunta 2**

Opciones	Encuestas	Porcentaje
Si	214	56%
No	169	44%
<b>Total</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez



**Figura 11 Pregunta 2**

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

**Análisis.**\_ De las encuestas realizadas a los clientes, se obtiene que en un 56% conocen centro de capacitación y un 44% no conocen ni han escuchado de los mismos.

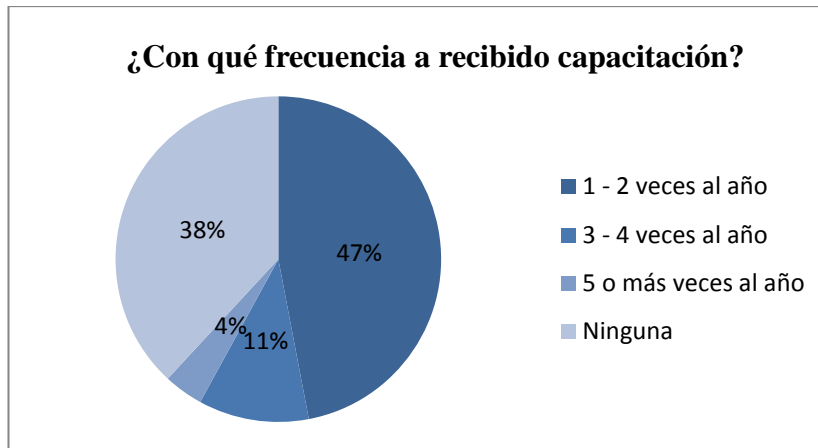
**Pregunta 3.** ¿Con que frecuencia ha recibido capacitaciones?

**Tabla 18 Pregunta 3**

Opciones	Encuestados	Porcentaje
1 - 2 veces al año	180	47%
3 - 4 veces al año	42	11%
5 o más veces al año	15	4%
Ninguna	146	38%
<b>Total</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez



**Figura 12 Pregunta 3**

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

**Análisis.** Mediante este resultado presentado se puede determinar que la frecuencia de capacitación es de 1 a 2 veces al año con un 47%, seguido de ninguna capacitación en el año el cual representa un 38%.

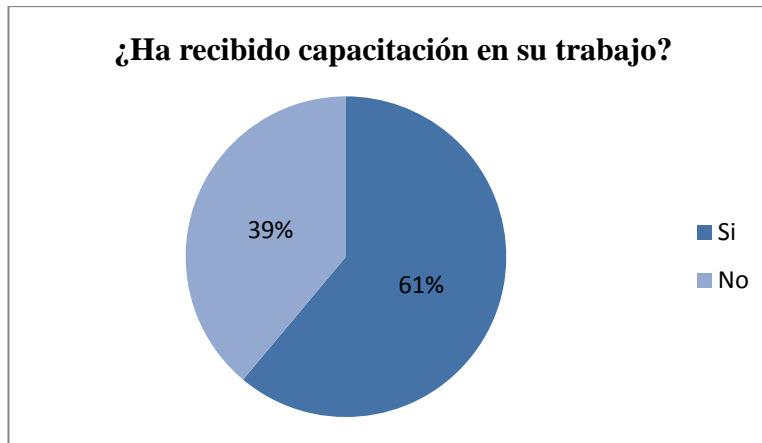
**Pregunta 4.** ¿Ha recibido capacitación en su trabajo?

**Tabla 19 Pregunta 4**

Opciones	Encuestados	Porcentaje
Si	234	61%
No	149	39%
<b>Total</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez



**Figura 13 Pregunta 4**

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

**Análisis.**\_ De acuerdo con el resultado obtenido se puede evidenciar que un 61% ha recibido capacitación en su trabajo versus un 39% que no lo ha recibido en su área laboral.

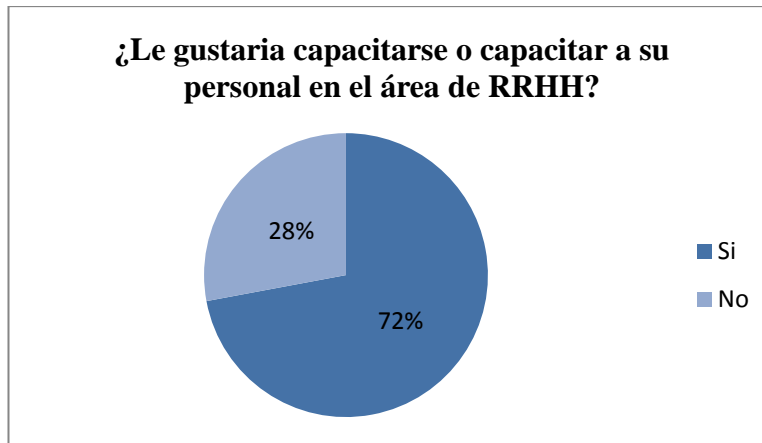
**Pregunta 5.** ¿Le gustaría capacitarse en el área de Recursos Humanos o que su personal se capacite en la misma?

**Tabla 20 Pregunta 5**

Opciones	Encuestados	Porcentaje
Si	276	72%
No	107	28%
<b>Total</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez



**Figura 14 Pregunta 5**

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

**Análisis.** El resultado obtenido, indica que un 72% está dispuesto a capacitarse en el área de recursos humanos o capacitar a su personal.

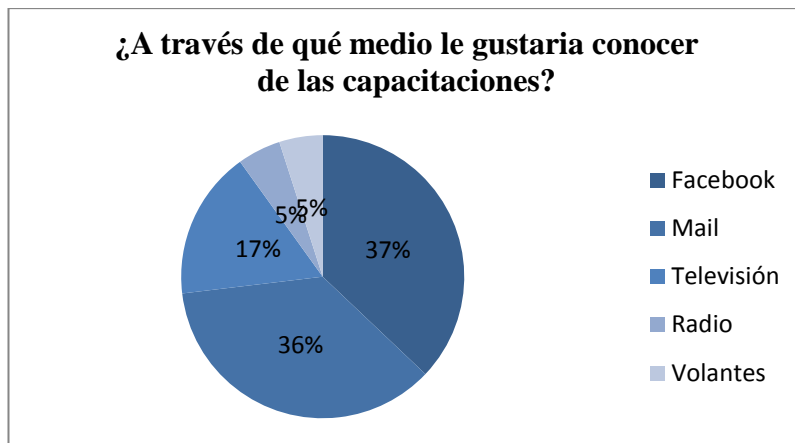
**Pregunta 6.** ¿A través de qué medio le gustaría conocer el programa de capacitación?

**Tabla 21 Pregunta 6**

Opciones	Encuestas	Porcentaje
Facebook	142	27%
Mail	138	35%
Televisión	65	21%
Radio	19	9%
Volantes	19	8%
<b>Total</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez



**Figura 15 Pregunta 6**

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

**Análisis.**\_ De acuerdo a los resultados obtenidos se puede visualizar la preferencia de medio en las que les gustaría conocer de las capacitaciones, siendo la primera opción el Facebook con un 37%, seguido del mail con un 36%.

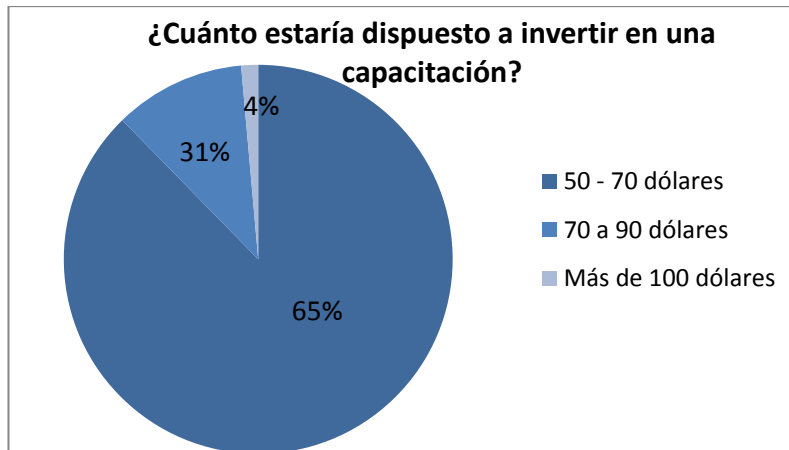
**Pregunta 7** ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir para recibir capacitaciones?

**Tabla 22 Pregunta 7**

Opciones	Encuestados	Porcentaje
50 - 70 dólares	249	65%
70 - 90 dólares	119	31%
Más de 100 dólares	15	4%
<b>Total</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez



**Figura 16 Pregunta 7**

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

**Análisis.** De acuerdo a los resultados conseguidos se visualiza la inclinación de precio con un 65% a la primera opción de \$50 a \$70 vs un 31%, a la segunda opción, siendo elegidos los precios más económicos.

**Pregunta 8** ¿En qué horario es más conveniente para usted?

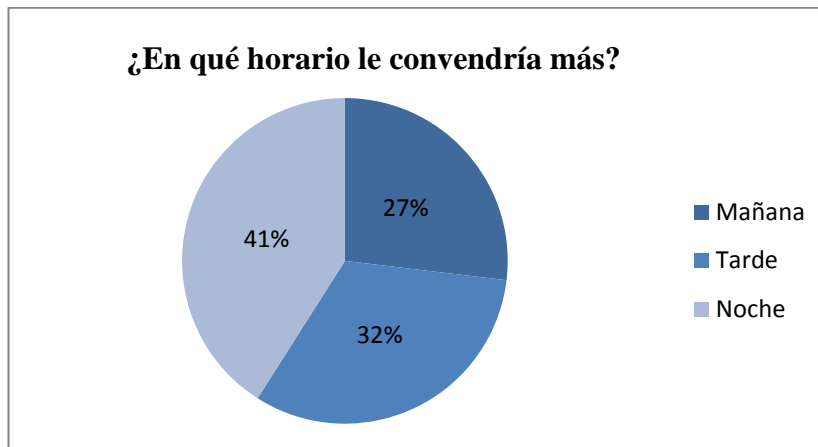
**Tabla 23 Pregunta 8**

Opciones	Encuestas	Porcentaje
Mañana	103	27%
Tarde	123	32%
Noche	157	41%
<b>Total</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez





**Figura 17 Pregunta 8**

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

**Análisis.** Los resultados obtenidos, definen el horario de preferencia siendo este en la noche con 41% seguido del 32% en el horario de la tarde.

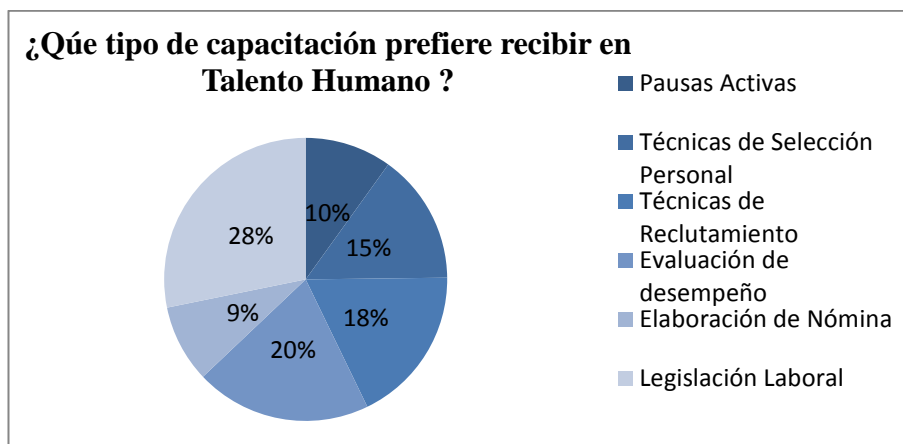
**Pregunta 9.** ¿Qué tipo de capacitación en talento humano le gustaría aprender o conocer más a profundidad?

**Tabla 24 Pregunta 9**

Opciones	Encuestados	Porcentaje
Pausas Activas	38	10%
Técnicas de Selección Personal	57	15%
Técnicas de Reclutamiento	69	18%
Evaluación de Desempeño	77	20%
Elaboración de Nómina	34	9%
Legislación Laboral	108	28%
<b>Total</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez



**Figura 18 Pregunta 9**

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

**Análisis.\_** Mediante estos resultados se establece las principales exigencias de los consumidores al adquirir las capacitaciones en este caso un 28% de las exigencias es el curso de legislación laboral seguido de un 20% en evaluación de desempeño

### 3.02 La Oferta

“Cantidad de bienes o servicios o en un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado”. (Urbina B. , 2001, pág. 43)

#### 3.02.01 Oferta actual

Para el presente proyecto es importante conocer y analizar la oferta actual que se encuentra dentro de la provincia de Pichincha, los cuales brinden el servicio de capacitación en el área de recursos humanos, para ello se evaluara tomando el dato de la demanda proyectada.

**Tabla 25 Oferta Actual**

<b>Oferta Actual</b>			
<b>Año</b>	<b>Demanda proyectada</b>	<b>Aceptación de la competencia (%)</b>	<b>Oferta proyectada</b>
2018	197.398	0.7200	142.127

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

La oferta actual es de 142.127 para el servicio de capacitación en el área de recursos humanos.

### **3.02.02 Oferta Proyectada**

Para realizar la proyección de la oferta se toma en cuenta el porcentaje de la muestra donde los consumidores manifiestan la necesidad de recibir el servicio de capacitación el cual es de 72%. Se podrá conocer el número de oferentes según el crecimiento del PIB del sector.

**Tabla 26 Oferta Proyectada**

<b>Proyección de la Oferta</b>			
<b>Año</b>	<b>Demanda Proyectada</b>	<b>Aceptación de la Competencia (%)</b>	<b>Oferta Proyectada</b>
2019	661.285	0.7200	476.125
2020	2.215.304	0.7200	1.595.019
2021	7.421.269	0.7200	5.343.314
2022	24.861.252	0.7200	17.900.102
2023	83.285.195	0.7200	59.965.341

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

### **3.03 Demanda**

“Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”. (Urbina B. , 2001, pág. 17)

#### **3.03.01 Demanda actual**

Para poder determinar la demanda actual se utilizara el valor proporcionado de la técnica de obtención de datos a través de las encuestas realizadas, los cuales reflejan la aceptación y la frecuencia del consumo.

**Tabla 27 Demanda actual**

<b>Demanda Actual</b>			
<b>Año</b>	<b>Demanda</b>	<b>Tasa de Crecimiento Poblacional</b>	<b>Demanda Proyectada</b>
2017	58.925	3.35	197.398

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

### 3.03.02 Demanda Proyectada

La proyección de la demanda del proyecto se realiza en base a la tasa de crecimiento poblacional de las microempresas en la provincia de Pichincha, proyectando para cinco años.

**Tabla 28 Demanda Proyectada**

<b>Proyección de la Demanda</b>			
<b>Año</b>	<b>Demanda</b>	<b>Tasa de Crecimiento Poblacional</b>	<b>Demanda Proyectada</b>
2019	197.398	3,35	661,285
2020	661.285	3,35	2.215.304
2021	2.215.304	3,35	7.421.269
2022	7.421.269	3,35	24.861.252
2023	24.861.252	3,35	83.285.195

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

### 3.04 Balance Oferta - Demanda

La oferta y la demanda es el conocimiento proyectado que permitirá mantenerse al tanto sobre la demanda posible del proyecto, para poder determinar la parte del mercado podrá corresponder de la siguiente manera:

- ✓ Estimar la demanda insatisfecha, la cual es igual a la demanda proyectada menos la capacidad productiva actual.
- ✓ Encontrar la demanda proyectada menos la capacidad futura prevista.
- ✓ Calcular la demanda proyectada menos la capacidad usada actualmente

**Tabla 29 Demanda Insatisfecha**

<b>Calculo Demanda Insatisfecha</b>			
<b>Año</b>	<b>Demanda proyectada</b>	<b>Oferta Proyectada</b>	<b>Demanda Insatisfecha (DP-OP)</b>
2019	661.285	476.125	185.160
2020	2.215.304	1.595.019	620.285
2021	7.421.269	5.343.314	2.077.955
2022	24.861.252	17.900.102	6.961.151
2023	83.285.195	59.965.341	23.319.855

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

## CAPÍTULO IV

### 4. ESTUDIO TÉCNICO

“El estudio técnico constituye el núcleo ya que todos los demás estudios derivados dependen de él y en cualquier fase del proyecto es importante saber si es técnicamente factible”. (Erossa, 2004, pág. 98)

El estudio técnico ayuda a determinar los elementos que se requieren para una óptima productividad, así mismo analiza las capacidades de operación y los recursos a utilizarse de manera eficiente.

Para el presente proyecto se requiere:

- Recursos humanos (Personal calificado en las áreas a desarrollar)

- Equipos tecnológicos
- Recursos financiero
- Recursos materiales
- Suministros y enseres de oficina, otros

#### 4.01 Tamaño del Proyecto

El tamaño depende de la magnitud, la naturaleza y el tipo de proyecto que se esté formulando, pues cada proyecto tiene características particulares que, al final, limitaran su tamaño. La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta, principalmente en su incidencia sobre la estimación de las inversiones y de los costos y, por lo tanto, sobre el cálculo de la rentabilidad. (Posas, 2007, pág. 117)

Para la implementación del Centro de Capacitaciones “Ecuador del Futuro” se cuenta con un espacio físico de 131.90 m<sup>2</sup>, los mismos que serán distribuidos de la siguiente manera:

- 1 Oficina para gerencia 10.22 m<sup>2</sup>
- 1 Oficina para contabilidad 8.82 m<sup>2</sup>
- Recepción 25.80 m<sup>2</sup>
- Sala de reuniones 18.37 m<sup>2</sup>
  
- 4 Aulas

Planta baja

- ✓ 1 Aula de 33.16 m<sup>2</sup> capacidad para 24 personas.



1 piso

- ✓ 1 Aula de 46.57 m<sup>2</sup> capacidad para 32 personas.
- ✓ 2 Aula de 29.25 m<sup>2</sup> capacidad para 20 personas.

➤ 4 baterías sanitarias

Planta baja

- ✓ 1 para el área Administrativa de 3.42 m<sup>2</sup>
- ✓ 1 para visitas y estudiantes 3.42 m<sup>2</sup>

1 piso

- ✓ 2 para estudiantes de 7.02 m<sup>2</sup>.

#### **4.01.01 Capacidad Instalada**

“La capacidad instalada máxima de bienes y servicios que pueden que pueden obtenerse de las plantas y equipos de una empresa por unidad de tiempo, bajo condiciones tecnológicas dadas”. (Sepúlveda, 2004, pág. 43)

**Tabla 30 Capacidad Instalada**

Capacidad instalada	Servicios de Capacitación
# de capacitadores	3 (por 4 horas diarias) equivalentes a 6 horas pedagógicas
Capacidad P. diaria	Lunes a Viernes 4 horas (2 Horas mañana y 2 horas tarde) Sábado 5 horas
Capacidad P. mensual	Lunes a Viernes 80 horas Sábados 20 horas
Capacidad P. anual	Lunes a viernes 880 horas Sábados 200 horas
Precio x hora	\$1,875 * 40h mes = \$75
Total	2.025 anual

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

#### 4.01.02 Capacidad Óptima

“Para determinar la capacidad óptima de la planta es necesario conocer con mayor precisión tiempos predeterminados o tiempos y movimientos del proceso”. (Urbina G. B., 2006, pág. 75)

**Tabla 31 Capacidad Óptima**

Capacidad Óptima	Servicios de Capacitación
# de Trabajadores	3 (por 4 horas diarias)
Capacidad P. diaria	Lunes a Viernes 4 horas (2 Horas mañana y 2 horas tarde) Sábado 5 horas
Capacidad P. mensual	Lunes a Viernes 80 horas Sábados 20 horas
Capacidad P. anual	Lunes a viernes 880 horas Sábados 200 horas
Aceptación	72%
Total	777.6
Frecuencia	47%
Total	365.47
Precio x hora	\$1,875
Total	685,26

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

## 4.02 Localización

El respectivo análisis permitirá conocer en donde se establecerá el negocio tanto macro como micro, determinando un lugar estratégico y de acuerdo a la necesidad de la empresa.

### 4.02.01 Macro Localización

La macro localización es el lugar en general donde se ubicará la empresa, analizado todas las opciones y donde se encuentre la mayor ganancia.

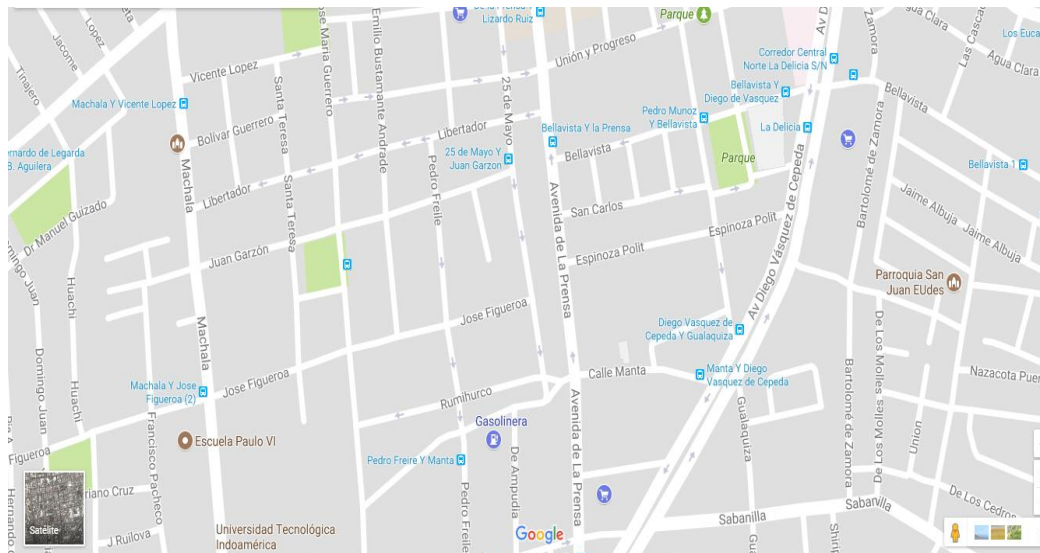
En este caso el “Centro de Capacitación Ecuador del futuro” se encuentra ubicada en el Ecuador, provincia de Pichincha, ciudad de Quito.

**Tabla 32 Macro localización**

País	Provincia	Ciudad	Parroquia
Ecuador	Pichincha	Quito	Cotocollao

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Rodríguez



**Figura 19 Macro Localización**

Fuente: Google Maps

Elaborado por: Google Maps

#### 4.02.02 Micro Localización

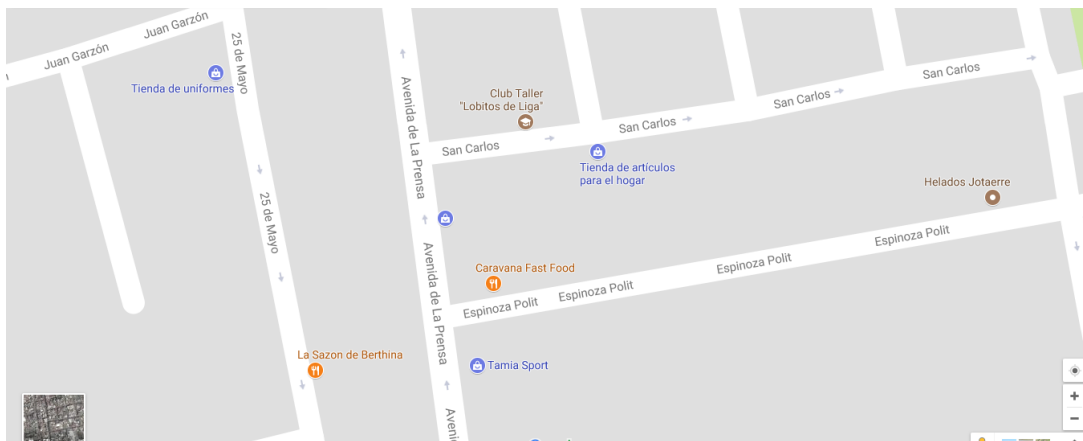
Se elige el lugar exacto en donde se va a ubicar la empresa después de haber analizado algunas opciones, y habiendo elegido el más propicio para la implementación y funcionamiento del proyecto.

**Tabla 33 Micro Localización**

País	Provincia	Ciudad	Parroquia	Calles
Ecuador	Pichincha	Quito	Cotocollao	Av. La Prensa y Espinoza Polit

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez



**Figura 20 Micro Localización**

**Fuente:** Google Maps

**Elaborado por:** Google Maps

El “Centro de Capacitación Ecuador del Futuro” estará ubicado en la Av. De la Prensa y Espinoza Polit siendo un sector comercial y con crecimiento micro empresarial.

#### 4.01.04 Localización Óptima

La localización óptima es un estudio previo que se realiza con todas las opciones de calles y terrenos que se encuentren en el sector previamente seleccionado para

determinar el lugar geográfico en el que se ubicará la empresa, analizando los factores relevantes y significativos para obtener un funcionamiento adecuado y su mayor rentabilidad.

**Tabla 34 Localización Óptima**

FACTORES RELEVANTES	PONDERACIÓN	AV. LA PRENSA Y ESPINOZA POLIT		AV LA PRENSA Y LA OFELIA		AV LA PRENSA Y LUIS TUFIÑO	
		CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA
Instituciones Financieras	0.20	8	<b>1.6</b>	5	<b>1</b>	4	<b>0.8</b>
Parqueaderos	0.1	8	<b>0.8</b>	5	<b>0.5</b>	7	<b>0.7</b>
Arriendos	0.15	7	<b>1.05</b>	7	<b>1.05</b>	6	<b>0.9</b>
Competencia	0.15	7	<b>1.05</b>	8	<b>1.2</b>	8	<b>1.2</b>
Servicios Básicos	0.1	8	<b>0.8</b>	8	<b>0.8</b>	6	<b>0.6</b>
Transporte	0.20	10	<b>2</b>	9	<b>1.8</b>	7	<b>1.4</b>
Seguridad	0.1	5	<b>0.5</b>	6	<b>0.6</b>	7	<b>0.7</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>7.8</b>		<b>6.95</b>		<b>6.30</b>

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

La matriz de localización óptima se realizó en tres vías seleccionadas para el estudio, los factores relevantes son las Instituciones financieras, parqueaderos, arriendos, competencia, servicios básicos, transporte y seguridad, con su análisis se ha determina la implementación del centro de capacitación en la calle Espinoza Polit y av. la prensa en el sector de Cotocollao.

#### 4.03 Ingeniería del Proyecto

El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del

proceso, adquisición de equipos y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura de organización y jurídica que habrá de tener la planta productiva. (Baca, 2001)

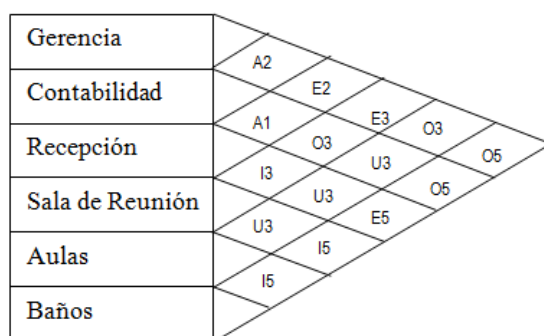
Para determinar una correcta distribución de las instalaciones del centro de Capacitación Ecuador del Futuro se utilizará la matriz SLP (Systematic Layout Plannig) que permitirá conocer la importancia y la cercanía correcta para un buen funcionamiento.

**Tabla 35 Grados y Razones de Cercanía**

	<b>Razones</b>	<b>Relación de Proximidad</b>
1	Por Gestión Administrativa	A Absolutamente necesario
2	Por secuencia de Trabajo	E Especialmente importante
3	Por Necesidad	I Importante
4	Por Ruido	O Cercanía Ordinaria
5	Por Higiene	U Sin importancia
6	Por Seguridad	X Indeseable

**Fuente:** Gabriel Baca Urbina

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez



**Figura 21 Matriz SLP**

**Fuente:** Gabriel Baca Urbina

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

#### **4.03.01 Descripción de las instalaciones del proyecto**

##### **1.- Gerencia**

El área de gerencia estará ubicada en la planta baja en un espacio de 10.22 m<sup>2</sup> en donde se asignará una oficina para el gerente la cual será ocupada por la propietaria del Centro de Capacitaciones, por lo que se pone una cercanía de Absolutamente necesario por secuencia de trabajo.

##### **2.- Contabilidad**

El área de contabilidad estará ubicada en la planta baja con un espacio de 8.82 m<sup>2</sup> tendrá una oficina para la contadora, la que tendrá una cercanía de absolutamente necesario por secuencia de trabajo ya que la contadora deberá pasara los informes al gerente y se harán transacciones con la autorización del mismo.

##### **3.- Recepción**

Ocupará un espacio de 25.80 m<sup>2</sup> en donde cuenta con un escritorio equipado para brindar la atención apropiada al cliente, adicional cuenta con una sala de espera y con espacios para dispensadores de snacks y bebidas para brindar comodidad al cliente y



a los estudiantes que deseen hacer uso de ellos, se le da una cercanía de Absolutamente necesario por gestión administrativa con el área de contabilidad ya que comparten información y ciertas, con el área de gerencia tiene una cercanía especialmente importante por secuencia de trabajo.

#### **4.- Sala de Reunión**

La sala de Reunión ocupa un espacio de  $m^2$  la cual tiene una cercanía Importante por necesidad con recepción, cercanía ordinaria por necesidad con contabilidad y especialmente importante por necesidad con gerencia.

#### **5.- Aulas**

Las aulas ocupan espacios de diferentes medidas, de acuerdo a la capacidad de cada uno de ellos se le da una cercanía sin importancia por necesidad con el área de recepción, contabilidad y sala de reuniones, con gerencia se le da una cercanía ordinaria por necesidad.

#### **6.- Baños**

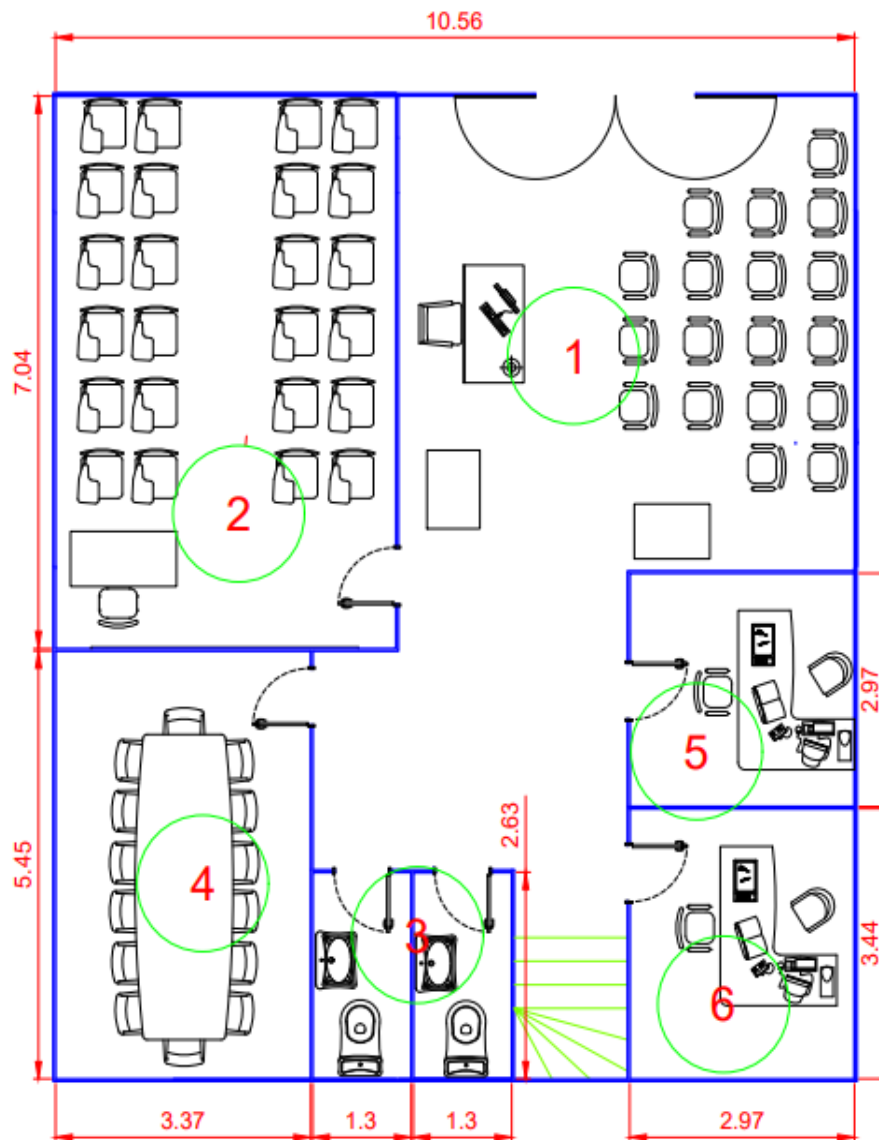
Los baños cuentan con espacios de medidas distintas, se le da una cercanía importante por higiene con la sala de reuniones y con las aulas, especialmente importante por higiene con recepción ya que es de uso para los clientes y se le da una cercanía ordinaria por higiene con contabilidad y con gerencia.

#### **4.03.02 Definición del bien o servicio**

El servicio de centro de capacitación Ecuador del Futuro radica en brindar capacitaciones en el área de talento humano a las microempresas, tanto al personal que se desarrolle en esta área como a los gerentes que tengan la necesidad de aprender o afirmar conocimientos, a través de un pensum técnico y actual que ayude a obtener una mejora continua en el manejo del personal a cargo incrementando así la productividad de la empresa y la fidelización y compromiso de sus colaboradores.

#### **4.03.03 Distribución de la planta**

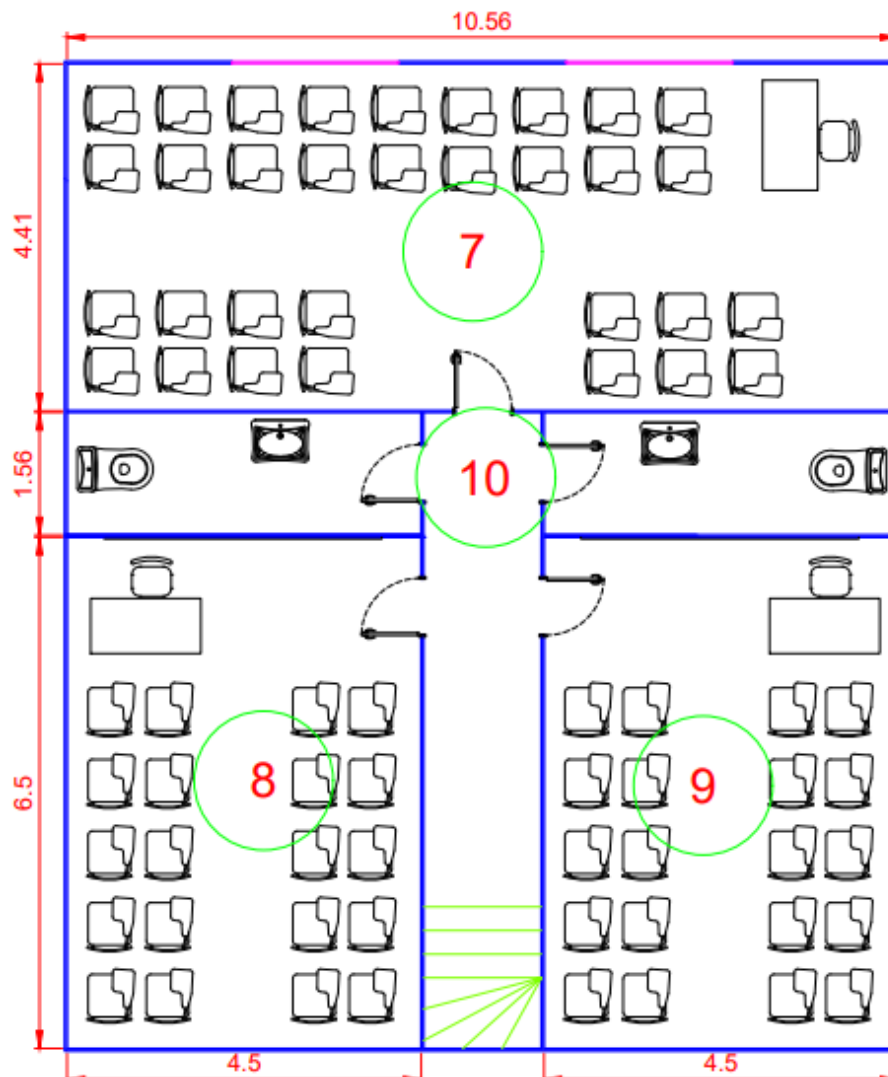
La distribución de la planta consiste en la ordenación física de los factores y elementos industriales que participan en el proceso productivo de la empresa, en la distribución del área, en la determinación de las figuras, formadas relativas y ubicación de los distintos departamentos. (David de la Fuente García & Fernández Quesada, 2005, pág. 3)



**Figura 22 Distribución de la Planta Primer Piso**

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez










**Figura 23 Distribución de la Planta Segundo Piso**

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

#### 4.03.04 Proceso Productivo

El proceso productivo es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de los insumos y se identifica como la transformación de una serie de insumos y convertirlos en productos terminados. (Urbina G. B., 2006, pág. 76)

Símbolo	Significado	¿Para que se utiliza?
	<b>Origen</b>	Este símbolo sirve para identificar el paso previo que da origen al proceso, este paso no forma en sí parte del nuevo proceso.
	<b>Operación</b>	Indica las principales fases del proceso, método o procedimiento. Hay una operación cada vez que un documento es cambiado intencionalmente en cualquiera de sus características.
	<b>Inspección</b>	Indica cada vez que un documento o paso del proceso se verifica, en términos de: la calidad, cantidad o características. Es un paso de control dentro del proceso. Se coloca cada vez que un documento es examinado.
	<b>Transporte</b>	Indica cada vez que un documento se mueve o traslada a otra oficina y/o funcionario.
	<b>Demora</b>	Indica cuando un documento o el proceso se encuentra detenido, ya que se requiere la ejecución de otra operación o el tiempo de respuesta es lento.
	<b>Almacenamiento</b>	Indica el depósito permanente de un documento o información dentro de un archivo. También se puede utilizar para guardar o proteger el documento de un traslado no autorizado.
	<b>Almacenamiento Temporal</b>	Indica el depósito temporal de un documento o información dentro de un archivo, mientras se da inicio el siguiente paso.

**Figura 24 Simbología ANSI**

Fuente: ANSI

Elaborado por: ANSI

#### 4.03.04.01 Descripción de actividades

La descripción de actividades contiene la descripción de los procesos que intervienen para brindar el servicio de capacitación.

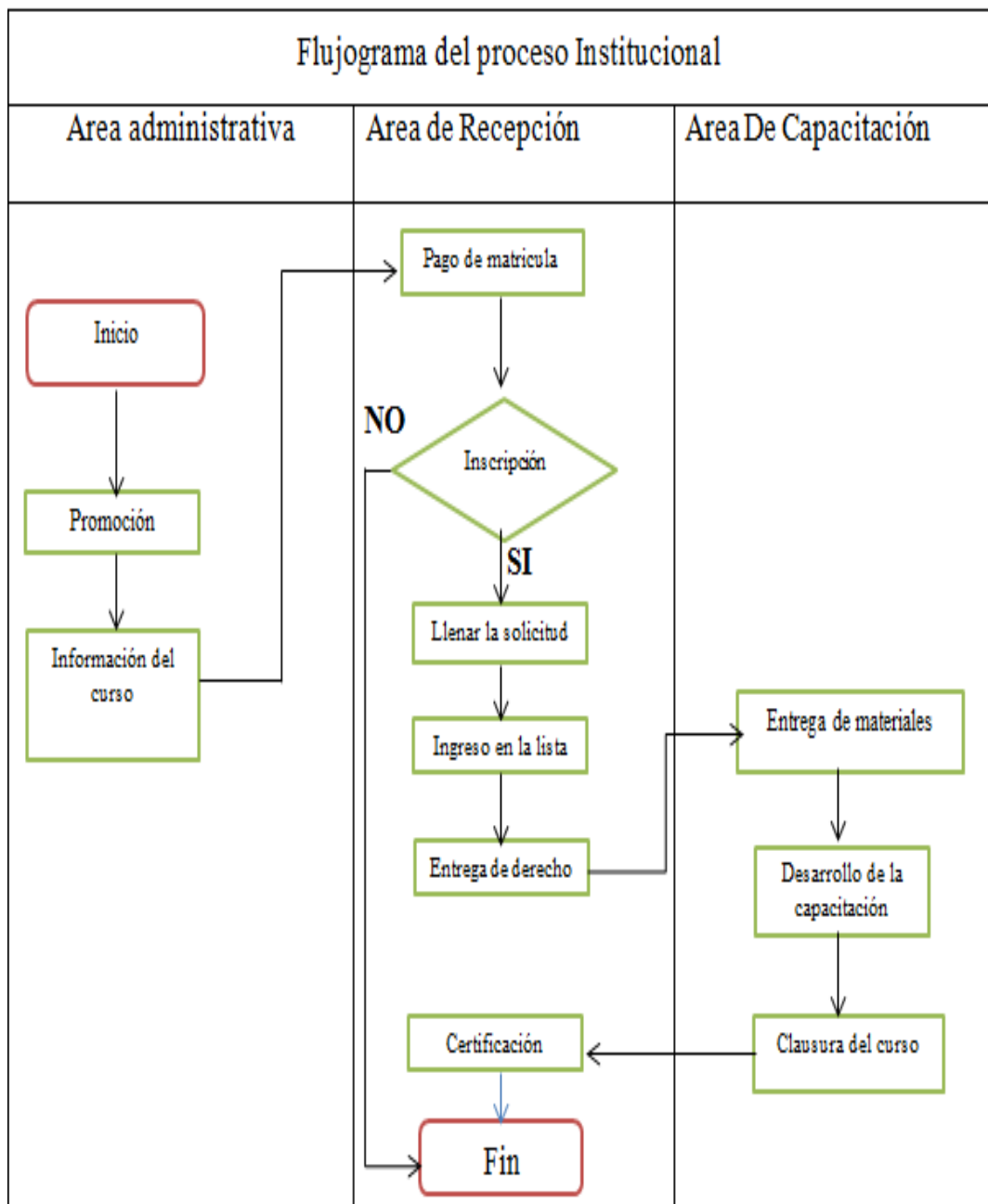
**Tabla 36 Cronograma de Proceso Institucional**

Área	Actividades	Tiempo Estimado
Administrativo	<b>Promoción</b> Se presenta una campaña de promoción para el centro de capacitación y los servicios que brinda	5 Horas
	Búsqueda de nuevos convenios con microempresas	2 Días
	<b>Información del curso</b> Se da a conocer de los servicios de capacitación a ofrecer a los posibles clientes	20Min
Recepción	<b>Inscripción</b> Se registran los datos referenciales de los clientes	10Min
	<b>Llenar la solicitud</b> Se solicita al cliente que entregue toda la información y documentos necesarios	10Min
	<b>Ingreso en la lista</b> Ingreso del cliente al sistema y elaboración del listado y designación de salón y horarios	5Min
	<b>Pago de matrícula</b> El cliente procede a cancelar los rubros establecidos por la organización	5Min
	<b>Entrega de derecho</b> Impresión del comprobante de matrícula y cronograma académico	3Min
	<b>Certificación</b> Entrega de resultados y certificación de asistencia y aprobación de la capacitación	10Min
	Capacitación	Entrega de materiales necesarios para el proceso de capacitación
Desarrollo de la capacitación		60 Horas
Evaluación de la capacitación		2 Horas
Cierre y finalización del curso		30 Min

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

### 4.03.04.02 Flujo gramas de procesos



**Figura 25 Flujo grama de Proceso Institucional**

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Rodríguez

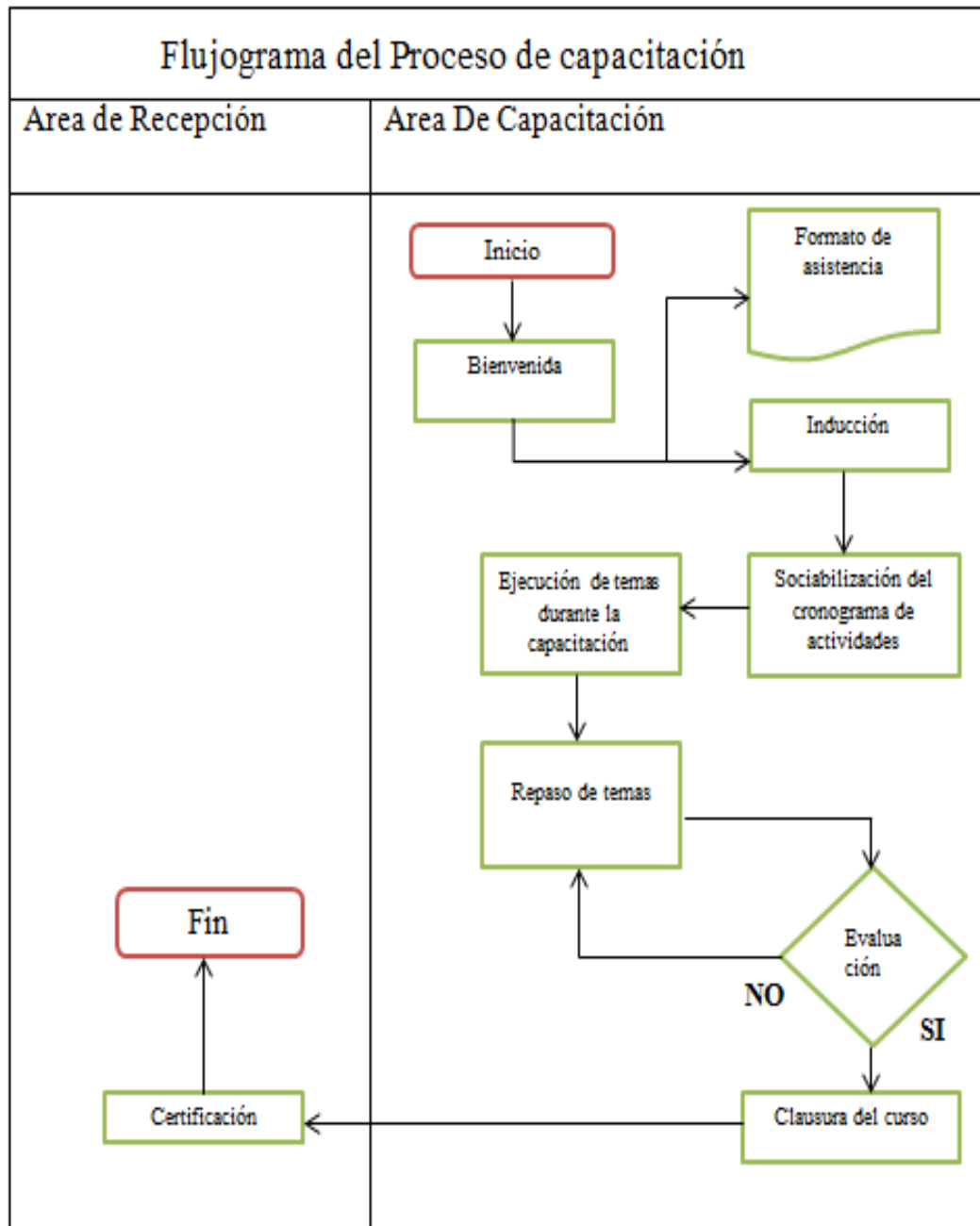
**Tabla 37 Cronograma de capacitación**

Área	Actividades	Tiempo Estimado
<b>Capacitación</b>	Bienvenida	20Min
	Inducción	20Min
	Sociabilización del cronograma de actividades	10Min
	Ejecución de temas durante la capacitación	1:30 Min
	Repaso de temas	1:30 Min
	Evaluación	1 Hora
	Clausura del curso	30 Min
<b>Certificación</b>		
<b>Recepción</b>	Entrega de resultados y certificación de asistencia y aprobación de la capacitación	10 Min

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez





**Figura 26 Cronograma de capacitación**

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Rodríguez

---

#### **4.03.05 Maquinaria**

La maquinaria hace referencia a los bienes que permiten la elaboración y transformación de la materia prima en un producto determinado

#### **4.03.06 Equipos**

Son todos los activos con los que cuenta la empresa para la correcta administración de sus áreas y el amueblado de cada una de ellas.

**Tabla 38 Mobiliario y Equipo**

Detalle	Cantidad	V. Unitario	V. Total
<b>MUEBLES / ENSERES</b>			
Escritorios grandes	3	\$180	\$540
Sillas de Oficina giratorias	3	\$90	\$270
1 mesa grande de 3 x 2	1	\$400	\$400
Escritorios pequeños	4	\$135	\$540
Sillas fijas	38	\$25	\$950
Archivadores aéreos	3	\$80	\$240
Mueble de libros	3	\$110	\$330
Pupitres de una persona	96	\$30	\$2.880
Pizarras	4	\$150	\$600
<b>Total muebles/enseres</b>			<b>\$6.750</b>
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>			
Teléfonos Panasonic DECT 6.0 PLUS	2	\$45	\$90
Teléfono Fax Sony	1	\$139	\$139
Calculadoras de escritorio	2	\$15	\$30
Proyectores	5	\$180	\$900
<b>Total equipos de oficina</b>			<b>\$1.159</b>
<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>			
Computador de escritorio EPSON	3	\$500	\$1.500
Laptop inspiron CORE i3	4	\$560	\$2.240
Impresora HP Officejet Pro 8600	1	\$250	\$250
<b>Total equipo computación</b>			<b>\$3.990</b>
<b>TOTAL</b>			<b>\$11.899</b>

**Fuente:** Investigación propia

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

Los activos mencionados en la tabla son todos los equipos y muebles que se necesitan para el funcionamiento óptimo del centro de capacitación.

## CAPÍTULO V

### 5. ESTUDIO FINANCIERO

El objetivo de este es determinar, por medio de indicadores financieros, la rentabilidad del proyecto, para lo cual es necesario estimar en detalle los ingresos, así como los costos de inversión inicial y de los costos de operación. (Fernández, 2007, pág. 45)

#### 5.01 Ingresos Operacionales y no Operacionales

##### 5.01.01. Ingresos Operacionales

“Los ingresos operacionales, o ingresos de operación, son aquellos que están directamente asociados a la razón de ser del negocio.” (Guzmán, 2006, pág. 111)

El Centro de Capacitación Ecuador del Futuro solo contará con ingresos operacionales.

**Tabla 39 Cálculo de Ingresos**

Servicio	
Descripción	Servicio
<b>Micro empresas Pichincha</b>	<b>174.128</b>
<b>Aceptación</b>	<b>72%</b>
Total aceptación servicio	125.372
<b>Frecuencia Mensual</b>	<b>47%</b>
Total clientes	58.925
<b>Clientes Potenciales %</b>	<b>0,002</b>
Frecuencia de servicio por mes	118
Meses en el año	11
Total ventas anual	1.298
Precio	75
<b>Total ingresos anuales</b>	<b>97.350</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

**Análisis:** Atraves de la encuesta se puede determinar la frecuencia de consumo mensual del servicio que será de 118 los cuales darán un ingreso anual de \$97.350.

## 5.02 Costos

Los contadores definen al costo como un recurso sacrificado o perdido para alcanzar un objetivo específico. Un costo (tal como materiales o publicidad) se mide por lo general por la cantidad monetaria que debe pagarse para adquirir bienes y servicios. (Horngren C. , Costos, 2006, pág. 27)

### **5.02.01 Costos Directos**

“Los costos directos comúnmente reconocidos del producto manufacturado por concepto de mano de obra, material y gastos directos los cuales varían según el volumen de producción.” (Paredes, 2004, pág. 81)

Los costos directos forman parte directa de la elaboración de un producto, en los cuales constan la materia prima y la mano de obra directa.

### **5.02.02 Costos Indirectos**

“Es el que no se identifica fácilmente con la producción o bienes de servicio específico, pero que es aplicable en general a una actividad productiva.” (Paredes, 2004, pág. 82)

Los costos indirectos son los que intervienen de forma indirecta en la elaboración de un producto.

### 5.02.03 Gastos Administrativos

Son todos los gastos que estén relacionados con la administración control y dirección de la empresa, estos son sueldos, arriendos, o servicios básicos.

El centro de capacitación Ecuador del Futuro considera los siguientes rubros:

**Tabla 40 Rol de Pagos Administración**

Cargo	Sueldo Mensual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Fondos de Reserva	Aporte Patronal IESS	Valor mensual	Valor Anual
Gerente	600	31,25	50,00	300	49,98	66,9	1098,13	13177,6
Aux. Contable	375	31,25	31,25	187,5	31,24	41,81	698,05	8376,6
Recepcionista	400	31,25	33,33	200	33,32	44,6	742,50	8910,04
Aux. de Aseo y Mensajería	375	31,25	31,25	187,5	31,24	41,81	698,05	8376,6
<b>TOTAL</b>	<b>1750</b>	<b>125,00</b>	<b>145,83</b>	<b>875</b>	<b>145,78</b>	<b>195,13</b>	<b>3.236,73</b>	<b>38.840,8</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

El centro de capacitación "Ecuador del Futuro" contará con un Gerente administrativo, un auxiliar contable, recepcionista y un auxiliar de aseo y mensajería, cada cargo cuenta con su respectivo sueldo y beneficios de ley que les corresponde, los que son detallados en la tabla, el gasto total mensual es de \$3.459 y anual de \$41.508

**Tabla 41 Pago a Capacitadores**

Descripción	Cantidad	Horas Pedagógicas	Valor Unitario	Valor antes de Retención	Retención 8%	Total Mensual	Total Anual
Capacitadores	3	60	13	780	62,4	717,6	7893,6
capacitador sábados	1	30	13	390	31,2	358,8	3588
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>90</b>	<b>26</b>	<b>1170</b>	<b>93,6</b>	<b>1076,4</b>	<b>11481,6</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

Se dispondrá de 3 capacitadores de lunes a viernes y 1 capacitador los sábados, los mismos que facturaran sus servicios por horas pedagógicas cuyo valor mensual es de \$1.076,40 y anual de \$11.841,60

**Tabla 42 Gastos Administrativos**

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total Mensual	Total Anual
Sueldo Personal Administrativo			3.236,73	38.840,80
Capacitadores	4	13,00	1076,40	11.481,60
Arriendo	1	600,00	600,00	7.200,00
Suministros de Oficina	1	50,00	50,00	600,00
Suministros de Limpieza	1	15,00	15,00	180,00
Teléfono	1	60,00	60,00	720,00
Agua Potable	1	15,00	15,00	180,00
Luz Eléctrica	1	45,00	45,00	540,00
Internet	1	40,00	40,00	480,00
Gasto Transporte	1	25,00	25,00	300,00
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>863</b>	<b>5.163,13</b>	<b>60.522,40</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

En los gastos administrativos del centro de capacitación se consideran los sueldos del personal, pago a capacitadores, arriendo, suministros de oficina y limpieza, gastos de transporte y servicios básicos, los mismos que da un costo mensual de \$4.993,13 y anualmente de \$58.482,40.



#### 5.02.04 Costo de ventas

El costo de venta hacer referencia a lo que se utiliza para producir los productos y su venta, el centro de capacitación no brindara productos si no un servicio por lo que se considera como costo de ventas a la publicidad que se destinara mensualmente.

**Tabla 43 Costo de ventas**

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Total Mensual	Total Anual
Tarjetas de presentación	100	0,20	20	240
Volantes	500	0,03	15	180
<b>Total</b>	<b>600</b>	<b>0,23</b>	<b>35</b>	<b>420</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

Como gasto de ventas se toma en cuenta las tarjetas de presentación y volantes para la publicidad del centro de capacitación lo que representa mensualmente un valor de \$35 y anual de \$420.

#### 5.02.05 Gastos financieros

Los gastos financieros son los recursos económicos prestados por un institución financiera para el funcionamiento de la empresa, esto conlleva intereses sobre el valor prestado.

El centro de capacitación "Ecuador del Futuro" no contara con créditos de ninguna índole, la empresa cuenta con fondos propios para empezar el funcionamiento.

### 5.02.06 Costos fijos y variables

Los costos fijos son todos los valores que se deben pagar cada mes sin importar el número de producción o servicio que tenga la empresa, y los costos variables son aquellos valores que no son recurrentes y depende de la producción y su cantidad.

**Tabla 44 Costos Fijos**

Descripción	Total Anual
Sueldo Personal Administrativo	38.840,80
Capacitadores	11.481,60
Arriendo	7.200,00
Suministros de Oficina y limpieza	780,00
Servicios Básicos	1920,00
Gasto Ventas	420,00
Gasto Transporte	300,00
<b>Total</b>	<b>60.942,40</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

## 5.03 Inversiones

“La inversión es el proceso por el cual un sujeto decide vincular recursos financieros líquidos a cambio de la expectativa de obtener unos beneficios también líquidos, a lo largo de un plazo de tiempo que denominaremos vida útil.” (Alcaide, 2000, pág. 26)

### 5.03.01 Inversión Fija

#### 5.03.01.01 Activos fijos

Los activos fijos son todos los bienes que posee la empresa ya sean tangibles o intangibles y están destinadas al funcionamiento del negocio, estos bienes no están destinados para la venta.

**Tabla 45 Activos Fijos**

Descripción	Valor Total
Muebles y enseres	6.750,00
Equipos de oficina	1.159,00
Equipo de computación	3.990
<b>Total Activos</b>	<b>11.899,00</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

Los activos fijos con los que cuenta la empresa es de \$11.899,00 los cuales están detallados en la tabla de mobiliarios y equipos.

### 5.03.01.02 Activos Nominales (Diferidos)

“En el desarrollo de las actividades empresariales se presentan gastos que se pagan con anticipación a su realización, ejecución o uso, esos gastos son denominados diferidos y se constituyen en un activo diferido.” (Granado, s.f)

**Tabla 46 Activos Nominales**

Descripción	Valor Total
Gastos de Constitución	150,00
Imprevistos	200,00
<b>Total Activos</b>	<b>350,00</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

Los activos nominales con los que contará la empresa son gastos de constitución con un valor de \$ 150.00 y el estudio de factibilidad de \$200.00

### 5.03.02 Capital de Trabajo

“El capital de trabajo es la cantidad por la cual los activos circulantes de la empresa exceden sus pasivos circulantes.” (Gitman, 2003, pág. 317)

**Tabla 47 Capital de Trabajo**

Descripción	1 Mes	2 Mes	3 Mes	Total
Gastos Administración	5.163,13	5.163,13	5.163,13	15.489,39
Gastos Ventas	35,00	35,00	35,00	105,00
<b>Total</b>	<b>5.198,13</b>	<b>5.198,13</b>	<b>5.198,13</b>	<b>15.594,39</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Carolina Rodríguez

### 5.03.03 Fuentes de financiamiento y uso de fondos

Las fuentes de financiamientos son el monto solicitado a una entidad financiera para solventar los valores necesarios para la apertura del negocio y los usos de fondos son todo el valor que se cuenta por parte propia.

**Tabla 48 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos**

Concepto	Uso de Fondos	Recursos Propios	Recursos Financieros
<b>Inversiones en Activos Fijos</b>		<b>11.899,00</b>	
Equipo de Computación	3.990,00		
Equipo de Oficina	1.159,00		
Muebles y Enseres	6.750,00		
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>11.899,00</b>		<b>0,00</b>
<b>Activos Diferidos</b>		<b>350,00</b>	
Gasto de Constitución	150,00		
Estudio de factibilidad	200,00		
<b>Total Activos Diferidos</b>	<b>350,00</b>		<b>0,00</b>
<b>Capital de trabajo</b>		<b>15.594,39</b>	
Gastos de Administración	15.489,39		
Gastos de Ventas	105,00		
<b>Total capital de trabajo</b>	<b>15.594,39</b>	<b>15.594,39</b>	<b>0,00</b>
<b>Total de Inversión</b>	<b>27.843,39</b>	<b>27.843,39</b>	<b>0,00</b>
<b>Participación</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>0%</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Carolina Rodríguez

### 5.03.04 Amortización de financiamiento (tabla de amortización)

La amortización es la distribución de los gastos en un determinado tiempo de un préstamo pedido a una entidad financiera con duración extendida a un tiempo largo y determinado.

El centro de capacitación "Ecuador del Futuro" no contraerá ningún financiamiento por una entidad bancaria ya que cuenta con fondos de inversión propia.

### 5.03.05 Depreciaciones

"La depreciación se define como la pérdida de valor que sufren los activos fijos haciendo que su vida útil resulte limitada." (Aguirre, 2008, pág. 488)

**Tabla 49 Depreciaciones**

Activos Fijos	Valor Inicial	Años de vida	Dep. Anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Dep. Acumulada	Valor Residual
Muebles y Enseres	6.750	10	10%	675,00	675,00	675,00	675,00	675,00	3375,00	3.375,00
Equipos de Oficina	1.159	10	10%	115,90	115,90	115,90	115,90	115,90	579,50	579,50
Equipos de Computación	3.990	3	33%	1.316,70	1316,70	1316,70			3950,10	39,90
<b>Total</b>	<b>11.899</b>			<b>2.107,60</b>	<b>2.107,60</b>	<b>2.107,60</b>	<b>790,90</b>	<b>790,90</b>	<b>7.904,60</b>	<b>3.994,40</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

Los activos fijos que posee la empresa sufrirá depreciación de acuerdo al porcentaje establecido para cada uno de ellos, los muebles y enseres tendrán el 10% de depreciación con un valor residual de \$3.375, los equipos de oficina tendrán un 10% con un valor residual de \$579,50 y los equipos de computación con un 33% dando un valor residual de \$39,90.

### **5.03.06 Estado de Situación Inicial**

“El balance general es el estado financiero que muestra la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, el balance general lo conforma tres elementos: el activo fijo, el pasivo y el capital contable (patrimonio).” (Macedo, 2007, pág. 16)

**Tabla 50 Estado de situación inicial**

<b>CENTRO DE CAPACITACIÓN ECUADOR DEL FUTURO</b>		
<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINAL</b>		
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017</b>		
<b>ACTIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>15.594,39</b>
Banco	15.594,39	
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>12.249,00</b>
Equipo de computación	3.990,00	
Equipo de oficina	1.159,00	
Muebles y enseres	6.750,00	
Gasto de constitución	150,00	
Estudio de Factibilidad	200,00	
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>27.843,39</b>
<b>PASIVOS</b>		
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	0,00	<b>0,00</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	0,00	
<b>PATRIMONIO</b>		
<b>CAPITAL SOCIAL</b>		<b>27.843,39</b>
Capital	27.843,39	
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>		<b>27.843,39</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

### 5.03.07 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)

“El estado de resultado llamado también estado de ganancias o estado de operación es un informe de todos los ingresos y gastos correspondientes a un periodo en particular.” (Horngren, Sundem, & Elliot, 2000, pág. 50)



**Tabla 51 Estado de Resultados Proyectado**

<b>CENTRO DE CAPACITACIÓN ECUADOR DEL FUTURO</b>					
<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO</b>					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Crecimiento micro empresarial	0,0335				
Inflación	0,0112				
<b>VENTAS</b>	<b>97.350,00</b>	<b>100.611,23</b>	<b>103.981,70</b>	<b>107.465,09</b>	<b>111.065,17</b>
<b>(-) Gastos Operacionales</b>	<b>60.942,40</b>	<b>61.624,95</b>	<b>62.315,15</b>	<b>63.013,08</b>	<b>63.718,83</b>
Gastos Administrativos	60.522,40	61.200,25	61.885,69	62.578,81	63.279,70
Gasto de ventas	420,00	424,70	429,46	434,27	439,13
Gastos Financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>(=) Utilidad Operacional</b>	<b>36.407,60</b>	<b>38.986,27</b>	<b>41.666,55</b>	<b>44.452,00</b>	<b>47.346,34</b>
(+) Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Otros egresos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>(=) Utilidad antes de P. L.</b>	<b>36.408,00</b>	<b>38.986,27</b>	<b>41.666,55</b>	<b>44.452,00</b>	<b>47.346,34</b>
(-) 15% Participación Laboral	5.461,20	5.847,94	6.249,98	6.667,80	7.101,95
<b>(=) Utilidad antes del Impuesto a la Renta</b>	<b>30.946,80</b>	<b>33.138,33</b>	<b>35.416,56</b>	<b>37.784,20</b>	<b>40.244,39</b>
(-) 22% Impuesto a la renta	6.808,30	7.290,43	7.791,64	8.312,52	8.853,77
<b>(=) Utilidad Neta</b>	<b>24.138,50</b>	<b>25.847,90</b>	<b>27.624,92</b>	<b>29.471,68</b>	<b>31.390,62</b>
(+) Depreciaciones	2.107,60	2.107,60	2.107,60	790,90	790,90
(+) Amortizaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>(=) EXCEDENTE OPERACIONAL</b>	<b>26.246,10</b>	<b>27.955,50</b>	<b>29.732,52</b>	<b>30.262,58</b>	<b>32.181,52</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

Para el estado de resultados proyectado se ha toma en cuenta la tasa de crecimiento micro empresarial a nivel de Pichincha que es de 3.35% y la inflación con el 1.12%, con la ayuda de estos factores se ha podido proyectar para 5 años.

### 5.03.08 Flujo de caja

“El flujo de caja resume las entradas y las salidas de efectivo que se estiman ocurrirían en un periodo próximo comparándolas y asimilándolas al saldo inicial al principio del año.” (Schlageter & Fernández, 2005, pág. 78)

**Tabla 52 Flujo de caja**

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	27.843,39	-	-	-	-	-
Excedente Operacional	-	26.246,10	27.955,50	29.732,52	30.262,58	32.181,52
<b>Total</b>	<b>27.843,39</b>	<b>26.246,10</b>	<b>27.955,50</b>	<b>29.732,52</b>	<b>30.262,58</b>	<b>32.181,52</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Carolina Rodríguez

## 5.04 Evaluación

### 5.04.01 Tasa de descuento

“La tasa de descuento es aquella tasa de rendimiento en la que se cumple las expectativas de un proyecto.” (Ramirez, 2006, pág. 94)

**Tabla 53 Tasa de descuento**

Descripción	Porcentaje
Tasa Activa	9,24%
Tasa Pasiva	4,84%
<b>TMAR</b>	<b>14,08%</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

Para la tasa de descuento se ha tomado en cuenta la tasa activa que es del 9.24% la que está sujeta los créditos en una institución financiera, en lo que se refiere a la tasa pasiva está en 4.84% que corresponde al porcentaje que se genera por un depósito a mediano o largo plazo.

#### 5.04.02 VAN

“El valor actual neto (VAN) consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de bienes y el valor, también actualizado de las inversiones y otros egresos de efectivo.” (Jimenez, 2007, pág. 81)

Formula:

$$VAN = -P + \frac{FNE\ 1}{(1+i)^1} + \frac{FNE\ 2}{(1+i)^2} + \frac{FNE\ 3}{(1+i)^3} + \frac{FNE\ 4}{(1+i)^4} + \frac{FNE\ 5}{(1+i)^5}$$

- P = Inversión Inicial  
**FNE** = Flujos Netos de Efectivo  
 i = TMAR o tasa de descuento

n = Periodos

**Tabla 54** Calculo del VAN

Calculo del Valor Actual Neto (VAN)	
TMAR	0,1408
Inversión	-27.843,39
Año 2019	26.246,10
Año 2020	27.955,50
Año 2021	29.732,52
Año 2022	30.262,58
Año 2023	32.181,52
<b>VAN</b>	<b>71.193,69</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

$$\text{VAN} = -27.843,39 + \frac{26.246,10}{1,1408} + \frac{27.955,50}{1,30142464} + \frac{29.732,52}{1,484665} + \frac{30.262,58}{1,693706} + \frac{32.181,52}{1,93218}$$

$$\text{VAN} = -27.843,39 + 23.006,75 + 21.480,69 + 20.026,42 + 17.867,67 + 16.655,55$$

$$\text{VAN} = -27.843,39 + 99.037,08$$

$$\text{VAN} = 71.193,69$$

De acuerdo al resultado obtenido el valor actual neto es de \$ 71.193,69 por lo que demuestra que el proyecto es viable ya que es mayor a 0.

### 5.04.03 TIR (Tasa Interna de Retorno)

“La tasa interna de rendimiento (TIR) de un proyecto de inversión es la tasa de descuento ( $i$ ) que hace que el valor actual de los flujos de beneficios (positivos) sea igual al valor actual de los flujos de inversión.” (Jimenez, 2007, pág. 82)

**Tabla 55** Calculo del TIR

Calculo de la Tasa Interna de Retorno	
	Retorno (TIR)
Inversión	-27.843,39
Año 2019	26.246,10
Año 2020	27.955,50
Año 2021	29.732,52
Año 2022	30.262,58
Año 2023	32.181,52
<b>TIR</b>	<b>96%</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

Se puede observar que la tasa interna de retorno es del 96% de acuerdo al cálculo de los flujos de efectivo del VAN, tomando en cuenta la tasa de TMAR se puede evidenciar que el proyecto es rentable ya que si el TIR lo supera es realizable.

### 5.04.04 PRI (Periodo de Recuperación de Inversión)

Es un método muy simple de aplicar, pues es una medida que relaciona los ingresos netos anuales de un proyecto (ingreso neto anual es la diferencia entre el ingreso total y los costos, gastos e impuestos, todo en efectivo, del proyecto en análisis) con la inversión requerida por el mismo. (Haime, 2000, pág. 255)

**Tabla 56** Calculo del Periodo de Recuperación

Periodo	FNE	FNE Acumulado	FNE Actualizado	Acumulado
0	-27.843,39	-27.843,39	-27.843,39	-27.843,39
1	26.246,10	-1.597,29	23.006,75	-4.836,64
2	27.955,50	26.358,21	21.480,69	16.644,05
3	29.732,52	56.090,73	20.026,42	36.670,47
4	30.262,58	86.353,31	17.867,67	54.538,14
5	32.181,52	118.534,83	16.655,55	71.193,69

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

El cálculo del PRI nos permite conocer el retorno de la inversión del centro de capacitación Ecuador del Futuro, el mismo que dio como resultado de 1 año y un 1 mes, por lo que se concluye que es de beneficio para la empresa y su desarrollo.

### 5.03.05 RBC (Relación Costo Beneficio)

La relación costo beneficio es aquella relación en que tanto el flujo de beneficio como el de los costos se actualizan a una tasa de interés que se considera próximo al costo de oportunidad del capital; se determina así la relación entre el valor actualizado de los beneficios y el valor actualizado de los costos. (Espinal, Guerra, & Aguilar Valdés, 2004, pág. 100)

**Tabla 57** Calcula de Relación Costo Beneficio

<b>Calculo de Relación</b>	
<b>Costo Beneficio</b>	
Inversión	-27.843,39
Año 2019	26.246,10
Año 2020	27.955,50
Año 2021	29.732,52
Año 2022	30.262,58
Año 2023	32.181,52
<b>VAN</b>	<b>146.378,22</b>

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

$$RCB = 146.378,22 / 27.843,39$$

$$RCB = 5,26$$

La relación del costo beneficio en el presente proyecto indica que por cada dólar invertido se recibirá de 4.26 dólares de beneficio.

### 5.03.06 Punto de Equilibrio

“El punto de equilibrio es la cantidad de producción vendida en la que el total de ingresos es igual al total de costos; es decir, la utilidad operativa es cero”. (Hornngren C. , Punto de equilibrio, 2007, pág. 65)

**Tabla 58 Punto de Equilibrio**

<b>Costos Fijos</b>	
Gastos Administrativos	60.522,40
Gastos de Ventas	420,00
<b>Total Costo Fijo</b>	<b>60.942,40</b>
<b>Precio de Venta</b>	<b>75,00</b>
<b>Costo variable unitario</b>	<b>0,00</b>

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Carolina Rodríguez

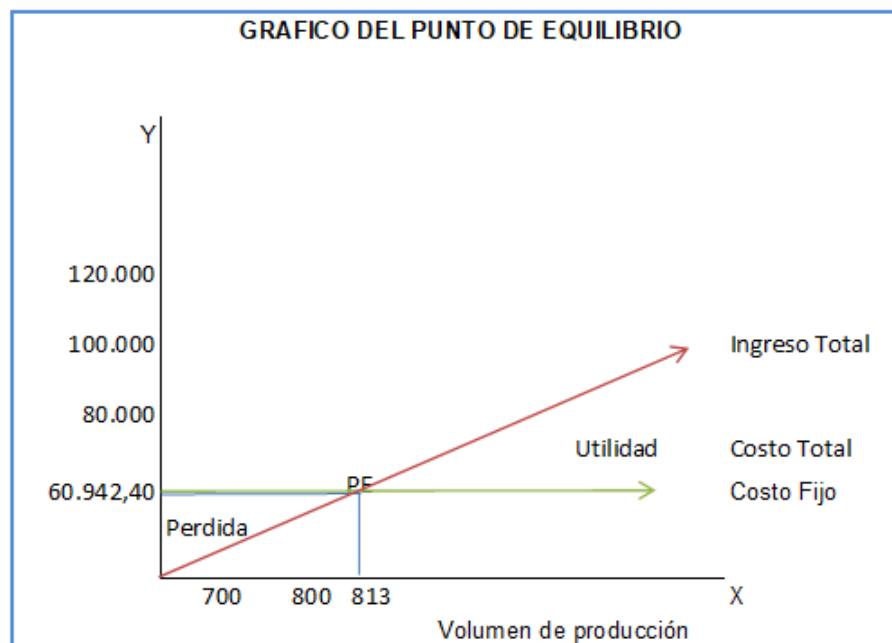
$$P.E. = \frac{CF}{P - Cvu}$$

$$P.E. = \frac{60.942,40}{75,00} = 813$$

$$P.E. = 813 \times 75,00 = 60.942,40$$

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Carolina Rodríguez



**Figura 27 Punto de Equilibrio**

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Carolina Rodríguez



Como se observa en la figura el centro de capacitación deberá efectuar 813 servicios para que los ingresos sean de \$60.942,40 para que no haya ni pérdida ni ganancia.

### 5.03.07 Análisis de índices financieros

#### 5.03.07.01 Retornos sobre activos (ROA)

“El índice que mide la rentabilidad sobre el activo total resulta de dividir la utilidad neta por el activo total. Esta razón mide la utilidad que genera la inversión total realizada en la empresa”. (Barajas, 2008, pág. 92)

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos}} * 100$$

$$\text{ROA} = \frac{24.138,50}{11.899,00} * 100$$

$$\text{ROA} = 2,03 * 100$$

$$\text{ROA} = 203\%$$

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

Mediante el cálculo del ROA se determina que la rentabilidad sobre el activo es de 203% por lo que garantiza una buena utilización de los mismos.

### 5.03.07.02 Retorno sobre el patrimonio (ROE)

“La rentabilidad sobre el patrimonio se calcula dividiendo la utilidad neta por el patrimonio y su resultado se expresa en porcentaje, este indica la utilidad que está generando la inversión que mantienen en la compañía los accionistas.” (Barajas, 2008, pág. 92)

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} * 100$$

$$\text{ROE} = \frac{24.138,50}{27.843,39} * 100$$

$$\text{ROE} = 0,87 * 100$$

$$\text{ROE} = \mathbf{87\%}$$

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

El retorno de la inversión será del 87% por lo que se demuestra la utilidad que se tendrá en base a patrimonio.

### 5.03.07.03 Retorno sobre la Inversión (ROI)

“El rendimiento de la inversión (Return on Investment) representa una herramienta para analizar el rendimiento que la empresa tiene desde el punto de vista financiero.” (Franklin, 2007, pág. 144)

$$\text{ROI} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Inversión}} * 100$$

$$\text{ROI} = \frac{24.138,50}{27.843,39} * 100$$

$$\text{ROI} = 0,87 * 100$$

$$\text{ROI} = \mathbf{87\%}$$

**Fuente:** Estudio Financiero

**Elaborado por:** Carolina Rodríguez

Con el cálculo del ROI se determina que la rentabilidad del centro de capacitación con relación a la inversión será de 87%.

## CAPÍTULO VI

### 6. ESTUDIO FINANCIERO

#### 6.01 Impacto Ambiental

“Características conocidas en un ambiente que afecta la supervivencia, las operaciones y el crecimiento de una organización. Este elemento identificable existe como una característica física, cultural, demográfica, económica, política, regulatoria, o tecnológica”. (Dictionary, 2017)

La ejecución de las actividades a realizarse en los talleres de capacitación tendrán un impacto ambiental bajo por cuanto la mayoría de ellas serán actividades de tipo docente; y, en cuanto a las actividades prácticas contarán con los recursos y normas sanitarias conforme a los requerimientos de las autoridades competentes, permitiendo reducir el riesgo del impacto ambiental.

## 6.02 Impacto Económico

Con la implementación del centro de capacitación Ecuador del futuro se espera mejorar en nivel socio económico de los participantes micro empresariales, ya que prestara un mejor servicio a la colectividad y esto mejorara los ingresos y su desarrollo en su área económica.

Contribuirá también a que los microempresarios se proyecten y amplíen sus actividades a otros puntos geográficos del país o del sector donde se desempeñan.

## 6.03 Impacto Productivo

Contribuye a mejorar la calidad de producto o servicio que el microempresario ofrece a la sociedad al aplicar nuevas técnicas en el área de talento humano, ya que son actores fundamentales en el proceso productivo y en el desarrollo de la empresa.

A través de las capacitaciones se obtiene una mejora continua en el ambiente interno, ya que la estabilidad laboral y emocional en el trabajador ayudara a la productividad empresarial y al desempeño eficiente de sus labores, a su vez el empleador podrá brindara un mejor beneficio a sus colaboradores.

## 6.04 Impacto Social

La creación del centro de capacitación Ecuador del Futuro tiene un impacto positivo en la sociedad, ya que por medio de ella se generan fuentes de trabajo ayudando a la economía familiar de los colaboradores y su vez a la economía nacional reduciendo el índice de desempleo, adicional también se logra que las personas creen una costumbre de aprender y capacitarse frecuentemente haciendo que la sociedad crezca profesionalmente a medida que pasa el tiempo, reduciendo de esta manera el índice de desempleo y creando competitividad en la sociedad.

Esta empresa aporta al crecimiento socio económico de las personas, con el que se mejora su calidad de vida de acuerdo a los objetivos del plan nacional del buen vivir.

## CAPÍTULO VII

### 7. Conclusiones y Recomendaciones

#### 7.01 Conclusión

El centro de capacitaciones Ecuador del Futuro ha visto la necesidad y la importancia de brindar capacitaciones en el área de talento humano, ya que tiene como objetivo incentivar a los microempresarios a aplicar herramientas útiles e innovadoras en dicha área.

A través de este estudio se puede evidenciar la sostenibilidad del proyecto, apoyado en los resultados obtenidos de las encuestas y del estudio financiero, comprando que existe una demanda por el servicio de capacitación la cual generará una rentabilidad de la actividad a realizarse.

Se puede concluir que mediante el accionar del centro de capacitación se aportará a una mejora continua del ambiente interno de la empresa, permitiendo que se desarrollen nuevas capacidades y destrezas en sus colaboradores y brindando les una oportunidad de crecimiento profesional y estabilidad laboral, a través de la satisfacción de su entorno y de sus incentivos.

## **7.02 Recomendaciones**

Es necesario señalar la importancia de realizar los trámites legales con anticipación, tomando en cuenta el proceso burocrático, así como la obtención de los permisos de funcionamiento y más requisitos exigidos por la ley.

Es necesario realizar un pensum de capacitaciones con anterioridad en donde se contemplen herramientas útiles, actuales e innovadores para la asignatura que se va a impartir.

Es necesaria la selección oportuna y eficaz del personal idóneo, considerando un perfil apropiado a las necesidades de cada puesto de trabajo el cual permita destacar la calidad en el servicio y en los conocimientos del capacitador.



---

Se recomienda también la adquisición oportuna de los recursos físicos, la revisión técnica y prueba de los mismos para evitar interrupciones en el desarrollo de las actividades.

Es importante incluir a los capacitadores en la etapa de recolección de la información, programación y diseño de los programas de capacitación, con el fin de asegurar un mejor cumplimiento de las actividades

Al iniciar el proyecto es recomendable revisar, por lo menos semestralmente, las nuevas microempresas aperturas con el fin de crear nuevas alianzas de cooperación.

## Bibliografía

- Aguirre, H. M. (2008). Depreciación. En H. M. Aguirre, *Matemáticas Financiera 4ta edición*. Cengage Learning.
- Alcaide, A. (2000). Inversiones. En A. Alcaide, *Análisis y evaluación de inversiones*. Ediciones Gestión.
- Arellano, R. (2002). Análisis del consumidor. En R. Arellano, *Comportamiento del Consumidor - Enfoque América Latina*. México: MacGraw Hill.
- Baca, G. (2001). Ingeniería del Proyecto. En G. Baca, *Evaluación de Proyectos (Cuarta ed.)*. México: Mc Graw Hill.
- Barajas, A. (2008). ROA. En A. Barajas, *Finanzas para no financistas*. Bogota: Pontificia Universidad Javeriana.
- Chavez Viteri, J. F. (22 de Noviembre de 2012). *Blogspot*. Obtenido de Blogspot: <http://entornoexterno.blogspot.com>
- CONQUITO. (5 de Mayo de 2017). *CONQUITO*. Obtenido de CONQUITO: [www.conquito.org.ec](http://www.conquito.org.ec)
- David de la Fuente García, & Fernández Quesada, I. (2005). Distribución de la Planta. En D. d. García, & I. Fernández Quesada, *Distribución en Planta*. Oviedo: Universidad de Oviedo.
- Dictionary, T. L. (15 de Mayo de 2017). *The Law Dictionary*. Obtenido de The Law Dictionary: <http://espanol.thelawdictionary.org>
- Erossa, E. (2004). Estudio técnico. En E. Erossa, *Proyectos de Inversión en Ingeniería*. México: Limusa S.A.
- Espinal, G. G., Guerra, G., & Aguilar Valdés, A. (2004). RBC. En G. G. Espinal, G. Guerra, & A. Aguilar Valdés, *Economía del Agronegocio*. México: LMUSA NORIEGA EDITORES.
- Fernández, S. (2007). Estudio Financiero. En S. Fernández, *Los Proyectos de Inversión*. Tecnología de CR.
- Franklin, E. B. (2007). ROI. En E. B. Franklin, *Auditoria Administrativa: gestión estratégica del cambio (segunda edición ed.)*. México: Pearson Educación de México.
- Gitman, L. (2003). Capital de Trabajo. En L. Gitman, *Principios de Administración Financiera*. México: Person.

- Granado, I. (s.f). Activos Nominales. En I. Granado, *Contabilidad Gerencial Fundamentos, principios e introducción a la contabilidad*. Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
- Guzmán, D. (2006). Ingresos Operacionales. En D. Guzmán, *Contabilidad Financiera*. España: U. del Rosario.
- Haime, L. (2000). PRI. En L. Haime, *Planeación Financiera*. México: ISEP.
- Horngrén, C. (2006). Costos. En C. Horngrén, *Contabilidad de Costos un Enfoque Gerencial*. México: Prentice Hall.
- Horngrén, C. (2007). En C. Horngrén, *Contabilidad de Costos*. México: Pearson Educación.
- Horngrén, C. (2007). Punto de equilibrio. En C. Horngrén, *Contabilidad de Costos*. México: Pearson Educación.
- Horngrén, C. T., Sundem, G., & Elliot, J. (2000). Estado de resultados. En C. T. Horngrén, G. Sundem, & J. Elliot, *Introducción a la contabilidad financiera (Septima Edición cd.)*. (M. d Anta, Ed.). México: Pearson.
- Icart, T., Fuentelsaz, C., & Pulpón, A. (2006). Población. En T. Icart, C. Fuentelsaz, & A. Pulpón, *Elaboración y presentación de un proyecto de investigación y una tesina*. Barcelona: Publicacions I edicions de la universitat de Barcelona.
- Jimenez, F. (2007). VAN. En F. Jimenez, *Ingeniería Económica*. Costa Rica: Tecnológica de Costa Rica.
- Macedo, J. J. (2007). Estado de situación inicial. En J. J. Macedo, *Introducción a la contabilidad*. México: Umbral Editorial.
- Martán, M. Á. (7 de Mayo de 2017). *Gestión*. Obtenido de Gestión: <https://www.gestion.org>
- Paredes, B. (2004). Costos Directos. En B. Paredes, *Diccionario de Terminos Fiscales*. México: ISEF.
- Peñuelas, R. (2008). Técnicas de obtención de la información. En R. Peñuelas, *Diseño de Proyecto de Tesis. Material de curso de seminariode tesis del Doctorado en estudios Fiscales. Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de Sinaloa*. México.
- Posas, R. r. (2007). Tmaño del Proyecto. En R. r. Posas, *La Formulación y Evaluación de Proyectos*. Costa Rica: EUNED.
- Ramirez, H. B. (2006). Tasa de descuento. En H. B. Ramirez, *Indicadores Financieros*. México: Umbral.

- Salgado, J. G. (6 de Mayo de 2017). *Repositorio ESPE*. Obtenido de Repositorio ESPE: <http://repositorio.espe.edu.ec>
- Schlageter, J. D., & Fernández, A. L. (2005). Flujo de caja. En J. D. Schlageter, & A. L. Fernández, *Finanzas operativas, un coloquio*. México: Sociedad Panamericana de Estudios Empresariales A,C.
- SECAP. (3 de Mayo de 2017). *SECAP*. Obtenido de SECAP: [www.secap.gov.ec](http://www.secap.gov.ec)
- Senplades. (3 de Mayo de 2017). *Senplades*. Obtenido de Senplades: [www.senplades.gob.ec](http://www.senplades.gob.ec)
- Sepúlveda, C. (2004). Capacidad Instalada. En C. Sepúlveda, *Diccionario de Términos Económicos*. Chile: Salesianos.
- Tamayo, M. T. (1997). Muestra. En M. T. Tamayo, *El proceso de la Investigación científica*. México: Limusa S.A.
- Urbina, B. (2001). Oferta. En B. Urbina, *Evaluación de Proyectos*. México: Interamericanas Editores.
- Urbina, G. B. (2006). Capacidad óptima. En G. B. Urbina, *Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill.

## Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** TESIS CAROLINA RODRIGUEZ.pdf (D30275244)  
**Submitted:** 2017-08-29 06:19:00  
**Submitted By:** carol.105@hotmail.es  
**Significance:** 4 %

### Sources included in the report:

urkund\_chicaiza\_edison\_bancaria\_15.pdf (D15718610)  
urkund\_erazo\_estefania\_bancaria\_15.pdf (D15718588)  
urkund\_chicaiza\_edison\_bancaria\_15.docx (D15717443)  
<http://espanol.thelawdictionary.org/>

### Instances where selected sources appear: