



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Tesis de grado, previa la obtención
del Título de Ingeniero en Gestión
Empresarial.

TEMA.

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO
DE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL, CANTÓN EL
EMPALME, AÑO 2014”**

AUTOR:

LIMBER JONATHAN MORÁN AVILÉS

DIRECTORA:

ING. ELIZABETH NÚÑEZ BARTOLOMÉ M,Sc.

QUEVEDO - ECUADOR

2015

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, **MORÁN AVILÉS LIMBER JONATHAN**, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

MORÁN AVILÉS LIMBER JONATHAN

CI. 1207237403

CERTIFICACIÓN

La suscrita, **ING. ELIZABETH NÚÑEZ BARTOLOMÉ**, Docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que el egresado **MORÁN AVILÉS LIMBER JONATHAN**, realizó la tesis de grado previo a la obtención del título de Ingeniero en Gestión Empresarial, titulado “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO DE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL, CANTÓN EL EMPALME, AÑO 2014**”, bajo mi dirección, habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

ING. ELIZABETH NÚÑEZ BARTOLOMÉ, M.Sc
DIRECTORA

TRIBUNAL DE TESIS



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

TEMA

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO DE
CAPACITACIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL, CANTÓN EL EMPALME,
AÑO 2014”**

Presentado al Consejo Directivo como requisito previo a la obtención del título de
Ingeniera en Gestión Empresarial

Aprobado:

ING. Enrique Vásquez Aguirre, M.Sc
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

LCDO. Rafael Pinto Cotto, M.Sc
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

ING. Edgar Muñoz Murillo, M.Sc
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

QUEVEDO – ECUADOR

2015

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios padre todo poderoso, que me permitió tener el don de la vida, y por darnos sabiduría para conseguir esta meta.

A mis padres, Andrés y Clarisa por el sacrificio que han hecho por nosotros sus hijos, por ese inmenso amor y cariño y por ese apoyo constante en cada proyecto que realizaremos.

A mi esposa por ser aquella fiel compañera, por sus palabras de aliento, y su constante ayuda.

A mis queridos hermanos, familiares, amigos, y a los docentes que siempre estuvieron dando sus conocimientos y experiencia con la finalidad de formarnos como profesionales.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a ti Dios por llenarme de fuerza y aliento para superar cualquier obstáculo y tropiezo.

A mis segundos padres Ernesto y Susana, por el apoyo brindado, por aquella paciencia que tuvieron durante 5 años, y por su entrega sin recibir nada a cambio

A mi querida esposa, por ser aquella compañera que siempre está a mi lado, brindándome fuerzas y aliento.

Y de manera especial a mis queridos padres Andrés y Clarisa, porque ellos son los merecedores de este triunfo, porque es parte del esfuerzo y sacrificio que han hecho por mí.

Limber J. Morán A.

ÍNDICE

CONTENIDO	PÁG.
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	ii
CERTIFICACIÓN.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
ÍNDICE.....	vii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xv
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xix
RESUMEN EJECUTIVO.....	xix
ABSTRACT.....	xxii
DUBLIN CORE.....	xxiii
CAPÍTULO I.....	1
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. Introducción.....	2
1.2. Problematización.....	5
1.2.1. Diagnóstico del Problema.....	5
1.2.2. Formulación del Problema.....	6
1.2.3. Sistematización del Problema.....	6
1.3. Justificación.....	7
1.4. Objetivos.....	8
1.4.1. Objetivo General.....	8
1.4.2. Objetivos Específicos.....	8
1.5. Hipótesis.....	9
1.5.1. Hipótesis General.....	9

1.5.2. Hipótesis Específica	9
1.5.3. Variables	9
CAPÍTULO II.....	10
MARCO TEÓRICO	10
2.1. Fundamentación Teórica	11
2.1.1. Estudio de Factibilidad	11
2.1.1.1. Definición	11
2.1.1.2. Diseño del estudio.....	11
2.1.1.3. Proyecto de inversión.....	12
2.1.1.4. Estudio de Mercado	12
2.1.1.4.1. Concepto.....	12
2.1.1.4.2. Mercado.....	13
2.1.1.4.3. Oferta.....	14
2.1.1.4.4. Demanda.....	14
2.1.1.4.5. Clientes.....	15
2.1.1.4.6. Competidores.....	16
2.1.1.4.7. Producto.....	16
2.1.1.4.8. Precio.....	17
2.1.1.4.9. Comercialización.....	17
2.1.1.5. Estudio Técnico y organizacional.....	18
2.1.1.5.1. Tamaño del proyecto.....	18
2.1.1.5.2. Localización.....	19
2.1.1.5.3. Capacidad instalada.....	19
2.1.1.5.4. Ingeniería de proyectos.....	20
2.1.1.6. Estudio Económico.....	20

2.1.1.6.1.	Activo Fijo.....	20
2.1.1.6.2.	Depreciaciones.....	21
2.1.1.6.3.	Costos.....	21
2.1.1.6.4.	Ingresos.....	23
2.1.1.6.5.	Capital de trabajo.....	23
2.1.1.6.6.	Rentabilidad económica.....	23
2.1.1.6.7.	Beneficios del Proyecto.....	24
2.1.1.7.	Estudio Financiero.....	24
2.1.1.7.1.	Presupuesto.....	24
2.1.1.7.2.	Financiamiento.....	25
2.1.1.7.3.	Flujo de caja.....	25
2.1.1.7.4.	Van.....	26
2.1.1.7.5.	Tir.....	26
2.1.1.7.6.	Estado financiero.....	27
2.1.2.	Capacitación y desarrollo empresarial	28
2.1.2.1.	Capacitación	28
2.1.2.2.	Formación	28
2.1.2.3.	Necesidad de Formación	29
2.1.2.4.	Técnicas de capacitación	29
2.1.2.5.	Centros de capacitación.....	29
2.1.2.6.	Desarrollo empresarial	30
2.1.2.7.	Cambio organizacional.....	30
2.2.	Fundamentación Conceptual	31
2.3.	Fundamentación Legal	37
CAPÍTULO III.....		40

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	40
3.1. Localización	41
3.2. Métodos de Investigación	42
3.2.1. Método Lógico Inductivo	42
3.2.2. Método Analítico.	42
3.2.3. Método deductivo	43
3.3. Tipos de investigación	43
3.3.1. Investigación Teórica - Bibliográfica.....	43
3.3.2. Investigación de Campo.....	44
3.4. Fuentes de Investigación.....	44
3.4.1. Fuentes Primarias	44
3.4.2. Fuentes Secundarias	44
3.5. Técnicas e instrumentos.....	45
3.5.1. Consulta.....	45
3.5.2. Entrevista	45
3.5.3. La Encuesta	45
3.5.4. Observación	46
3.6. Población y Muestra	46
3.6.1. Tamaño de la Muestra	46
CAPÍTULO IV	49
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	49
4.1. Resultados.....	50
4.2. Estudio de Mercado.....	62
4.2.1. Área de Negocio	62
4.2.2. Clientes y sus Preferencias.....	62

4.2.3. Análisis de los competidores	63
4.2.4. Estrategia de los competidores	64
4.2.5. Cuantificación de la demanda	66
4.2.5.1. Demanda real.....	66
4.2.5.2. Demanda Insatisfecha.....	67
4.2.6. Comercialización del Servicio	68
4.2.6.1. Canal de distribución.....	68
4.2.7. Precio de venta y cantidad de ventas.....	68
4.2.8. Diferenciación de precios	69
4.2.8.1. ¿Cuál es la estrategia de diferenciación de precios del centro de capacitación?.....	69
4.2.8.2. Estrategia de precios.....	69
4.2.9. Análisis FODA.....	70
4.2.10. Promoción	70
4.3. Estudio Técnico	71
4.3.1. Nombre de la empresa.....	71
4.3.2. Eslogan	71
4.3.3. Visión	71
4.3.4. Misión.....	71
4.3.5. Estructura organizacional.....	72
4.3.6. Perfil del personal	72
4.3.6.1. Administrador	72
4.3.6.2. Contabilidad	73
4.3.6.3. Mercadeo	73
4.3.6.4. Capacitadores	73

4.3.7. Tamaño del Proyecto	74
4.3.8. Localización	74
4.3.8.1. Macro localización.....	74
4.3.8.2. Micro localización.....	75
4.3.9. Obras Físicas	75
4.3.10. Capacidad instalada.....	76
4.3.10.1. Infraestructura	76
4.3.10.2. Disponibilidad de la mano de obra	76
4.3.10.3. Mercado de consumo	76
4.3.11. Proceso de capacitación	77
4.3.11.1. Horario de asistencia.....	78
4.3.11.2. Cursos básicos a desarrollarse	78
4.3.12. Descripción del Servicio	79
4.3.12.1. Atributos	79
4.3.12.2. Presentación.....	79
4.3.12.3. Cursos o seminarios.....	80
4.3.13. Control de las maquinarias, herramientas y otros equipos técnico	81
4.3.14. Planificación de la capacidad.....	82
4.3.15. Requerimiento de mano de obra.....	83
4.4. Estudio Económico	84
4.4.1. Inversión Inicial total.....	84
4.4.2. Depreciación de muebles y equipos	86
4.4.3. Equipos de Computación	87
4.4.4. Equipos de Oficina	87
4.4.5. Muebles y Enseres.....	88

4.4.6.	Adecuación del Local	88
4.4.7.	Inversiones Fijas	89
4.4.8.	Inversión Diferida	89
4.4.9.	Sueldos y Salarios.....	90
4.4.10.	Costos directos	91
4.4.11.	Costos Indirectos	91
4.4.12.	Calculo de costos Operacionales.....	92
4.4.13.	Ingresos	92
4.5.	Estudio financiero	93
4.5.1.	Necesidad de capital y plan de financiamiento	93
4.5.2.	Financiamiento.....	93
4.5.3.	Tabla de Pago.....	94
4.5.4.	Estado de resultado	96
4.5.5.	Flujo de caja.....	101
4.5.6.	Punto de equilibrio.....	102
4.5.7.	Tasa interna de retorno y valor actual.....	103
4.5.8.	Periodo de recuperación del capital	103
4.6.	Discusión de Resultados	105
	CAPÍTULO V	106
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	106
5.1.	Conclusiones	107
5.2.	Recomendaciones.....	108
	CAPITULO VI	109
	BIBLIOGRAFÍA	109
6.1.	Bibliografía.....	110

CAPÍTULO VI 113
ANEXOS..... 113
7.1. Anexos..... 114

ÍNDICE DE CUADROS

CONTENIDO	PÁG.
Cuadro N° 1. Número de empresas y negocios locales	47
Cuadro N° 2. Distribución de la muestra por estratos de empresas y negocios locales en el Cantón El Empalme periodo 2014.....	48
Cuadro N° 3. Asistencia de comerciantes a procesos, seminarios y cursos de capacitación, desarrollo empresarial y adiestramiento profesional...	50
Cuadro N° 4. Frecuencia de asistencia a cursos, seminarios y procesos de capacitación y adiestramiento.....	51
Cuadro N° 5. Consideración en que la creación de un centro de capacitación empresarial, ayude a microempresarios y comerciantes a desarrollar sus negocios.	52
Cuadro N° 6: Principales áreas a fortalecer en los comerciantes y microempresarios en el cantón El Empalme periodo 2014.....	53
Cuadro N° 7. Disposición de los comerciantes a asistir a curso de capacitación y desarrollo empresarial de última generación.....	54
Cuadro N° 8. Condiciones en la que le gustaría recibir cursos de capacitación y desarrollo empresarial a los comerciantes.....	55
Cuadro N° 9. Lugar en el que le gustaría recibir cursos de capacitación y desarrollo empresarial a los comerciantes.....	56
Cuadro N° 10. Valor que estarían dispuesto a pagar por un curso o seminario de capacitación y desarrollo empresarial.	57
Cuadro N° 11. Incidencia de la capacitación en el desarrollo de los negocios.....	58
Cuadro N° 12. Aspectos que la capacitación mejoraría en el desarrollo de los negocios.....	59

Cuadro N° 13. Consideración de los comerciantes de invertir en capacitación empresarial, en el cantón El Empalme periodo 2014.	60
Cuadro N° 14. Rol de la capacitación empresarial en la administración de los negocios en el cantón El Empalme periodo 2014.	61
Cuadro N° 15. Análisis cualitativo de la competencia en comparación con el centro capacitación empresarial, en el cantón El Empalme periodo 2014.	64
Cuadro N° 16. Estrategias de los competidores en comparación con el centro capacitación empresarial.	65
Cuadro N° 17. Demanda real de asistencia a procesos de capacitación empresarial, de los comerciantes en el cantón El Empalme.	66
Cuadro N° 18. Demanda insatisfecha de asistencia a procesos de capacitación empresarial, de los comerciantes en el cantón El Empalme.	67
Cuadro N° 19. Precio de venta y cantidad de venta de los cursos ofrecidos en el centro de capacitación y desarrollo empresarial.	68
Cuadro N° 20. Análisis FODA del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.	70
Cuadro N° 21. Gastos de promoción en el centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.	70
Cuadro N° 22. Control de equipos y herramientas del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme.	81
Cuadro N° 23. Planificación de la capacidad de los equipos y herramientas del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme.	82
Cuadro N° 24. Requerimiento de mano de obra del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.	83
Cuadro N° 25. Cuantificación de la inversión inicial total del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.	85

Cuadro N° 26. Depreciación de muebles y equipos del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.....	86
Cuadro N° 27. Equipos de computación del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme.....	87
Cuadro N° 28. Equipos de oficina del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme.....	87
Cuadro N° 29. Muebles y enseres del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme.....	88
Cuadro N° 30. Adecuación del local del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme.....	88
Cuadro N° 31. Inversiones fijas del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme.....	89
Cuadro N° 32. Inversión diferida del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme.....	89
Cuadro N° 33. Sueldos y salarios de los colaboradores del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo	90
Cuadro N° 34. Costos directos del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.....	91
Cuadro N° 35. Costos Indirectos del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme.....	91
Cuadro N° 36. Calculo de costos operacionales del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme.....	92
Cuadro N° 37. Ingresos del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme.....	92
Cuadro N° 38. Necesidad de capital para iniciar el centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014... ..	93

Cuadro N° 39. Medios de financiamiento del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.	94
Cuadro N° 40. Tabla de pago del crédito para la creación del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme.....	94
Cuadro N° 41. Monto del préstamo y cuota anual del crédito.	95
Cuadro N° 42. Capital del préstamo y abono a capital.....	95
Cuadro N° 43. Estado de resultado para el año 1 del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.....	96
Cuadro N° 44. Estado de resultado para el año 2 del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.	97
Cuadro N° 45. Estado de resultado para el año 3 del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.	98
Cuadro N° 46. Estado de resultado para el año 4 del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.....	99
Cuadro N° 47. Estado de resultado para el año 5 del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.....	100
Cuadro N° 48. Flujo de caja por cada año del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.	101
Cuadro N° 49. Punto de equilibrio del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.....	102
Cuadro N° 50. Tasa interna de retorno y Van del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014 ...	103

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁG.
Grafico 1. Mapa del cantón El Empalme.....	41
Gráfico N° 2. Indicando el porcentaje de Asistencia de comerciantes a procesos, seminarios y cursos de capacitación, desarrollo empresarial y adiestramiento profesional.	50
Gráfico N° 3. Porcentaje de Asistencia de comerciantes a procesos, seminarios y cursos de capacitación, desarrollo empresarial y adiestramiento profesional.....	51
Gráfico N° 4: Porcentaje de consideración, en que la creación de un centro de capacitación empresarial, ayude a microempresarios y comerciantes a desarrollar sus negocios.....	52
Gráfico N° 5: Porcentajes de las Principales áreas a fortalecer en los comerciantes y microempresarios.....	53
Gráfico N° 6: Porcentaje de Disposición de los comerciantes a asistir a curso de capacitación y desarrollo empresarial de última generación, en el cantón El Empalme periodo 2014.....	54
Gráfico N° 7: Porcentaje de las condiciones en la que le gustaría recibir cursos de capacitación y desarrollo empresarial a los comerciantes en el cantón El Empalme.....	55
Gráfico N° 8. Porcentaje del lugar en el que le gustaría recibir cursos de capacitación y desarrollo empresarial a los comerciantes en el cantón El Empalme periodo 2014.	56
Grafico N° 9: Porcentaje del Valor que estarían dispuesto a pagar por un curso o seminario de capacitación y desarrollo empresarial, los comerciantes en el cantón El Empalme periodo 2014.....	57

Grafico N° 10. Porcentaje de incidencia de la capacitación en el desarrollo de los negocios, en el cantón El Empalme periodo 2014.	58
Grafico N° 11. Porcentaje de los Aspectos que la capacitación mejoraría en el desarrollo de los negocios, en el cantón El Empalme periodo 2014.....	59
Grafico N° 12. Porcentaje de consideración de los comerciantes de invertir en capacitación empresarial, en el cantón El Empalme periodo 2014... ..	60
Grafico N° 13: Porcentaje del Rol de la capacitación empresarial en la administración de los negocios en el cantón El Empalme.....	61
Grafico N° 14. Canal de distribución de los servicios que brindará el centro de capacitación y desarrollo empresarial.	68
Grafico N° 15. Organigrama del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.	72
Grafico N° 16. Macrolocalización del centro de capacitación y desarrollo empresarial para comerciante y microempresarios en el cantón El Empalme periodo 2014.	74
Grafico N° 17. Obra física del centro de capacitación y desarrollo empresarial para comerciante y microempresarios en el cantón El Empalme periodo 2014.	75

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tenía como objetivo: Elaborar un estudio de factibilidad para la creación del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme año 2014; para lo cual se procedió a diseñar los aspectos integrantes del trabajo y los resultados debidamente sustentados a través del estudio de mercado, el estudio técnico y organizacional, el estudio económico y finalmente un estudio financiero. Al finalizar el trabajo de investigación, se obtuvo como resultados que en el cantón existen alrededor de 872 comerciantes legalmente constituidos, de los cuales en un 87.67% estarían dispuestos a asistir a los cursos y seminarios que brindará el centro de capacitación, adicional a esto se puso en manifiesto que en El cantón si existe una demanda insatisfecha ya que no existe una institución que centre sus actividades en el desarrollo de los comerciantes, mediante la capacitación, también se constató que la inversión inicial que arriba a los \$ 43798.70 , de los cuales el 65.75% del capital será aportado por la persona gestora del proyecto y la diferencia es decir el 34.25% será financiado a través del banco pichincha a 3 años plazo; ante lo cual al primer año se prevé obtener un flujo neto de \$ 13695.59; lo que indica que el proyecto si genera ganancias y es viable desarrollarlo, y luego de aplicar el VAN y TIR, se obtuvo como resultado que luego de descontar la inversión inicial y de acumular los flujo durante 5 años sus resultados fueron positivos, es decir un Van de \$ 9493.92, por lo que el proyecto es viable y genera mayores ganancias; mientras tanto la tasa interna de retorno del proyecto es alta, mayor a la tasa de referencia es decir que el proyecto es viable, su resultado es positivo y presenta una tasa de endeudamiento del 18 %.

ABSTRACT

This project aimed to: Develop a feasibility study for the establishment of the training center and business development in the canton El Empalme 2014; for which we proceeded to design the integral aspects of the work and the results properly supported through market research, technical and organizational study, economic study and finally a financial study. At the end of the research, was obtained as results in the canton there are about 872 legally constituted wholesalers, which in 87.67% would be willing to attend courses and seminars that provide the training center, in addition to this made manifest in Canton if there is an unmet demand as there is not an institution that concentrates its activities in the development of traders, through training, also found that the initial investment up to \$ 43,798.70, of which the 65.75% stake will be provided by the person managing the project and the difference ie 34.25% will be financed through bank pichincha a 3 year term; whereupon the first year is expected to obtain a net flow of \$ 13,695.59; indicating that the project if it is profitable and viable develop, and then applying the Van and Tir was obtained comma result after deducting the initial investment and accumulate the flow during five years his results were positive, They range from \$ 9493.92, so the project is viable and generates higher profits; while the internal rate of return of the project is high, higher than the benchmark rate that is that the project is viable, the result is positive and has a debt ratio of 18%.

DUBLIN CORE

1	TITLE	M	“Estudio de factibilidad para la creación del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014”
2	CREATOR	M	Limber Jonathan Moran Aviles ; Universidad Técnica Estatal de Quevedo
3	SUBJECT	M	Ciencias Empresariales; Carrera Ingeniería en Gestión Empresarial.
4	DESCRIPTION	M	El presente proyecto, buscó elaborar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme, ante lo cual se tomó una muestra de los comerciantes, tratando de medir la disposición y deseo de capacitarse, para lo cual se desarrollaron los estudios de mercado, técnico, económico y financiero.
5	PUBLISHER	M	FCE: Carrera de ingeniería en gestión empresarial, Limber Morán Avilés
6	CONTRIBUTOR	O	Ninguno
7	DATE	M	Marzo
8	TYPE	M	Tesis de Grado; Artículo
9	FORMAT	R	.doc MS Word 2013; pdf
10	IDENTIFIER	M	http://biblioteca.uteg.edu.ec
11	SOURCE	O	Gestión Empresarial (2014)
12	LANGUAJE	M	Español
13	RELATION	O	Ninguno
14	COVERAGE	O	Localización. Ámbito empresarial.
15	RIGHTS	M	Ninguno
16	AUDIENCE	O	Tesis de Pregrado

CAPITULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Introducción

El mundo competitivo y globalizado, exige constantes cambios en la forma de manejar los procesos en las diferentes empresas, esto obliga que los gerentes y directivos desarrollen procesos de capacitación y desarrollo continuos, que permita el desenvolvimiento adecuado del grupo de trabajo, todos estos procesos de capacitación permiten que las empresas se desarrollen en un ambiente eficaz y actualizado acorde a las exigencias del mundo competitivo.

El constante desarrollo de la competencia y los avances de carácter tecnológico, hacen que las empresas estén inmersas en procesos de cambio continuo, los países desarrollados en donde se encuentran las entidades más exitosas a nivel empresarial, priorizan entre sus actividades el “Great place to Work”, (Gran lugar para trabajar) y colocan a sus colaboradores entre los asuntos más importantes de sus negocios, considerando que son la pieza clave para lograr el éxito deseado y todo esto es posible gracias a los procesos de capacitación y desarrollo continuo del más alto nivel.

Muchos de los empresarios del Ecuador no priorizan los procesos de capacitación y desarrollo empresarial dentro de sus actividades normales, y los consideran como un gasto innecesario, por lo que muchos de sus procesos se han quedado en situaciones retrógradas y empíricas. Cabe destacar que los empresarios más exitosos del medio, invierten muchas de sus ganancias en generar procesos de cambios personales y profesionales entre sus colaboradores.

En el cantón El Empalme los procesos de capacitación y desarrollo empresarial, no son constantes por lo que muchos de los empresarios están desamparados y no se encuentran en procesos de capacitación que les permitan desarrollar sus

actividades de manera óptima, los cambios que exigen las nuevas normas son desconocidos por parte de los empresarios.

Mediante la investigación se generó una opción que le permite a muchos de los empresarios locales y comerciantes de cualquier tipo, generar procesos de cambio continuos, obtener herramientas útiles que les permitan manejar de manera óptima sus negocios y permitiéndose el desarrollo local mediante la capacitación como pilar fundamental del éxito empresarial.

Con la aplicación de la investigación se logró obtener los resultados esperados y proyectar la demanda futura, conocer la demanda insatisfecha y desarrollar las áreas priores a reforzar en los procesos de capacitación, lo que corresponde al estudio de mercado. Se conoció el lugar óptimo para su localización y se determinó la viabilidad económica y financiera aplicando indicadores tales como el VAN, TIR y relación costo beneficio.

La investigación está diseñada con los siguientes capítulos:

CAPITULO I, donde se define el Marco contextual de la investigación.

CAPITULO II, con las referencias teóricas, conceptuales y legales.

CAPITULO III, con la explicación de los métodos, técnicas y fuentes de investigación.

CAPITULO IV, donde se encuentra el desarrollo de la investigación con los resultados, estudio de mercado, técnico, económico y financiero.

CAPITULO V, conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO VI, con la literatura citada y los anexos.

1.2. Problematización

1.2.1. Diagnóstico del Problema

La globalización y la interacción que permiten las nuevas tecnologías de la comunicación e información, acarrea cambios estructurales y organizacionales que deben ser asemejados de manera oportuna por los empresarios del Ecuador, el constante incremento de las exigencias y normas, obliga a los empresarios a generar constantes procesos de capacitación y desarrollo, y muchos de los cuales no están en capacidad para ofrecerlos por sus propios medios, ante lo cual deben acudir a instituciones de carácter externo que ofrezcan servicios actualizados de capacitación con herramientas tecnológicas de última generación.

El desarrollo empresarial en el Ecuador y en especial en cantones como El Empalme, se ven afectados por la falta de capacitación, los cambios paulatinos y sorpresivos que en ocasiones hacen que los empresarios se vean obligados a realizar cambios sobre la marcha, cambios que no han sido previstos en su planificación. Estos constantes cambios obligan a los pequeños empresarios a cerrar sus negocios, llegando a la quiebra.

Este es el caso de El cantón El Empalme, en que muchos de los microempresarios y comerciantes se encuentran desamparados y no poseen las herramientas para desarrollarse localmente y luego expandirse a nivel nacional, la inexistencia de centros especializados en capacitación y desarrollo empresarial, limita a que muchos grupos vulnerables de empresarios logren mantenerse en el mercado y dentro de los primeros 5 años desaparezcan sus negocios.

1.2.2. Formulación del Problema

¿De qué manera incide la creación de un centro de capacitación y desarrollo en el crecimiento de la microempresa en el cantón el Empalme?

1.2.3. Sistematización del Problema

¿Cómo desarrollar los estudios de mercado y técnico del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme?

¿Cómo analizar la viabilidad de inversión y rentabilidad del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme?

¿De qué manera influye la capacitación en el desarrollo de la microempresa en el cantón El Empalme?

1.3. Justificación

Los constantes cambios que exigen el desarrollo empresarial de las Pymes y, la competitividad existente, hacen que los empresarios desarrollen programas de capacitación continua que les permitan desarrollarse adecuadamente ya sea económicamente y de manera social. A su vez la falta de capacitación produce que se eleven los costos operativos y que los procesos administrativos se desarrollen de manera empírica.

En el cantón El Empalme, se puede observar que las principales instituciones encargadas de desarrollar procesos de capacitación están dejando a un lado estos programas, y se dedican a realizar otras actividades diferentes a las de sus competencias, dejando en un total abandono a aquellos microempresarios que necesitan del apoyo de las entidades públicas.

La investigación, realizó el estudio de factibilidad para la creación de un centro de capacitación y desarrollo empresarial, que brinda la apertura a aquellos microempresarios que desean progresar y tener éxito en sus negocios, encontrando apoyo en las principales áreas que todo empresario debe desarrollar, tales como administración, contabilidad, normas y servicios tributarios, clima y ambiente de trabajo.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme año 2014

1.4.2. Objetivos Específicos

- ✓ Desarrollar los estudios de mercado y técnico del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme.

- ✓ Analizar la viabilidad de inversión y rentabilidad del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme.

- ✓ Determinar la influencia de la capacitación en el desarrollo de la microempresa en el cantón El Empalme.

1.5. Hipótesis

1.5.1. Hipótesis General

La creación de un centro de capacitación incide positivamente en el desarrollo empresarial de la microempresa en el cantón el Empalme.

1.5.2. Hipótesis Específica

- ✓ El desarrollo de los estudios de mercado y técnico permitirá identificar las necesidades de capacitación.

- ✓ Analizando la viabilidad de inversión y rentabilidad se podrá prever la factibilidad del proyecto.

- ✓ La capacitación influye en el desarrollo de la microempresa en el cantón El Empalme.

1.5.3. Variables

- ✓ **Variable Independiente**

Centro de capacitación.

- ✓ **Variable Dependiente**

Desarrollo empresarial.

CAPITULO II
MARCO TEÓRICO

2.1. Fundamentación Teórica

2.1.1. Estudio de Factibilidad

2.1.1.1. Definición

Según Florez Uribe, (2010); el estudio de factibilidad debe conducir a la identificación precisa del plan de negocio a través del estudio de mercado, tamaño localización, ingeniería de proyecto, para lo cual se debe realizar el cálculo de las inversiones, el cálculo de los costos operacionales, los ingresos, se debe identificar claramente los medios de financiamiento, aplicar indicadores económicos, financieros, sociales y ambientales, que sustenten una correcta decisión para invertir en el proyecto.

2.1.1.2. Diseño del estudio

El diseño del estudio tiene como finalidad primordial identificar y definir el ente administrativo y gerencial responsable por la dirección del plan de negocio. Mediante la combinación de técnicas y personas para completar un plan de negocios, el ente responsable aplica procesos para el mejoramiento del desempeño y eficiencia en las organizaciones actuales. Generalmente las personas que se encargan del diseño y evaluación del estudio no son las mismas encargadas de implementar su ejecución.

2.1.1.3. Proyecto de inversión

Para Rivera Martinez & Hernández Chávez (2010); Es el esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único. En un proyecto es primordial señalar que, los procesos deben ofrecer un valor agregado, ya que de no ser así perdería todo sentido su existencia. Dado que su realización llevaría un costo asociado, el proceso resultaría infructuoso si no aportara nada al cliente o destinatario, un proyecto se distingue por dar un resultado único.

2.1.1.4. Estudio de Mercado

2.1.1.4.1. Concepto

Referente al estudio de mercado, Sapag Chain, (2011); indica que para decidir respecto de la mejor opción de inversión, la empresa debe investigar las relaciones económicas actuales y sus tendencias, y proyectar el comportamiento futuro de los agentes económicos que se relacionan en su mercado particular, el problema económico existe porque los recursos económicos son insuficientes para atender las múltiples necesidades y deseos de las personas. El capital, la fuerza de trabajo y los insumos productivos serán siempre escasos para satisfacer todos los requerimientos de consumo de bienes y servicios de la población.

Según Sapag Chain, (2011); indica que el estudio de mercado es importante ya que es necesario para determinar las necesidades y aspiraciones actuales y futuras de la población para satisfacer sus necesidades, considerando que los deseos y necesidades son ilimitadas, en el caso de las microempresas locales del cantón El Empalme se observa como principal necesidad la capacitación empresarial.

2.1.1.4.2. Mercado

Mercado Proveedor

El estudio del mercado proveedor abarca aspectos tales como: el precio que se establece para el producto, y los proveedores de materiales, materia prima e insumos. El precio determinará una parte de los costos del proyecto e influirá en el monto de las inversiones, la disponibilidad de los insumos se deduce del estudio de la existencia de la capacidad productiva en toda la cadena de abastecimiento y determinara en definitiva el costo al cual podrá adquirirlo el proyecto; por otro lado la calidad de los insumos es un factor fundamental costo, generalmente se considera el concepto de calidad como sinónimo de bueno, y se asocia con estándares de requerimientos basados en la especificaciones técnicas de los insumos.

Mercado Competidor

Dentro del mercado competidor se puede realizar un análisis comparativo con empresas de similares características, este análisis comparativo, permitiría definir estrategias competitivas, que permitan adquirir una ventaja competitiva, también se pueden diseñar estrategias para llamar la atención de los clientes y ofrecerles nuevos productos. Además de conocer el competidor con objeto de evaluar la capacidad de captar a nuevos consumidores, se debe considerar un mercado no tradicional, donde se compite por un proveedor o distribuidor. A los primeros se los denomina competidores directos y los segundos competidores indirectos.

2.1.1.4.3. Oferta

Según Miranda Miranda, (2012) La oferta se puede concebir como la actual capacidad disponible por organizaciones públicas o privadas que ejercen por delegación o contrato funciones públicas, para entregar a la comunidad en condiciones de calidad aceptable, un determinado bien o servicio. Cuando se trata de proyectos productivos o generadores de ingresos, no suele ser tarea fácil estimar, con algún grado de certeza, la magnitud de la oferta que puede entregar un determinado proyecto, puesta que la información que interesa está en manos de la competencia, ya que suele constituir una arma poderosa para competir en el mercado.

2.1.1.4.4. Demanda

Los proyectos generadores de ingresos monetarios, claramente deben de identificar la cantidad de bienes y o servicios que los consumidores están dispuesto a adquirir, es decir la cantidad de bienes o servicios que pueden ser vendidos considerando factores como el precio. Es indispensable anotar que existen varios factores que condicionan la demanda tales como: los gustos y preferencias, los bienes sustitutos, los ingresos de los consumidores, la capacidad de pago. En cuanto a las restricciones que se encuentran en la demanda y que la pueden condicionar podemos considerar que estos aspectos afectan el consumo de un bien o servicio.

La demanda busca determinar en base a aspectos históricos como se ha venido desarrollando, cuáles han sido sus cambios y cuál es la demanda actual, todo esto se desarrolla a partir de datos cuantitativos y cualitativos. En cualquier circunstancia se requiere información sobre una gama amplia de variables que se supone afectan el comportamiento de la demanda.

Demanda real

Para Sabato, (2011); La demanda real corresponde al número de clientes que están dispuestos a adquirir un bien o servicio, a un determinado precio, en un determinado lugar, dentro de un periodo de tiempo, este grupo por lo general, constantemente están adquiriendo el bien con características específicas.

2.1.1.4.5. Clientes

Para Thompson Ivan, (2010); el cliente es aquella persona que adquiere un bien o servicio de manera frecuente, por lo general siempre tiene bien definido lo que compra y sus características, por lo general los bienes o productos que adquiere son para uso propio o para distribuir, el cliente es uno de los factores más importantes para las empresas, y que las motiva a mejorar y aplicar estrategias para captar su preferencia.

Según Florez Uribe, (2010); Para diseñar un estudio de factibilidad, es indispensable conocer los diferentes tipos de clientes, clasificarlos, es decir segmentarlos. Adicional a esto se debe identificar entre consumidores y clientes, para así conocer quien en realidad puede tomar la decisión de comprar, hay que identificar cuáles son sus principales motivaciones para realizar la compra de un producto o servicio, con qué frecuencia lo consume, y si es accesible económicamente el bien o servicio.

2.1.1.4.6. Competidores

Florez Uribe, (2010); Competidor será todo aquel que comercialice productos y/o servicios que satisfagan una misma necesidad, los productos sustitutivos pueden convertirse en una clara amenaza competitiva. El empresario debe ser capaz de entender el tipo de competidores a los que se va a enfrentar y conocer sus fortalezas y debilidades, para poder competir con ellos de la manera más eficaz posible, para ello es necesario identificar claramente la localidad de dichos competidores, las características de sus productos y/o servicios, sus precios, calidad, distribución, servicio, participación en el mercado, políticas comerciales, rentabilidad y toda aquella información que ayude a posicionar el producto.

2.1.1.4.7. Producto

Es el conjunto de atributos que identifican al producto, como su presentación, precio, tamaño, color, peso, etc. Los productos pueden ser bienes y servicios ya sean estos tangible e intangible, que generan la actividad de comercialización, estos bienes tienen ciertas características que los identifican de la competencia y pueden representar una ventaja.

Para Sapag Chain, (2011); Las características del producto dependerán de la necesidad que se busca satisfacer, de las opciones tecnológicas disponibles para su fabricación, de la capacidad del inversionista para adoptar dicha tecnología y del resultado del estudio de sus viabilidades, para la introducción de un nuevo producto se deben considerar su promoción, marca, tamaño, envase, calidad del servicio o del bien.

2.1.1.4.8. Precio

Miranda Miranda, (2012); Indica que las diferentes ideas que constituyen la correcta decisión en la fijación de precios son indispensable para desarrollar de manera correcta el proceso de producción de bienes y servicios, siempre que ocurra un cambio en las variables que constituyen los precios, habrá un cambio en el precio al consumidor final. El estudio de precio se lo realiza en base a los costos operacionales del proyecto, e incluye aspectos a considerar como la forma de pago, es decir de contado o efectivo, el precio por lo general suele generarse con restricciones debido a cambio de la oferta y la demanda.”

2.1.1.4.9. Comercialización

La comercialización, señala como se desarrolla el proceso de comercialización, y establece todos los medios necesarios para que el producto sea trasladado desde el punto donde se produce hasta el consumidor final. La comercialización, incluye como se almacena el producto en la planta, la logística, empleados, la imagen representativa del bien o servicio, las estrategias publicitarias, la ingeniería de la planta, y la asistencia que se da a los usuarios finales.

2.1.1.5. Estudio Técnico y organizacional

2.1.1.5.1. Tamaño del proyecto

Según Florez Uribe, (2010); El tamaño del proyecto, es la capacidad instalada de un proyecto, es decir la capacidad de producción de bienes y servicios, durante se desarrolla el estudio de las variables que constituyen el proyecto. Dentro del tamaño del proyecto se define la unidad de medida y tiempo de la producción, en muchos de los proyectos de inversión el tamaño de los suele definir en base al monto de inversión inicial, por el número de empleados, por el espacio físico que la planta utilice, por la participación y cantidad de venta en el mercado.

Dentro del tamaño del proyecto se pueden distinguir tres situaciones: La capacidad diseñada corresponde a la máxima capacidad de los equipos y maquinarias del proyecto, es decir hasta que nivel se puede producir con esa maquinaria desde su diseño de fábrica; la capacidad instalada es la máxima capacidad que posee la planta, es decir toda la infraestructura de la empresa, el espacio físico que incluye la maquinaria; y la capacidad utilizada es la fracción de capacidad instalada que se utiliza y se mide en porcentajes. Por lo general las empresas productivas no deben trabajar con una capacidad instalada superior al 90%, ya que muchos de los equipos y maquinarias sufrirían una depreciación acelerada.

2.1.1.5.2. Localización

Para desarrollar la correcta localización de la planta o empresa generadora de servicios, se debe desarrollar un análisis de las variables que permitan minimizar costos y maximizar las utilidades, que se encuentre en un lugar donde se puede encontrar los insumos necesarios para el desarrollo del proyecto. En primera instancia el estudio de localización está inmerso dentro del estudio económico y analiza variables tales como la zona geográfica, urbana y rural que se transcribe como micro y macro localización, y dichos indicadores los encontramos en las páginas subsiguientes del proyecto donde se determina la ubicación exacta.

2.1.1.5.3. Capacidad instalada

Mejia, (2013); Propone que la capacidad instalada o capacidad de producción, representa el espacio físico de la infraestructura, los equipos y maquinarias que determinan el nivel máximo de producción de la planta, no es recomendable usar la planta al 100% de su capacidad ya que se estaría devaluando mucho más rápido los activos fijos. La capacidad instalada representa todos los factores intervinientes del proceso productivo, desde los insumos y materiales hasta la logística y almacenamiento, e intermediación.

2.1.1.5.4. Ingeniería de proyectos

Para Florez Uribe, (2010); Los avances tecnológicos y las nuevas herramientas como las Tics, afectan de manera directa al momento de diseñar la planta de un determinado proyecto, ya que es fundamental considerar la utilización de herramientas, maquinaria y equipamiento con tecnología de punta, estos aspectos afectan a los ingresos, los gastos, los costos, y la inversión, ya que implementar tecnología a un proyecto implica una mayor inversión inicial, la combinación de estas alternativas constituyen el proceso de producción, y que dependiendo al tipo de mercado se puede escoger el tipo de proceso.

2.1.1.6. Estudio Económico

2.1.1.6.1. Activo Fijo

Referente a los activos fijos, Meza Orosco, (2010); Indica que los activos fijos son aquellos bienes tangibles, que son propiedad de la empresa, también constituyen aquellos bienes que por lo general se encuentran en proceso de construcción, este tipo de activo, por lo general son utilizados en la producción de bienes y servicios, o son utilizados para la administración del negocio. Los activos fijos de manera contable se los puede dividir en depreciables, y no depreciables, los bienes que no se deprecian, tiene un proceso de utilidad ilimitada, en este caso suelen ser los terrenos, los activos que se deprecian son los que sufren un desgaste a medida que pasa el tiempo y varía de acuerdo al nivel de utilización que se esté dando, y si se están utilizando en su máxima capacidad.

2.1.1.6.2. Depreciaciones

Según la revista de Gerencie.com, (2013); La depreciación es una representación económica, que surge a partir del desgaste de un bien activo, que interviene ya sea en la producción de bienes o servicios o simplemente por su uso administrativo, por lo general los activos tiene un cierto periodo de vida útil que los lleva a ser obsoletos, este desgaste debe der cargado al proceso de producción como un costo operacional, esto permitiría recuperar la inversión que se efectuó por dicho activo para adquirirlo.

Mientras tanto para Meza Orosco, (2010); La depreciación dentro de la contabilidad, se la considera como la distribución del valor del activo, a los periodos de vida útil del bien, en muchos de los casos se los recarga al valor de la producción ya que su desgaste es debido a su uso productivo. Los activos no depreciables como los terrenos tienden a tener un uso ilimitado. Se considera a la depreciación como una herramienta que permite la recuperación de la inversión inicial que no origina un desembolso de dinero.

2.1.1.6.3. Costos

Costos Fijos

Para Meza Orosco, (2010); Los costos fijos, por lo general no varían con los cambios que se den dentro de la producción. Por lo general los costos fijos por los general van en relación con la infraestructura del negocio, los costos fijos se generaran así la empresa no produzca ni venda nada. Los costos fijos se generan a partir de la infraestructura del negocio y son independiente a los niveles de producción de la empresa, es decir que la empresa debe asumir un desembolso por este concepto,

aun siendo las ventas bajas o cero. Los costos fijos por lo general son contratados al inicio del negocio, pero también pueden desarrollarse como costos generados a corto plazo.

Costos Variables

Los costos variables, son aquellos que tienen relación directa con los niveles de producción, es decir a mayor producción mayor nivel de costos variables, y a menor producción menor nivel de costos, y por lo general siempre se generan a partir de una actividad de producción, o prestación de servicio. Los costos variables siempre se encuentran en relación a la producción, es decir si esta se duplica, de igual manera los costos variables se duplicarían, y lo mismo sucedería si la producción disminuye a la mitad, los costos variables disminuirían a la mitad.

Costos Semivariables.

Los costos semivariables, representan una combinación de los costos fijos y variables, en ocasiones las empresas contratan servicios que poseen un costo mínimo a satisfacer y que se debe cancelar previo a recibir dicho servicio, la parte que varía depende de valores que complementan las prestaciones de dicho servicio.

2.1.1.6.4. Ingresos

Según Rodríguez & Ramon, (2014); Denota que el cálculo de ingresos no simplemente surge a partir de la producción, y del número de unidades vendidas, sino que las empresas siempre están generando nuevas formas de ingresos, a partir de una gama de transacciones que efectúan dentro de sus actividades normales, por lo general siempre estos ingresos influyen de manera directa en las ganancias de la empresa, los ingresos permiten la recuperación de la inversión inicial, en este caso los activos.

2.1.1.6.5. Capital de trabajo

Para Meza Orosco, (2010); El termino capital de trabajo, debe ser comprendido como los recursos que la empresa necesita para desarrollar sus actividades diarias sin ningún tipo de contratiempo, por lo general estos valores se los considera de manera diaria cuando se realiza el proceso de producción o simplemente se presta un servicio, estas cuentas o valores representan efectivo, mercaderías, proveedores, cuentas por cobrar, según este autor el capital de trabajo para efectos de gerenciales, y para una correcta evaluación de indicadores económicos y financieros, se debe considerar los activos corrientes.

2.1.1.6.6. Rentabilidad económica

Para Brealey Myers, & Allen, (2010); La rentabilidad económica son las utilidades más elevadas que el costo del capital, según la economía ningún competidor se expande ni gana más que el costo de capital de la inversión, las rentas económicas se las obtienen cuando la industria no está en equilibrio o cuando la empresa posee algo más valioso que los competidores.

Brealey Myers, & Allen, (2010); Mencionan en su libro que según Michael Porter, identifica cinco aspectos de la estructura industrial (cinco fuerzas) que determina que empresas son capaces de proporcionar rentas económicas duraderas. La rivalidad entre los competidores existentes, la probabilidad de nuevos competidores, la amenaza de productos sustitutos, y el poder de negociación de los proveedores tanto como de consumidores.

2.1.1.6.7. Beneficios del Proyecto

En cuanto a los beneficios del proyecto, Meza Orosco, (2010); Apunta que los beneficios económicos del proyecto son todos aquellos ingresos que percibe la empresa por el desarrollo de sus actividades, adicional se considera aquella inversión que proviene de otro tipo de actividades durante el periodo de producción u operaciones, esto permite al evaluador del proyecto obtener una utilidad más real, pero para determinar la permanencia de la empresa en el mercado son los ingresos directos generados a partir del proceso de producción y el número de unidades vendidas:

2.1.1.7. Estudio Financiero

2.1.1.7.1. Presupuesto

Según la revista *EmprendePymes*, (2014); El desarrollo de un presupuesto, supone el cálculo anticipado de los recursos necesarios para el desarrollo de las operaciones normales de una empresa durante un periodo, además calcula los recursos de la empresa para el desarrollo de las actividades normales, por lo general el presupuesto se expresa en términos económicos, los presupuestos son parte de la planificación financiera, y son muy útiles para conseguir el financiamiento

futuro de dinero, también se expresan históricamente para conocer proyecciones de ventas futuras.

2.1.1.7.2. Financiamiento

Según Meza Orosco, (2010); Señala que para desarrollar un proyecto de inversión, las fuentes de financiamiento se las puede dividir como aquellas que realiza el inversionista a partir de sus propios recursos, y aquellas que surgen a partir de las instituciones privadas tales como los bancos e instituciones financieras, estos representan pasivos y cubren al valor restante para cubrir la inversión inicial total, que permite iniciar las actividades de la empresa, estos indicadores representan la estructura financiera del estudio.

2.1.1.7.3. Flujo de caja

El flujo de caja constituye todos los ingresos y egresos de un determinado proyecto siempre y cuando existas movimiento de efectivo, para realizar un correcto cálculo del flujo de caja es necesario considerar los desembolsos que se generan a partir de los intereses y amortización por crédito bancario, además de la depreciación de los bienes y servicios. El flujo de caja, para su correcta evaluación, incluye aspectos tales como el valor de rescate, la inversión inicial y los ingresos, además de los beneficios para empleados y pago de impuestos al fisco.

2.1.1.7.4. Van

El valor actual neto o valor presente, es un indicador que representa un valor económico y que su resultado surge a partir de comprar los flujos futuros de un proyecto con el valor presente, su resultado surge a partir de la disminución de la inversión inicial de los flujos de caja futuro, no es suficiente que la empresa genere ingresos, sino que estos garanticen su permanencia en el mercado, si el Van es positivos, después de considerar un valor de referencia, que es la utilidad esperada, el proyecto es viable, y si el Van es igual a cero, el proyecto sigue siendo viable ya que se está satisfaciendo una rentabilidad, pero no se está generando mayor ganancia, y finalmente si el Van es negativo, no sería conveniente la realización del proyecto. Las empresas que se mantiene en el tiempo, son las que son capaces de generar rentabilidad y liquidez, no es suficiente que la empresa genere utilidad, ya que la utilidad no está considerando la inversión inicial del proyecto.

2.1.1.7.5. Tir

Según Didier, (2012); La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje. También es conocida como Tasa crítica de rentabilidad cuando se compara con la tasa mínima de rendimiento requerida (tasa de descuento) para un proyecto de inversión específico. La evaluación de los proyectos de inversión cuando se hace con base en la Tasa Interna de Retorno, toman como referencia la tasa de descuento. Si la Tasa Interna de Retorno es mayor que la tasa de descuento, el proyecto se debe aceptar pues estima un rendimiento mayor al mínimo requerido, siempre y cuando se reinviertan los flujos netos de efectivo. Por el contrario, si la Tasa Interna de Retorno es menor que la tasa de descuento, el proyecto se debe rechazar pues estima un rendimiento menor al mínimo requerido.

2.1.1.7.6. Estado financiero

Para Kume,(2012); Un estado financiero, representa la situación financiera de una empresa a un determinado periodo tiempo, entre los principales tenemos, el estado de situación inicial, el balance general, el estado de resultado, el estado de cambio de patrimonio, y los flujos de caja; todas las instituciones deben desarrollar sus estados financieros ya que son una herramienta que muestra claramente a gerente, directivos y administrados la información económica y financiera para la correcta toma de decisiones.

2.1.2. Capacitación y desarrollo empresarial

2.1.2.1. Capacitación

Pappaterra, (2012); Apunta que la capacitación es un proceso mediante el cual se busca mejorar las actividades productivas y prestación de servicios de la empresa, para incrementar las habilidades de los colaboradores, mejorar sus actitudes y aptitudes, la capacitación tiene aspectos a considerar tales como la inducción, el adiestramiento continuo y desarrollo de habilidades y competencias, la capacitación es fundamental dentro de la gestión del talento humano dentro de la organización, para que los colaboradores mediante procesos continuos adquieran conocimientos actualizados relacionados a los procesos administrativos y objetivos estratégicos de la empresa, destacando que es un proceso al que deben estar comprometidos los directivos, buscando siempre la continuidad y sistematización.

2.1.2.2. Formación

Para Delgado Gonzales & Ena Ventura, (2010); La formación continua del personal en la empresa es un aspecto que la empresa debe cuidar. Invertir en formación del personal tiene como efecto un aumento del rendimiento y de la motivación, así como la disminución en los índices de absentismo y rotación. La formación y desarrollo profesional del personal tiene como finalidad el perfeccionamiento y desarrollo de potencialidades, capacidades, aptitudes y características; facilitando el acceso a mayores y mejores habilidades, diversificando y actualizando conocimientos.

2.1.2.3. Necesidad de Formación

Según Delgado Gonzales & Ena Ventura, (2010); Para poder determinar las necesidades de formación en la empresa, se utilizan los denominados inventarios de necesidades de formación. Estos tienen como objetivo determinar las necesidades de formación para un determinado periodo en la empresa. Consiste en un análisis previo de la realidad de la empresa, analizando la propia empresa, las funciones de cada puesto de trabajo y analizando también a los trabajadores, luego de esto se lleva a cabo el plan de formación que lleva las siguientes fases: Determinar las necesidades actuales y futuras de formación mediante entrevistas, observación, necesidades; luego se determina los objetivos de la formación; se informa acerca de la formación y finalmente se realiza un control de los resultados.

2.1.2.4. Técnicas de capacitación

Después de determinar las necesidades de capacitación de los trabajadores en necesidad percibida y establecer objetivos de la capacitación, es posible determinar e implementar un programa de capacitación. La mayoría de las empresas tienen materiales de capacitación de programas diseñados en líneas o tradicionales, que ya están disponibles por parte de proveedores como la asociación administrativa estadounidense. En esta sección, se describe técnicas de capacitación que se utilizan con frecuencia.

2.1.2.5. Centros de capacitación

Un centro de capacitación y desarrollo empresarial es una empresa de servicios, que brinda alternativas de capacitación para los empresarios, para que así, se encuentren en desarrollo continuo y actualización de conocimientos.

2.1.2.6. Desarrollo empresarial

Para Dessler & Varela, (2011); El desarrollo empresarial, se dirige a cambiar las actividades, los valores y las creencias de los trabajadores, de modo que estos sean capaces de identificar e implementar cambios (como reorganizaciones), por lo general con la ayuda de un agente de cambio o consultor externo. La investigación en la acción es el fundamento de la mayoría de los programas o intervinientes de DO. Significa recopilar datos acerca de la organización y sus operaciones y actitudes, con un ojo puesto en resolver un problema determinado, dar retroalimentación con dichos datos a los trabajadores involucrados y luego reunirlos en equipo para planear soluciones a los problemas.

2.1.2.7. Cambio organizacional

En la actualidad, la intensa competencia internacional obliga a que las compañías cambien rápido, modificando quizá sus estrategias para incursionar en nuevos negocios, sus organigramas, o las actitudes y los valores de su fuerza laboral. Los principales cambios organizacionales como estos nunca son sencillos, pero tal vez la parte más difícil de conducir un cambio sea superar la resistencia al mismo. Individuo, grupos e incluso organizaciones completas llegan a resistirse al cambio, quizá porque están acostumbrados a la forma tradicional de hacer las cosas, o debido a amenazas percibidas hacia su poder e influencia, o alguna otra razón.

2.2. Fundamentación Conceptual

2.2.1. Estudio de Factibilidad

Para Florez Uribe, (2010); El estudio de factibilidad conduce a la identificación precisa del plan de negocios a través del estudio de mercado, tamaño, localización, ingeniería de proyecto, estimación del nivel de inversión, así como los costos de operación y el cálculo de ingresos, identificación de fuentes de financiación, que permite obtener argumentos para la decisión de realizar un proyecto.

2.2.2. Estudio de Mercado

Para Balanko Dickson, (2010); El análisis del mercado le proporciona el conocimiento de la estructura y tamaño del mercado así como la información concerniente al ambiente que influye en él.

En cambio, Florez Uribe, (2010); Referente al estudio de mercado, señala que busca determinar en un grado confiable la demanda real e insatisfecha, y la cantidad de bienes y servicios que se debe producir para satisfacer completamente la demanda del consumidor final.

Según estos autores el estudio de mercado es la herramienta que proporciona la información, que permite identificar los segmentos de cada mercado para dirigir la producción y ventas acorde a las necesidades que se presenten en cada segmento.

2.2.3. Estudio Técnico y Organizacional

Según Galindo Ruiz, (2010); El estudio técnico permite establecer cuál será la distribución de la planta de la empresa que se va a constituir, con el fin de optimizar el proceso y adecuarlo para que sea lo más eficiente posible.

Mientras tanto, Florez Uribe, (2010); El estudio técnico obtiene la información que sirve de base para definir el tamaño el tamaño del plan de negocio y su localización, la selección real óptima es fundamental en la cuantificación de las inversiones en el proyecto y en la proyección de sus costos operativos.

Según los criterios mencionados por estos autores, el estudio técnico, permite definir como estará estructurada físicamente las instalaciones donde estará ubicado el negocio, teniendo como finalidad optimizar los procesos.

2.2.4. Estudio Económico

Sapag Chain, (2011); propone que el estudio económico busca principalmente definir, mediante el cálculos de los costos y gastos, si el proyecto es rentable o no, y si es conveniente realizar la inversión.

Es importante destacar que el estudio económico, busca desarrollar todas las necesidades de económicas que tendrá el proyecto, y adicional medir la viabilidad mediante indicadores económicos.

2.2.5. Estudio Financiero

Para Balanko Dickson, (2010); El propósito del estudio financiero es mostrar los recursos financieros que se requieran para llevar a cabo el negocio, detalla cómo harán realidad sus metas y niveles de ingresos y gastos que se requieran para alcanzar las metas, esto se debe basar en la capacidad para solicitar créditos, capacidad de pago, riesgo y calidad de los activos.

En cuanto al estudio financiero del proyecto para Florez Uribe, (2010); Intervienen una serie de variables tales como análisis de inversión para poner en funcionamiento el negocio, ingresos que se esperar generar y los costos de producción y gastos de operación y financiamiento.

Para estos autores el estudio financiero identifica la necesidad de financiamiento para desarrollar un nuevo negocio, o simplemente refinanciar un negocio en marcha, para lo cual hay que considerar una serie de aspectos tales como los niveles de ingresos, gastos, costos y capacidad de pago de créditos.

2.2.6. Flujos de caja

Bravo, Lambretón, & Márquez, (2010); Denotan que el estado de flujo de efectivo o cash, presenta una lista de las entradas (fuentes) de efectivo y de las salidas (Desembolsos) del mismo, y constituye una base para estimar las futuras necesidades de efectivo y sus probables orígenes.”

Balanko Dickson, (2010); Apunta que para calcular su flujo de caja neto, simplemente se determina la diferencia entre las entradas y salidas de efectivo. Si el resultado es un número negativo, este es el monto del financiamiento que necesitará en ese periodo para cumplir las obligaciones del negocio.

Los flujos de caja, según estos autores indican que definen claramente la entradas y salidas de efectivo, constituyendo una base para desarrollar inversiones futuras y las necesidades de capital de la empresa, hay que destacar que los rendimientos que generen los flujos de caja son imprescindibles para proporcionar información financiera, necesaria para el financiamiento externo del proyecto.

2.2.7. Rentabilidad

Según Brealey, Myers, & Allen, (2010); La rentabilidad económica son las utilidades más elevadas que el costo del capital, según la economía ningún competidor se expande ni gana más que el costo de capital de la inversión, las rentas económicas se las obtienen cuando la industria no está en equilibrio o cuando la empresa posee algo más valioso que los competidores.

Menciona en su libro Brealey, Myers, & Allen, (2010); que según Michael Porter, identifica cinco aspectos de la estructura industrial (cinco fuerzas) que determina que empresas son capaces de proporcionar rentas económicas duraderas. La rivalidad entre los competidores existentes, la probabilidad de nuevos competidores, la amenaza de productos sustitutos, y el poder de negociación de los proveedores tanto como de consumidores.

Para Wachowhic Van Horne, (2010); La rentabilidad corresponde al rendimiento que se produce al conservar una inversión durante algún periodo, es lo que permite la perduración del negocio a través del tiempo.

Según la definición de estos autores, la rentabilidad económica es la utilidad que se produce a partir del capital invertido y que permite conservar una inversión a través o durante un periodo de tiempo, lo posibilita la conservación de la actividad económica.

2.2.8. Centro de Capacitación

Un centro de capacitación, es una entidad especializada en desarrollar cursos o seminarios dirigidos a los empresarios y que tenga como finalidad transmitir conocimientos nuevos que permitan a los empresarios obtener resultados económicos satisfactorios.

Por otro lado, un centro de capacitación debe tener objetivos estratégicos centrados en el desarrollo empresarial de los microempresarios, capaz de agrupar los diferentes conocimientos estratégicos, para implementar clases dinámicas que permitan adquirir conocimientos especializados y de mejorando áreas específicas del conocimiento.

2.2.9. Capacitación

Anzola Rojas, (2010); Apunta que la capacitación es la implementación de medidas prácticas de entrenamiento tales como pláticas, consultas, guía, talleres; todo esto mediante procesos que incluyan a compañías consultoras, universidades, centros de capacitación, y adiestramiento del recurso humano, para llevar a cabo conferencias, seminarios, y que permita influir en los resultados económicos de la institución.

Según Dessler & Varela, (2011); La capacitación se refiere a los métodos que se utilizan para dar a los trabajadores nuevos o actuales conocimientos para mejorar las habilidades que necesitan para realizar sus labores.

Por lo mencionado, hay que destacar que la capacitación es un proceso que se lo debe llevar a cabo por medio de una entidad especializada, que este en la capacidad para desarrollar cursos o seminarios que permitan a los colaboradores de una empresa adquirir conocimientos, que influyan en los resultados económicos.

2.2.10. Desarrollo Empresarial

Dessler & Varela, (2011); Señalan que el desarrollo gerencial es cualquier intento por mejorar el desempeño administrativo mediante la impartición de conocimientos, cambio de actitudes o aumento de habilidades.

2.3. Fundamentación Legal

2.3.1. Constitución de compañías

Según Emprendedor, (2012); Para crear una empresa en nuestro país, es necesario seguir los siguientes pasos que determinen legalmente la constitución de una institución, que presta servicios con fines de lucro:

1. Estructurar el nombre; es decir que a la nueva empresa o negocio se le debe dar un nombre que legalmente sea único, en el caso de que el nombre sea original se lo reservara, luego de eso se deberá aperturar una cuenta de integración de capital en el banco.
2. Realizar la carta de constitución de compañía, que la debe realizar un abogado por el alto contenido legal, y luego debe ser inscrito en una notaría.
3. Registro mercantil, este se realizara cuando ya sea aprobada la constitución, se deberá registrar en la Súper Intendencia de Compañías, luego de la respectiva aprobación, el documento que emite la Superintendencia, debe pasar al registro mercantil, en conjunto con el documento notariado que especifique el nombre del representante legal.
4. Luego de que se ha notificado al registro mercantil, y hayan sido inscritos, mediante un proceso interno, los mismos documentos son remitidos a la Superintendencia de Compañías, siendo registrados de manera permanente.

5. Para la creación del Registro único de contribuyentes, según (SRI, 2014) , se deben realizar los siguientes pasos.
- Formulario RUC 01-A, debidamente lleno y firmado por el Representante Legal, (si la sociedad registra más de 5 accionistas, esta información no se registrará en el formulario, se deberá presentar la misma en medio magnético de acuerdo a la ficha técnica que la puede consultar en la página web del SRI). RUC 01-B se presentará únicamente cuando la sociedad posea establecimientos adicionales a la matriz.
 - Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución inscrita en el Registro Mercantil.
 - Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal con reconocimiento de firmas, para el caso de las Empresas Unipersonales y Civiles Comerciales el nombramiento deberá ser inscrito en el Registro Mercantil.
 - Copia de cedula y papel de votación del representante legal.
 - Para la identificación del lugar de domicilio del negocio se debe presentar: Factura, planilla, comprobante de pago de servicios básicos u otros servicios, Notas de Crédito y Notas de Débito, Cualquier documento emitido por una entidad pública, Contrato o factura de arrendamiento, contrato de comodato Contrato de Concesión Comercial o certificaciones de uso de locales u oficinas, otorgadas por administradores de centros comerciales, del municipio, de asociaciones de plazas y mercados u otros, Estado de cuenta

bancario o tarjeta de crédito, Patente Municipal, Permiso de Bomberos, Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar de domicilio, Carta de cesión de uso gratuito del inmueble, Escritura de compra venta del inmueble o certificado del Registrador de la Propiedad.

CAPITULO III
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Localización

Para el desarrollo de la presente investigación se tomó como referencia el cantón El Empalme, Provincia del Guayas, cuya cabecera cantonal se la denomina Velasco Ibarra, actualmente cuenta con 74451 habitantes. Se encuentra ubicado a 21 km de la ciudad de Quevedo y al noroeste de la provincia del Guayas, sus límites geográficos al oeste la provincia de Manabí (Cantón Pichincha), al este con los límites del interprovinciales de la provincia de Los Ríos y Guayas, al norte con la provincia de Manabí y al sur con el cantón Balzar.



Grafico 1. Mapa del cantón El Empalme

3.2. Métodos de Investigación

3.2.1. Método Inductivo

Para Guzmán Villena (2010); Es el razonamiento que, mediante un análisis minucioso puede llevar a adquirir conocimientos de manera permanente, es decir conocimientos generales.

Este método permitió elaborar las conclusiones, que se desarrollaron a partir de todos los elementos que forman el objeto de investigación, adicional este método permitió inferir en los resultados, todo esto fue posible ya que así se conoció el número de elementos que forman el objeto de estudio, intervino de manera directa en el estudio de mercado permitiendo generalizar los resultados tanto de demanda real, insatisfecha y potencial.

3.2.2. Método Analítico.

Según Lopera Echavarría (2010); El método analítico es un camino para llegar a un resultado mediante la descomposición de un fenómeno en sus elementos constitutivos.

Este método permitió descomponer un fenómeno en sus partes formativas, para analizarlas por separadas, al usar este método permitió dar forma a la investigación, constituyendo paso a paso cada uno de los aspectos que forman el estudio de factibilidad. Fue útil al desarrollar el estudio económico y financiero ya que permitió tomar las mejores decisiones para que el proyecto tenga la rentabilidad esperada.

3.2.3. Método deductivo

Para Vásquez Espinoza (2010); El método deductivo simplifica resultados, partiendo de lo general a lo particular, todo esto para deducir de casos generalmente aceptados, varias suposiciones; en este caso para comprobar su validez.

La deducción, facilitó principalmente obtener pasos sencillos, lógicos y obvios que permiten incorporar conocimientos a través de un tema teórico para luego relacionarlo con la realidad; en la presente investigación fue de gran aporte ya que permitió tomar aspectos relevantes de los comerciantes, sus principales necesidades de capacitación, sus aspiraciones personales e individuales, todo esto para brindar un mejor servicio en el centro de capacitación.

3.3. Tipos de investigación

3.3.1. Investigación Teórica - Bibliográfica

La investigación, tiene bases teóricas que corresponden a la literatura citada en base a libros, revistas, datos de internet, y permitió recopilar información valiosa que incluída que ayudó a obtener las bases para la investigación y los indicadores que permiten que los resultados sean medibles. La bibliografía que se incluyó es actualizada y está en base a los cambios y exigencias de las organizaciones.

3.3.2. Investigación de Campo

La investigación de campo, permitió aplicar el material de investigación, tales como encuestas y entrevistas, obtener información de los microempresarios locales, sus necesidades y expectativas de negocio. El material que se utilizó en la investigación de campo está acorde a los objetivos y permitió desarrollar el estudio de mercado, técnico, económico y financiero.

3.4. Fuentes de Investigación

3.4.1. Fuentes Primarias

Se utilizó como fuente primaria la información que se obtuvo de primera mano a través de la investigación de campo, adicional se obtuvo información de instituciones tales como la cámara de comercio y la superintendencia de compañías, producto de las investigaciones que dichas instituciones han realizado

3.4.2. Fuentes Secundarias

Entre las fuentes secundarias que se utilizaron en la investigación, tenemos las de carácter bibliográfico, tales como libros, revistas informativas, enciclopedias de internet. Esta información se encuentra organizada y ayudó a generar el material utilizado en la investigación de campo.

3.5. Técnicas e instrumentos

3.5.1. Consulta

La consulta permitió la recolección de información a partir de libros, revistas, enciclopedias e información de internet, esta información permitió esclarecer dudas y formar el material para aplicar en la investigación de campo. Parte de esta información se incluyó como material bibliográfico con sus respectivas citas.

3.5.2. Entrevista

Mediante la conversación directa con comerciantes y microempresarios locales, se logró obtener información de sus principales necesidades, sus objetivos, aspiraciones, además esta interacción fue la que generó confianza para que los entrevistados puedan expresarse sinceramente.

3.5.3. La Encuesta

Por medio de esta técnica y a través de un cuestionario de preguntas se logró obtener información cuantificable, que fue aplicada a los comerciantes y microempresarios de la localidad, permitiéndose así desarrollar el estudio de mercado, técnico, económico y financiero, se tomó como muestra los resultados obtenidos a partir del universo objetivo a investigar, el cuestionario aplicado fue anónimo. Entre las preguntas que se consideraron para medir los resultados, fueron de selección múltiple, preguntas abiertas y cerradas.

3.5.4. Observación

La Observación directa, permitió palpar información de primera mano de los comerciantes y de sus diferentes formas de hacer negocio, se generó la idea de que sus funciones se están realizando de manera empírica y que muchos de los empresarios no han logrado acrecentarse en su medio y zonas aledañas, de allí surgió la idea que la falta de formación y capacitación toma un papel importante en el desarrollo y crecimiento empresarial.

3.6. Población y Muestra

3.6.1. Tamaño de la Muestra

Para considerar el tamaño de la muestra hay que identificar los beneficiarios directos del proyecto, es decir a los comerciantes y microempresarios, estos grupos se dividieron en estratos de los cuales se consideraran de manera proporcional a la muestra.

Población de referencia: El cantón El Empalme, tiene una población total proyectada para el 2014 de 81.892 habitantes, de los cuales se considerará como universo objetivo los estratos que conforman a los comerciantes y microempresarios del cantón en mención.

Referencia para la muestra: Según los datos e información obtenida de la Cámara de Comercio de El Empalme y la Superintendencia de Compañías se toma como universo objetivo los siguientes estratos:

Cuadro N° 1. Número de empresas y negocios locales en el Cantón El Empalme periodo 2014.

ASOCIACIÓN	MIEMBROS	PORCENTAJES
Asociación 22 de Agosto	47	5 %
Asociación Abdón Calderón	45	5 %
Asociación Vicente Rocafuerte	40	5 %
Asociación 3 de Enero	57	7 %
Asociación Velasco Ibarra	82	9 %
Cámara de Comercio	567	65 %
Compañías	34	4 %
TOTAL	872	100%

Fuente: Cámara de comercio y comerciantes del cantón
Elaborado por: Autor.

Para tomar la muestra de nuestras encuestas aplicaremos la siguiente formula:

$$n = \frac{Uo.P.Q.Z^2}{(Uo - 1)e^2 + PQZ^2}$$

n= Muestra = ¿?

Uo= Universo Objetivo = 872

P= Probabilidad de aceptación = 0,5

Q= Probabilidad de rechazo 0,5

Z= Nivel de confianza 1,960

E= Margen de error. 0,05

$$n = \frac{Uo.P.Q.Z^2}{(Uo - 1)e^2 + PQZ^2} = \frac{872 * 0.5 * 0.5 * 1.960^2}{(872 - 1) * 0.05^2 + 0.5 * 0.5 * 1.960^2} = 267 \text{ encuestas}$$

Cuadro N° 2. Distribución de la muestra por estratos de empresas y negocios locales en el Cantón El Empalme periodo 2014.

ASOCIACIÓN	MIEMBROS	MUESTRA	PORCENTAJE
Asociación 22 de Agosto	47	14	5 %
Asociación Abdón Calderón	45	14	5 %
Asociación Vicente Rocafuerte	40	12	5 %
Asociación 3 de Enero	57	17	7 %
Asociación Velasco Ibarra	82	25	9 %
Cámara de Comercio	567	174	65 %
Compañías	34	10	4 %
TOTAL	872	267	100%

Fuente: Cámara de comercio y comerciantes del cantón

Elaborado por: Autor.

$$ni = Ni \frac{n}{N}$$

ni = Tamaño de la muestra de cada estrato

Ni = Población de cada estrato

n = Tamaño de la muestra = 267 encuestas

N = Población = 872 comerciantes

CAPITULO IV
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados

Análisis e interpretación de los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a los comerciantes y microempresarios del cantón El Empalme, para medir la factibilidad de la creación de un centro de capacitación y desarrollo empresarial.

1. ¿Asiste Ud. a procesos, seminarios y cursos de capacitación, desarrollo empresarial y adiestramiento profesional?

Cuadro N° 3. Asistencia de comerciantes a procesos, seminarios y cursos de capacitación, desarrollo empresarial y adiestramiento profesional.

Variable	Cantidad	Porcentajes
Si	78	29%
No	189	71%
Total	267	100,00

Fuente: Encuestas a comerciantes del cantón
Elaborado por: Autor.

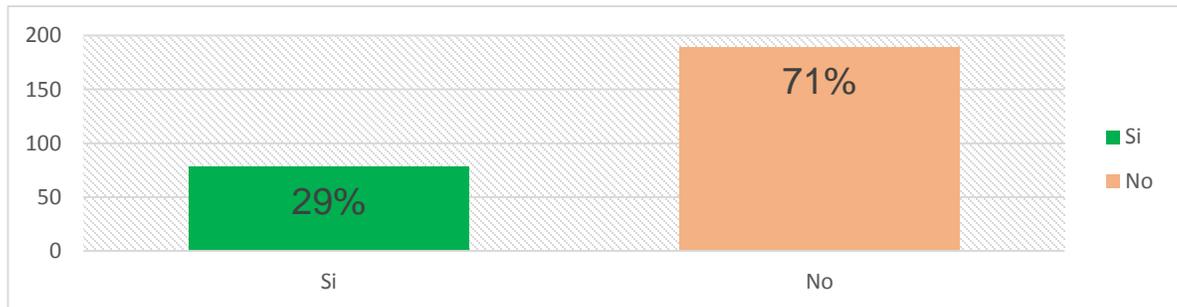


Gráfico N° 2. Indicando el porcentaje de Asistencia de comerciantes a procesos, seminarios y cursos de capacitación, desarrollo empresarial y adiestramiento profesional.

En el gráfico 2 los porcentajes nos indican que los procesos de capacitación en el cantón El Empalme no son constantes, por lo que ante la interrogante un 71% de la población de comerciantes indica que no asiste a procesos de capacitación, mientras que un 29% si asiste a procesos de capacitación, cabe destacar que en el cantón El Empalme no existe una entidad que brinde el apoyo y cobertura a los comerciantes para que se desarrollen mediante estrategias de crecimiento y herramientas básicas de administración.

2. ¿Con qué frecuencia Ud. asiste a cursos, seminarios y procesos de capacitación y adiestramiento empresarial?

Cuadro N° 4. Frecuencia de asistencia a cursos, seminarios y procesos de capacitación y adiestramiento empresarial de los comerciantes en el cantón El Empalme periodo 2014.

Frecuencia	Cantidad	Porcentajes
Semanalmente	0	0%
Mensualmente	60	22%
Semestralmente	11	4%
Anual	7	3%
Nunca	189	71%
Total	267	100%

Fuente: Encuestas a comerciantes del cantón
Elaborado por: Autor.

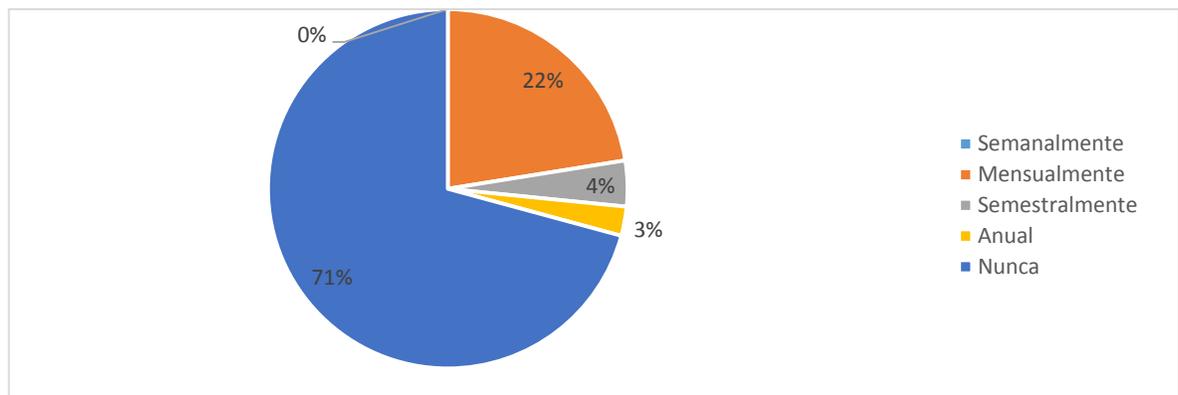


Gráfico N° 3. Porcentaje de Asistencia de comerciantes a procesos, seminarios y cursos de capacitación, desarrollo empresarial y adiestramiento profesional

El gráfico 3 indica que, el cantón El Empalme, el porcentaje de asistencia a cursos o seminarios de capacitación es relativamente bajo, ya que un 71% de los comerciantes no asiste nunca a capacitaciones, mientras tanto un 22% indica que asiste de manera mensual, un 4% lo realiza de manera semestral, y un 3% de manera anual, ninguno de los encuestados mencionó realizarlo de manera semanal, esto nos indica que en su mayoría los comerciantes nunca asiste a cursos de capacitación, cabe destacar que en cualquier tipo de negocio es de vital importancia que se desarrollen adiestramientos continuos que permita desarrollar estrategias de crecimiento.

3. ¿Cree Ud. que un centro de capacitación empresarial en su localidad, ayude a microempresarios y comerciantes a desarrollar sus negocios?

Cuadro N° 5. Consideración en que la creación de un centro de capacitación empresarial, ayude a microempresarios y comerciantes a desarrollar sus negocios.

Variable	Cantidad	Porcentajes
Si	178	81%
No	41	19%
Total	219	100%

Fuente: Encuestas a comerciantes del cantón

Elaborado por: Autor.

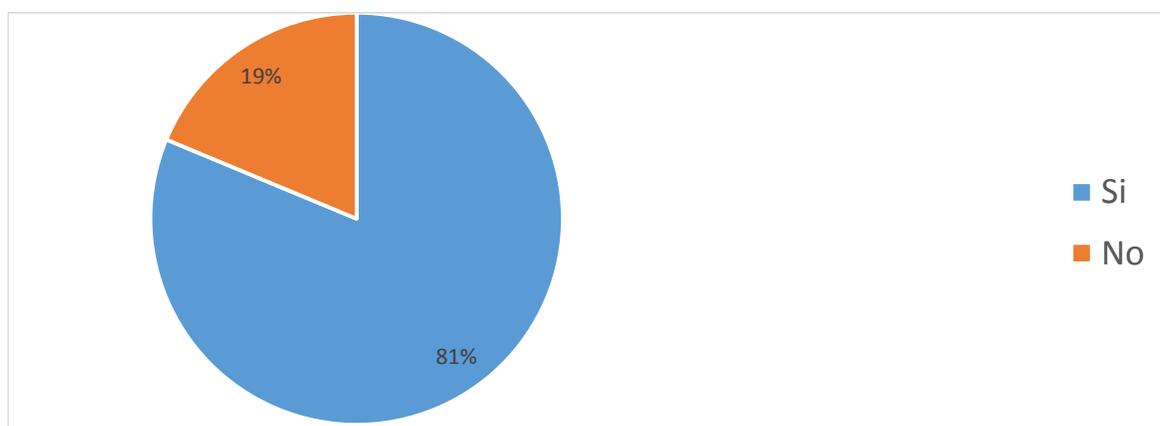


Gráfico N° 4: Porcentaje de consideración, en que la creación de un centro de capacitación empresarial, ayude a microempresarios y comerciantes a desarrollar sus negocios, en el cantón El Empalme periodo 2014.

Referente al gráfico 4 un 81% de los comerciantes cantón, están en absoluto acuerdo en que la creación de un centro de capacitación ayudaría a muchos a desarrollar herramientas, estrategias, plantear objetivos y metas, desarrollar su adecuada planificación, y no simplemente se trata de la creación de un centro de capacitación, sino adicional brindar los mejores servicios con tecnología de punta; mientras tanto un 19% de los comerciantes, considera que la creación de un centro de capacitación no ayudaría a desarrollar sus negocios.

4. ¿En qué áreas le gustaría desarrollarse y recibir seminarios y cursos de capacitación empresarial?

Cuadro N° 6: Principales áreas a fortalecer en los comerciantes y microempresarios en el cantón El Empalme periodo 2014.

Frecuencia	Cantidad	Porcentajes
Administración, recursos humanos y gestión empresarial	72	27%
Contabilidad, auditoria y tributación	53	20%
Inclusión de géneros y buen vivir	15	6%
Reingeniería y cambios tecnológicos	25	9%
Estrategias de crecimiento y desarrollo empresarial	102	38%
Total	267	100%

Fuente: Encuestas a comerciantes del cantón

Elaborado por: Autor.

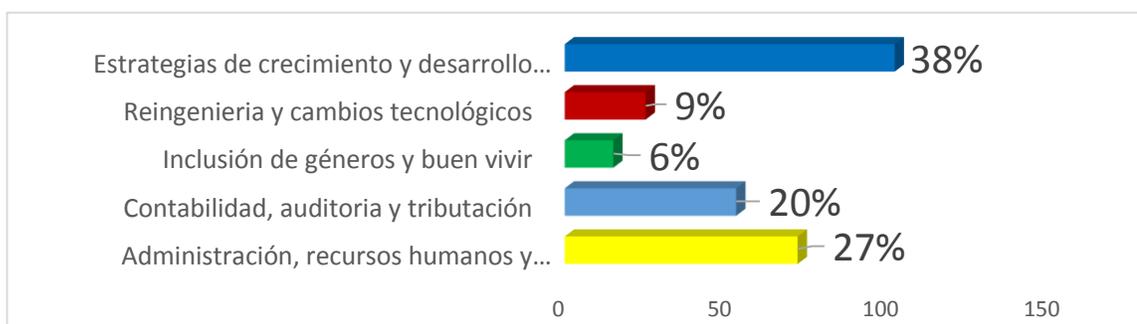


Gráfico N° 5: Porcentajes de las Principales áreas a fortalecer en los comerciantes y microempresarios en el cantón El Empalme periodo 2014.

Según el gráfico N° 5 para los microempresarios es de vital importancia desarrollar áreas específicas del conocimiento, en su mayoría es decir el 38% opinaron que es fundamental desarrollar estrategias de crecimiento y desarrollo empresarial, un 27% opina que otra área priori es la administración y gestión empresarial, un 20% indica que su necesidad de capacitación es en contabilidad, auditoria y tributación; finalmente el 9% y 6% cree necesario desarrollarse en reingeniería e inclusión respectivamente; hay que destacar que todas estas áreas mencionadas son vitales para el desarrollo del negocio y es necesario que cada comerciante y microempresario fortalezca estas diferentes áreas.

5. ¿Estaría Ud. con sus empleados, dispuesto a asistir a curso de capacitación y desarrollo empresarial de última generación, en su localidad?

Cuadro N° 7. Disposición de los comerciantes a asistir a curso de capacitación y desarrollo empresarial de última generación, en el cantón El Empalme periodo 2014.

Variable	Cantidad	Porcentajes
Si	219	82%
No	48	18%
Total	267	100%

Fuente: Encuestas a comerciantes del cantón

Elaborado por: Autor.

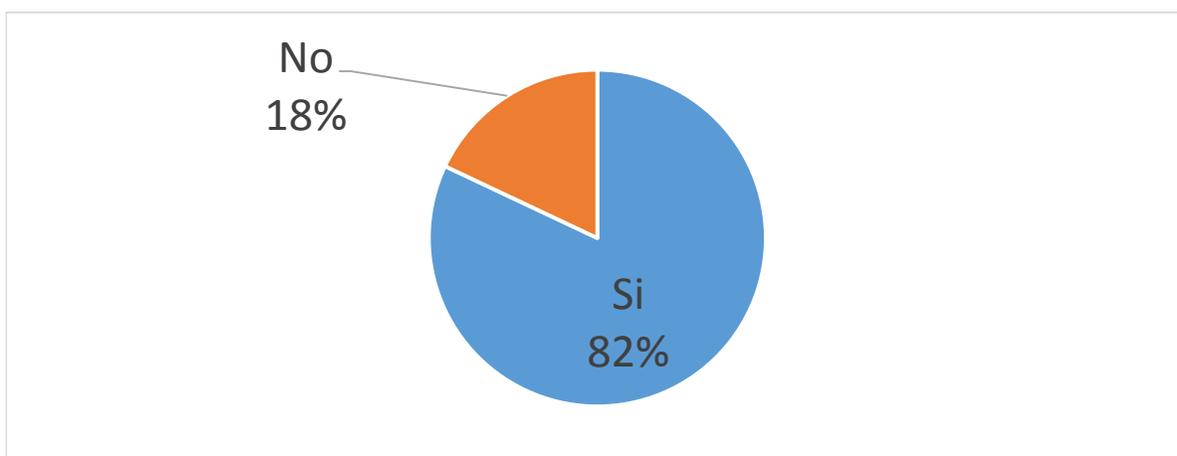


Gráfico N° 6: Porcentaje de Disposición de los comerciantes a asistir a curso de capacitación y desarrollo empresarial de última generación, en el cantón El Empalme periodo 2014.

En el gráfico 6 se muestra que el 82% de los comerciantes del cantón El Empalme están dispuestos a asistir a nuevos cursos de capacitación y desarrollo empresarial, mientras un 18% indica no tener la disposición de asistir, los empresarios que tienen el deseo de asistir a cursos y seminarios de capacitación, son aquellos que tienen la plena disposición de desarrollarse y crecer mediante el manejo de nuevas herramientas y estrategias, de tener una visión de innovadora que les permita ampliar sus negocios.

6. ¿En qué condiciones le gustaría recibir cursos de capacitación y desarrollo empresarial?

Cuadro N° 8. Condiciones en la que le gustaría recibir cursos de capacitación y desarrollo empresarial a los comerciantes en el cantón El Empalme periodo 2014.

Preferencia	Cantidad	Porcentajes
Aulas interactivas con equipos de última generación	192	88%
Cursos clásicos con pizarra y borrador	27	12%
Total	219	100%

Fuente: Encuestas a comerciantes del cantón

Elaborado por: Autor.

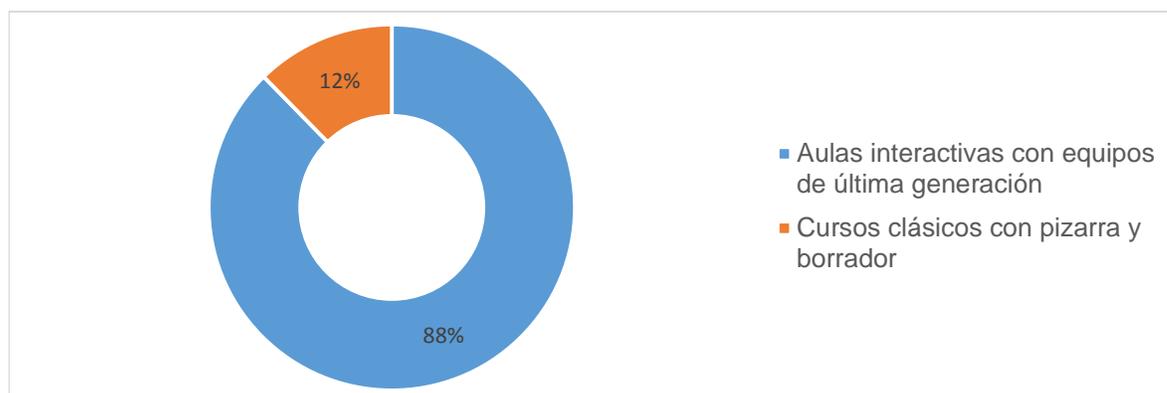


Gráfico N° 7: Porcentaje de las condiciones en la que le gustaría recibir cursos de capacitación y desarrollo empresarial a los comerciantes en el cantón El Empalme.

Según el gráfico N° 7, los empresarios o comerciantes del cantón El Empalme, en un 88% desean realizar cursos o capacitaciones en aulas interactivas con equipos de última generación, estos son aulas equipadas con tecnología e internet, con programas que permitan agilizar las tareas y que el proceso de capacitación se desarrolle de manera modernizada. Mientras tanto un 12% de los comerciantes desean recibir capacitación en condiciones de educación clásica, es probable que mucho de estos empresarios no tengan el conocimiento para manejar herramientas tecnológicas, es por esto que se combinaría ambas condiciones a fin de llegar a todos los estratos de manera equitativa.

7. ¿En qué lugar le gustaría a Ud. recibir cursos y seminarios de capacitación y desarrollo empresarial?

Cuadro N° 9. Lugar en el que le gustaría recibir cursos de capacitación y desarrollo empresarial a los comerciantes en el cantón El Empalme periodo 2014.

Lugar	Cantidad	Porcentajes
Centros locales de Capacitación y Desarrollo empresarial	76	35%
Municipios	23	10%
Cámara de Comercio	51	23%
Cecap del Gobierno	26	12%
Capacitaciones en el lugar de trabajo	43	20%
Total	219	100%

Fuente: Encuestas a comerciantes del cantón

Elaborado por: Autor.

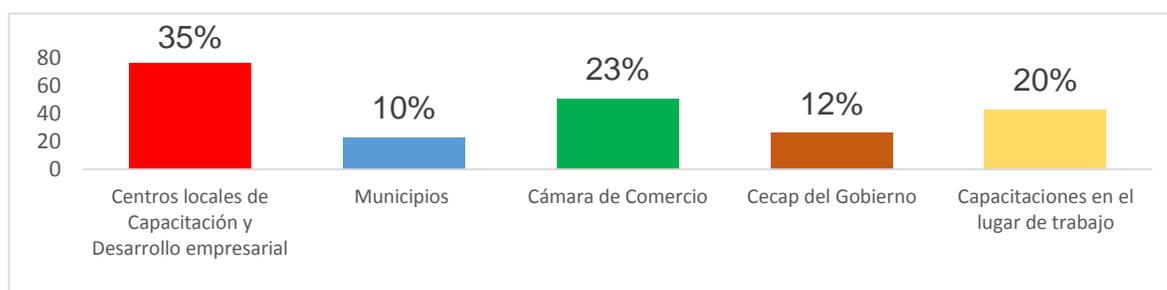


Gráfico N° 8. Porcentaje del lugar en el que le gustaría recibir cursos de capacitación y desarrollo empresarial a los comerciantes en el cantón El Empalme periodo 2014.

El gráfico 8, se muestra que el 35% de los comerciantes del cantón, indica como prioridad recibir capacitaciones en un centro especializado, ya que aquí encuentran las condiciones adecuadas para desarrollarse en el ámbito profesional y especializado, obteniendo herramientas estratégicas que permitan cumplir con sus metas y objetivos, un 23% estaría dispuesto a recibir dichos cursos en la sede la cámara de comercio, esto se debe a que muchos de los socios les gustaría desarrollarse en su propia organización, un 20% de los comerciantes les gustaría llevar las capacitaciones hasta su centro de trabajo ya que allí encuentran los problemas del día a día, un 12% estaría dispuesto a recibir los cursos en conjunto con el Secap y un 10% estaría dispuesto a asistir al municipio de la localidad.

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un curso o seminario de capacitación y desarrollo empresarial?

Cuadro N° 10. Valor que estarían dispuesto a pagar por un curso o seminario de capacitación y desarrollo empresarial.

Condición	Cantidad	Porcentajes
Menos de \$ 300	116	53%
Entre \$ 300 y 400	69	31%
Superior a \$ 400	34	16%
Total	219	100%

Fuente: Encuestas a comerciantes del cantón

Elaborado por: Autor.

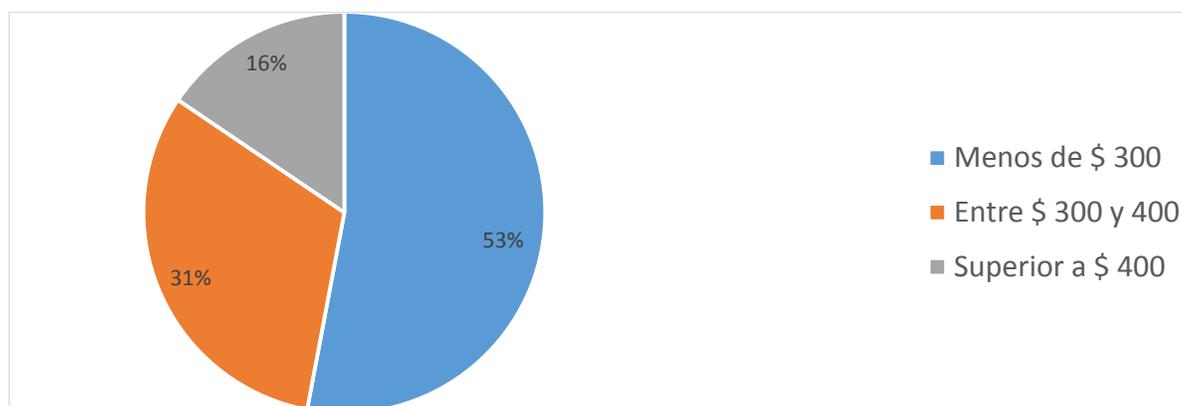


Gráfico N° 9: Porcentaje del Valor que estarían dispuesto a pagar por un curso o seminario de capacitación y desarrollo empresarial, los comerciantes en el cantón El Empalme periodo 2014.

Según lo indica el gráfico 9, los comerciantes en un 53% estarían dispuestos a pagar menos de \$300, un 31% tendría la disponibilidad de pagar por un curso o seminario entre \$300 y \$400; y un 16% estaría dispuesto a cancelar más de \$400, hay que destacar que el precio se establece acorde a las necesidades de la empresa, mediante un estudio económico, siempre considerando el valor disponible que tengan los comerciantes, y ajustándose a sus necesidades, ninguna empresa trabaja a pérdida, así que la política de precios se establecerá considerando una rentabilidad que se genere y expectativas de los clientes.

9. ¿Qué incidencia tiene la capacitación en el desarrollo de su negocio?

Cuadro N° 11. Incidencia de la capacitación en el desarrollo de los negocios, en el cantón El Empalme periodo 2014.

Incidencia	Cantidad	Porcentajes
Positivo	152	70%
Regular	49	22%
Negativa	18	8%
Total	219	100,00

Fuente: Encuestas a comerciantes del cantón

Elaborado por: Autor.

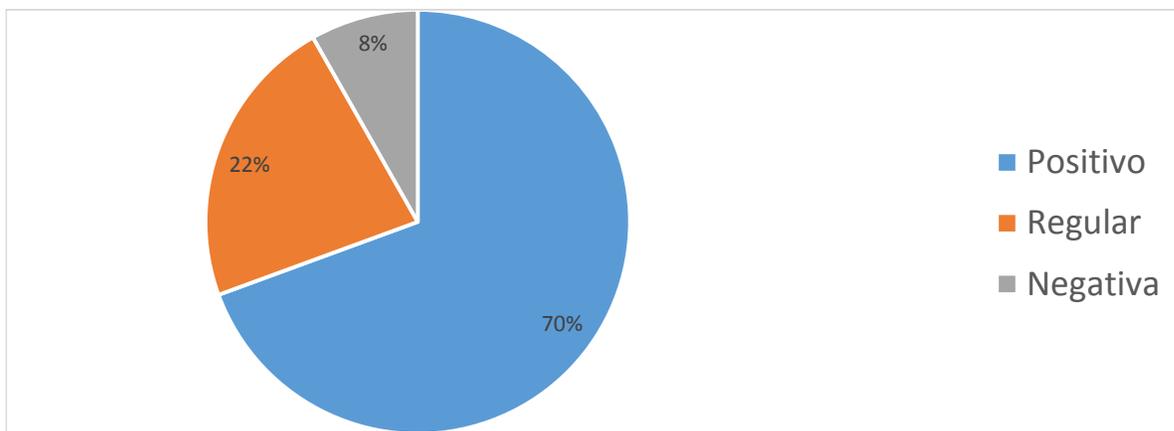


Gráfico N° 10. Porcentaje de incidencia de la capacitación en el desarrollo de los negocios, en el cantón El Empalme periodo 2014.

Según el gráfico 10, la incidencia de los procesos de capacitación, siempre será positiva, es decir un 70% de los comerciantes están en absoluto acuerdo con esta postura, mientras tanto el 22% se refiere a que la incidencia en el desarrollo de los negocios es regular, y finalmente un 8% considera que la incidencia es negativa, estos son los típicos administradores empíricos que se mantienen en sus antiguos pensamientos, que en muchas ocasiones y a su debido momento les llevaron al éxito, pero que actualmente ya no funcionan como fórmula de crecimiento.

10. ¿Mediante la capacitación que aspectos Ud. cree que se mejorarían en su negocio?

Cuadro N° 12. Aspectos que la capacitación mejoraría en el desarrollo de los negocios, en el cantón El Empalme periodo 2014.

Aspectos	Cantidad	Porcentajes
Rentabilidad	51	23%
Condiciones de trabajo	26	12%
El desarrollo del personal	59	27%
El ambiente de trabajo	35	16%
Motivación del personal	48	22%
Total	219	100%

Fuente: Encuestas a comerciantes del cantón

Elaborado por: Autor.



Gráfico N° 11. Porcentaje de los Aspectos que la capacitación mejoraría en el desarrollo de los negocios, en el cantón El Empalme periodo 2014.

El gráfico 11 muestra que los procesos de capacitación se deben desarrollar a gran escala abarcando los diferentes aspectos que intervienen dentro de la administración, es por esto que los comerciantes consideran en un 27% que mediante la capacitación se desarrolla y mejora el desarrollo del personal, un 23% indica que la capacitación influiría directamente en la rentabilidad, un 22% en la motivación del personal, un 16% en el ambiente de trabajo, y finalmente un 12% cree que se mejorarían las condiciones de trabajo. Cabe destacar que estos y otras aspectos son de vital importancia para el éxito de los negocios, mediante la creación del centro de capacitación se espera mejorar muchos de estos aspectos, haciendo inclusive que los empleados encuentren las mejores condiciones para desarrollarse en lo personal y laboral.

11. ¿Cómo considera Ud. a la capacitación?

Cuadro N° 13. Consideración de los comerciantes de invertir en capacitación empresarial, en el cantón El Empalme periodo 2014.

Aspectos	Cantidad	Porcentajes
Un gasto Innecesario	36	16%
Una inversión	161	74%
Una pérdida de tiempo	22	10%
Total	219	100%

Fuente: Encuestas a comerciantes del cantón

Elaborado por: Autor.

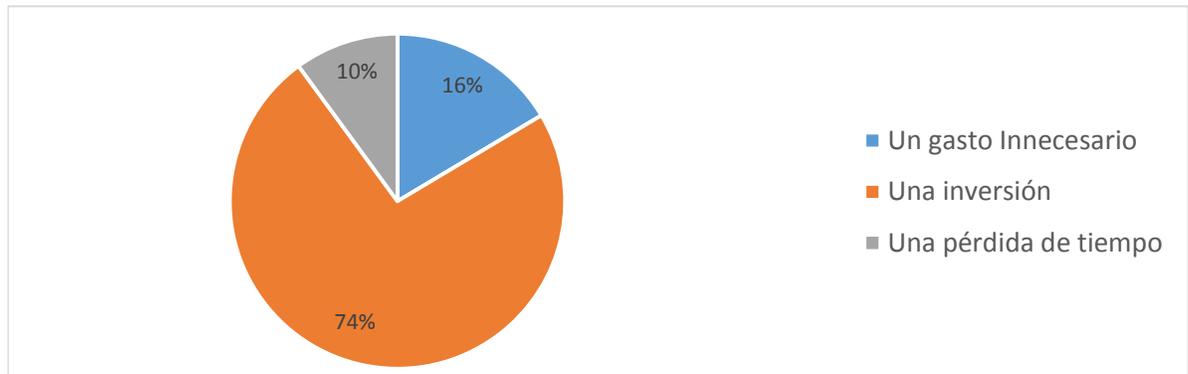


Gráfico N° 12. Porcentaje de consideración de los comerciantes de invertir en capacitación empresarial, en el cantón El Empalme periodo 2014.

En el gráfico 12, se muestra que el 74% de los comerciantes del cantón El Empalme, consideran que la capacitación es una inversión fundamental para desarrollar los diferentes aspectos estratégicos del negocio, mientras tanto un 16% de los comerciantes consideran que la capacitación es un gasto innecesario y un 10% creen que es una pérdida de tiempo. Es muy importante indicar que muchos de los empresarios exitosos, invierten mucho dinero en la capacitación, ya que así mantiene actualizado a su grupo humano, capaz de enfrentar los retos que se presenten en las actividades diarias.

12. Dentro de la administración de su negocio. ¿Qué rol toma la capacitación empresarial?

Cuadro N° 14. Rol de la capacitación empresarial en la administración de los negocios en el cantón El Empalme periodo 2014.

Aspectos	Cantidad	Porcentajes
Permite la aplicación de nuevas herramientas estratégica	79	36%
Facilita la toma de decisiones planificadas	41	19%
Permite Cumplir con los procesos y políticas	27	12%
Aporta con el cumplimiento de metas y objetivos	72	32%
Total	219	100%

Fuente: Encuestas a comerciantes del cantón

Elaborado por: Autor.

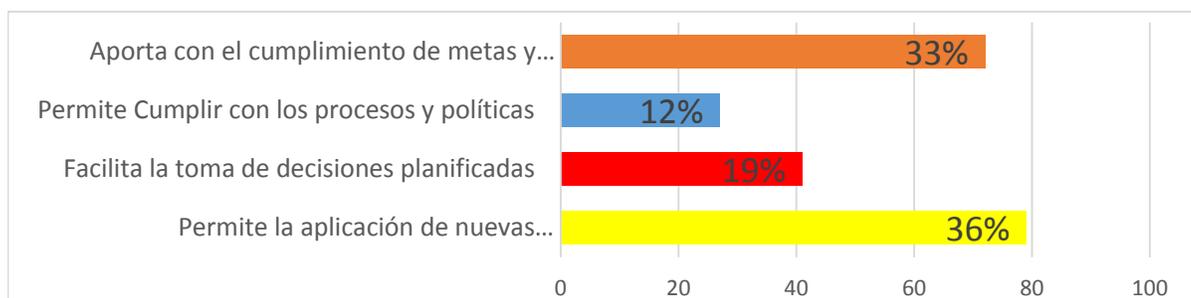


Gráfico N° 13: Porcentaje del Rol de la capacitación empresarial en la administración de los negocios en el cantón El Empalme periodo 2014.

Según el gráfico 13, muestra que en un 36% la capacitación permite la aplicación de nuevas herramientas estratégicas, es decir nuevos conocimientos estratégicos que permiten el desarrollo económico de los negocios, adicional de aplicar estrategias modernas de crecimientos, un 33% de los comerciantes creen que la capacitación aporta al cumplimiento de metas y objetivos, un 19% considera que facilita la toma de decisiones planificadas, y finalmente un 12% cree que permite el cumplimiento de procesos y políticas. Hay que destacar que si se cumple un adecuado proceso de capacitación se podrían desarrollar estos y otros aspectos que son los fundamentales para el éxito y crecimiento del negocio.

4.2. Estudio de Mercado

4.2.1. Área de Negocio

El centro de capacitación y desarrollo empresarial, estará ubicado en el cantón El Empalme, con tendencia a expandirse a los sectores aledaños tales como: Buena Fe, Quevedo, Balzar, Pichincha, entre otras ciudades. Nuestros servicios estarán dirigidos exclusivamente a los comerciantes y microempresarios que tengan las ganas y deseos de desarrollar sus negocios, adicional, esta empresa puede proyectarse a futuro a desarrollar capacitaciones en centros educativos y unidades técnicas.

4.2.2. Clientes y sus Preferencias

Entre las preferencias de los clientes, según los resultados, tienen la expectativa de recibir programas de capacitación dentro de una entidad especializada que pueda satisfacer sus expectativas de desarrollo, para lo cual ellos prefieren que sus seminarios o cursos se desarrollen en aulas en condiciones de tecnología de punta como lo muestra en el Cuadro N° 8.

Cabe destacar que, para la ampliación del negocio, se prevé llegar a nuevos mercados realizando procesos de capacitaciones en el lugar de trabajo, logrando así conseguir clientes que busquen en su negocio el “Great place to Work”, que se interpretan como “un gran lugar para trabajar”, y que muchas de las grandes empresas están incluyendo en sus procesos para que sus colaboradores se desarrollen en lo personal y profesional.

4.2.3. Análisis de los competidores

En la actualidad en El Cantón El Empalme, no existe una empresa dedicada a realizar procesos de capacitación continuos, por lo que el centro de capacitación especializado, estaría en conjunto con sus profesionales, capacitado para brindar el mejor servicio y cubrir las necesidades de muchos comerciante que se sienten desprotegidos y sin una institución que se preocupe por sus deseos de crecimiento.

Una de las instituciones que se proyecta como competidor, y que es de carácter gubernamental es el SECAP, los cursos que está institución en muchos de los casos está dirigida a formar profesionales, a formar emprendedores o formar comerciantes, en el caso de nuestro centro de capacitación estamos especializados en desarrollar a los comerciantes y microempresarios que ya tienen sus negocios en marcha y tienen sus deseos de crecer en el ámbito empresarial.

Cuadro N° 15. Análisis cualitativo de la competencia en comparación con el centro capacitación empresarial, en el cantón El Empalme periodo 2014.

CRITERIOS RELEVANTES PARA LA COMPETICIÓN	SU PROPIA IDEA DEL NEGOCIO	COMPETIDOR 1 SECAP
CALIDAD DE CURSOS	1	1
PRECIO	2	1
AULAS INTERACTIVAS	1	3
EXPERIENCIA	3	1

Fuente: Estudio de mercado.

Elaborado por: Autor.

Evaluación en una escala del 1 al 5: 1 = Sobresaliente, 2 = Muy satisfactorio, 3 = Bueno, 4 = Aceptable, 5 = Inaceptable

4.2.4. Estrategia de los competidores

Las estrategias son las que permiten mantener una ventaja competitiva, hay que destacar que el Secap, tiene un sin número de años de experiencia, lo que nos lleva como empresa a desarrollar cursos y estrategias que puedan competir con dicha institución, lo importante y hay que destacarlo es que el Secap no está desarrollando curso en El Cantón El Empalme, ya que muchos de los casos esta entidad brinda sus servicios a organizaciones comunitarias.

Cuadro N° 16. Estrategias de los competidores en comparación con el centro capacitación empresarial, en el cantón El Empalme periodo 2014.

ESTRATEGIAS COMPARATIVOS	CENTRO CAPACITACIÓN VS SECAP
¿CUÁLES SON LAS DIFERENCIAS EN COMPARACIÓN CON LOS PRODUCTOS/SERVICIOS? ¿SON ESTAS DIFERENCIAS SIGNIFICATIVAS?	La principal diferencia que se puede sustentar; son los procesos de capacitación en situaciones de tecnología de punta.
¿QUIÉNES SON LOS CLIENTES DE LA COMPETENCIA Y EN CUANTO DIFIERE CLIENTES DEL CENTRO DE CAPACITACIÓN?	LAS capacitaciones estarían especialmente dirigida a comerciantes y microempresarios, mientras tanto el Secap las dirige a la población en general.
¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS COMPETIDORES EN RELACIÓN A SU UBICACIÓN?	En cuanto a la ubicación del centro de capacitación es preferencial, ya que el Secap no posee oficinas en el cantón El Empalme, ni desarrolla cursos locales.
¿CUÁLES SON SUS DEBILIDADES? ¿CÓMO PUEDEN SER UTILIZADAS?	Variedad de cursos, lo que va a permitir sobresalir en ejes preferenciales, dirigidos sólo a comerciantes y microempresarios.
¿CUÁLES SON SUS FORTALEZAS? ¿CÓMO PUEDEN SER UTILIZADAS?	Mercados amplios, se podrían utilizar alianzas para obtener auspicio de parte del Secap.

Fuente: Estudio de mercado.

Elaborado por: Autor.

4.2.5. Cuantificación de la demanda

4.2.5.1. Demanda real

La demanda real de comerciantes y microempresarios en el cantón El Empalme es del 29,21%, lo que significa que la demanda para el 2014 es de 255 comerciantes y microempresarios, mientras tanto el 70,79% de los comerciantes no asiste a cursos o seminarios de capacitación (617 comerciantes).

Cuadro N° 17. Demanda real de asistencia a procesos de capacitación empresarial, de los comerciantes en el cantón El Empalme periodo 2014.

AÑO	DEMANDA PROYECTADA (1.52%INCREMENTO ANUAL) N° COMERCIANTES
2014	255
2015	259
2016	263
2017	267
2018	271

Fuente: Estudio de mercado.

Elaborado por: Autor.

Se toma como base para el incremento anual, el indicador que establece el INEC como base para el incremento poblacional del 1.52% anual, lo que nos indica que la demanda real en el cantón El Empalme se mantiene en un promedio bajo, esto se debe a que los comerciantes no presentan la suficiente motivación para asistir a cursos de capacitación y no existe una entidad especializada en realizar este tipo de servicios.

4.2.5.2. Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha de comerciantes que no asisten a cursos o seminarios de capacitación y desarrollo empresarial, está por el 70,79% aproximadamente, lo que nos indica que unos 617 comerciantes, tienen la necesidad de capacitación.

Cuadro N° 18. Demanda insatisfecha de asistencia a procesos de capacitación empresarial, de los comerciantes en el cantón El Empalme periodo 2014.

AÑO	DEMANDA INSATISFECHA PROYECTADA (1.52% INCREMENTO ANUAL) N° COMERCIANTES.
2014	617
2015	626
2016	636
2017	646
2018	655

Fuente: Estudio de mercado.

Elaborado por: Autor.

4.2.6. Comercialización del Servicio

4.2.6.1. Canal de distribución

El canal de distribución de los servicios que brinde el centro de capacitación, será directo, es decir que no existirían intermediarios, capacitador – comerciante.

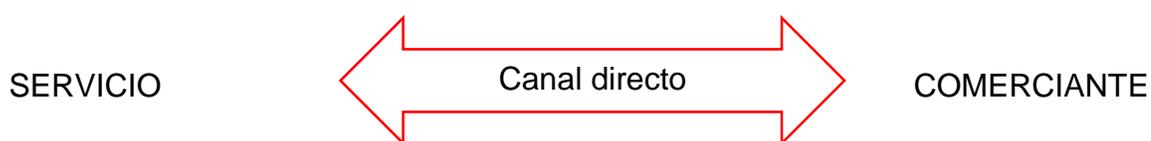


Grafico N° 14. Canal de distribución de los servicios que brindará el centro de capacitación y desarrollo empresarial.

4.2.7. Precio de venta y cantidad de ventas

Cuadro N° 19. Precio de venta y cantidad de venta de los cursos ofrecidos en el centro de capacitación y desarrollo empresarial.

SERVICIOS	COSTO TOTAL CURSO (USD)	MARGEN POR CURSO (USD)	PRECIO DE VENTA MENSUAL (USD)	NÚMERO DE ASISTENTES MENSUALES (Comerciantes)	CANTIDAD DE VENTAS MENSUAL (USD)	CANTIDAD DE VENTAS TRIMESTRAL (Dólares)	CANTIDAD DE VENTAS ANUAL (Dólares)
CURSO TRIMESTRAL (100 HORAS)	\$44.75	\$ 18.25	\$ 63.00	140	\$8820.00	\$ 26460.00	\$ 105840.00
TOTAL DE VENTAS ANUALES:							\$ 105840.00

Fuente: Estudio de mercado.

Elaborado por: Autor.

4.2.8. Diferenciación de precios

4.2.8.1. ¿Cuál es la estrategia de diferenciación de precios del centro de capacitación?

Análisis de la calidad, mejor servicio, ubicación, valor agregado (Cursos especializados, dirigidos y con condiciones de tecnología de punta) y un buen precio accesible.

4.2.8.2. Estrategia de precios

- ▶ Análisis de precios de la competencia
- ▶ Análisis de capacidad de pago de los consumidores
- ▶ Índice de utilidad que genera el negocio
- ▶ Precios cómodos para los clientes

4.2.9. Análisis FODA

Cuadro N° 20. Análisis FODA del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Empresa nueva en el mercado, escasa competencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • La Poca experiencia en este tipo de negocio.
<ul style="list-style-type: none"> • Cursos bajo altos estándares de calidad y tecnología de punta 	<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento de muchos comerciantes al manejo de las tics
<ul style="list-style-type: none"> • Objetivos corporativos dirigidos al buen vivir 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa nueva, difícil posicionamiento en el mercado.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Incremento poblacional 	<ul style="list-style-type: none"> • El Secap, una entidad con experiencia, su ventaja competitiva es mayor.
<ul style="list-style-type: none"> • Deseo de éxito y superación de comerciantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Alto costos de software interactivos
	<ul style="list-style-type: none"> • Regulaciones gubernamentales e impuestos

Fuente: Estudio de mercado.

Elaborado por: Autor.

4.2.10. Promoción

Cuadro N° 21. Gastos de promoción en el centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

CANALES / MEDIOS DE PROMOCIÓN	GASTOS ANUALES ESPERADOS (USD)
PUBLICIDAD EN PRENSA ESCRITA	\$ 330.00
VOLANTES	\$ 115.00
RADIO	\$ 250.00
TV	\$ 1000.00
TOTAL	\$ 1695.00

Fuente: Estudio de merca.do

Elaborado por: Autor.

4.3. Estudio Técnico

4.3.1. Nombre de la empresa

El centro de capacitación y desarrollo empresarial, lleva como nombre o razón social “CEMPRES”. Por sus siglas, define el objetivo principal del centro de capacitación que es el crecimiento empresarial.

4.3.2. Eslogan

“Creceamos junto a ti”

4.3.3. Visión

Ser la empresa líder en capacitación, brindando los mejores servicios de adiestramiento continuo, logrando el éxito y buen vivir de los comerciantes y microempresarios.

4.3.4. Misión

Capacitar a los comerciantes y microempresarios locales mediante procesos continuos de adiestramiento, con altos estándares de calidad y tecnología, logrando el éxito y desarrollo empresarial.

4.3.5. Estructura organizacional

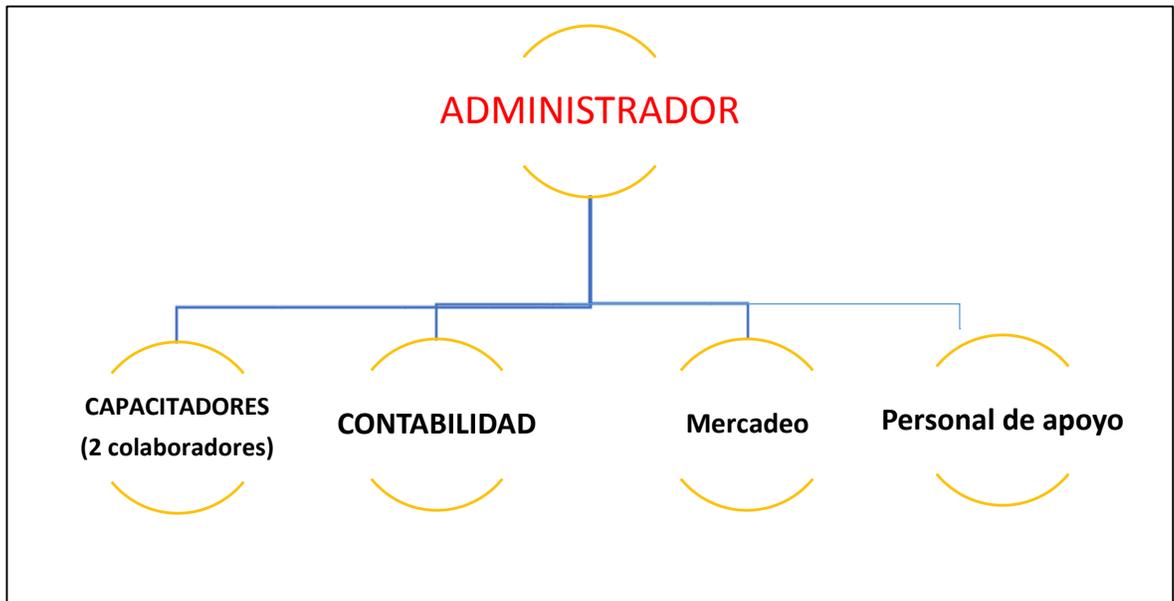


Grafico N° 15. Organigrama del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

4.3.6. Perfil del personal

4.3.6.1. Administrador

En el perfil de administrador se requiere profesional afín al área admirativa, profesional o egresado en gestión empresarial, finanzas, economía, experiencia en administración de negocios y manejo del personal.

4.3.6.2. Contabilidad

En el área contable se requiere profesional con experiencia en el manejo de contabilidad administrativa, un profesional egresado o profesional en contabilidad y auditoría.

4.3.6.3. Mercadeo

Un profesional con alta gama en conocimientos publicitarios, que busque siempre satisfacer las necesidades de los clientes y a su vez generar valor a la empresa, está en la capacidad de elaborar planes estratégicos de mercado que estén encaminados a los objetivos de la empresa.

4.3.6.4. Capacitadores

Profesionales con alta gama de conocimientos en las diferentes áreas administrativas, capaz de desarrollar cursos y seminarios bajo altos estándares de calidad, usando herramientas con tecnología de punta. Estos profesionales deben estar preparados en áreas tales como: Administración, recursos humanos y gestión empresarial, Contabilidad, auditoría y tributación, Inclusión de géneros y buen vivir, Reingeniería y cambios tecnológicos, Estrategias de crecimiento y desarrollo empresarial, emprendimiento e innovación.

4.3.7. Tamaño del Proyecto

El centro de capacitación y desarrollo empresarial, estará ubicado en el cantón El Empalme, dentro de los perímetros cercanos al centro de la ciudad, tendremos un promedio de asistencia anual de 480 comerciantes con ganas de desarrollar sus negocios, y se buscara incrementar gradualmente las ventas en un 5% anual, dentro de los próximos 5 años.

4.3.8. Localización

4.3.8.1. Macro localización

El centro de capacitación y desarrollo empresarial estará ubicado en la provincia del Guayas, cantón El Empalme.



Grafico N° 16. Macrolocalización del centro de capacitación y desarrollo empresarial para comerciante y microempresarios en el cantón El Empalme periodo 2014.

4.3.8.2. Micro localización

Estaremos ubicados en el centro de la ciudad, en la Av. Guayaquil, donde convergen todos los comerciantes de la ciudad y realizan sus labores diarias.

4.3.9. Obras Físicas

El centro de capacitación y desarrollo empresarial (Cempres), está distribuido de la siguiente manera: Un pasillo que conduce a la sala de estar, una oficina principal en la que se maneja el área administrativa, un laboratorio estructurado con tecnología de punta, y dos baños para sus respectivos géneros.



Grafico N° 17. Obra física del centro de capacitación y desarrollo empresarial para comerciante y microempresarios en el cantón El Empalme periodo 2014.

4.3.10. Capacidad instalada

4.3.10.1. Infraestructura

El centro de capacitación y desarrollo empresarial estará estructura por dos áreas: Administrativo, con su respectiva oficina y el área de procesos que se encuentra estructurada por un laboratorio con tecnología de punta, computadoras, pizarras interactivas, proyectores, donde los comerciantes pueden desarrollar habilidades, para el ejercicio de sus actividades.

4.3.10.2. Disponibilidad de la mano de obra

Se contratará profesionales, especialistas en los diferentes cursos que se realizarían, adicional el personal administrativo, también se encuentra capacitado para desarrollar cursos de interés que permita a los comerciantes a desarrollar sus habilidades.

4.3.10.3. Mercado de consumo

En base al estudio de mercado que se desarrolló, se establece que los principales clientes serán los comerciantes y microempresarios, en su mayoría los que se encuentran asociados a la Cámara de Comercio del cantón El Empalme.

4.3.11. Proceso de capacitación

Para determinar el proceso de capacitación es necesario desarrollar varios pasos que tendrán como fin el desarrollo de los microempresarios de la localidad, hay que destacar que la metodología usada por los capacitadores está acorde al proceso de enseñanza y aprendizaje, es decir que los tutores están en la capacidad para transmitir conocimientos a los asistentes, hacer que adquieran habilidades, todo esto mediante una relación directa Tutor – Asistente, adicional a esto el laboratorio de capacitación está equipado con tecnología de punta y herramientas didácticas que podría facilitar la adquisición de conocimientos.

Entre los pasos elementales que se deben seguir para desarrollar un proceso de capacitación tenemos:

- Se identifica la necesidad de capacitación, es decir que mediante una análisis se podrá determinar los aspectos vitales a fortalecer en los comerciantes del cantón, entre los principales objetivos estratégicos del centro de capacitación (Cempres), está desarrollar entre los comerciantes habilidades dirigidas al buen vivir y reingeniería de procesos, inclusión de géneros, y tics.
- El siguiente paso consiste en la clasificación de las necesidades acorde a su prioridad, es decir las necesidades más urgentes deben ser satisfechas de manera inmediata.
- Mediante el tercer paso se establecen los objetivos estratégicos del plan de capacitación, estos mismos podrán definir qué tan medible son los resultados del proceso de capacitación.

- Luego de diseñar los objetivos es imprescindible desarrollar los planes y programas de capacitación, las técnicas y medios que se utilizaran para transmitir el conocimiento a los asistentes, además se debe determinar los tutores especializados que estarán a cargo de impartir el conocimiento.
- Una vez establecido el programa se debe llevar a cabo para lo cual se establecerán horarios y asistentes, y finalmente los resultados serán evaluados.

4.3.11.1. Horario de asistencia

De lunes a Viernes

8:00 am – 12:00 pm

13:00 pm – 17:00 Pm

4.3.11.2. Cursos básicos a desarrollarse

- Tics
- Buen vivir
- Inclusión de géneros
- Administración, recursos humanos y gestión empresarial
- Contabilidad, auditoria y tributación
- Inclusión de géneros y buen vivir
- Reingeniería y cambios tecnológicos
- Estrategias de crecimiento y desarrollo empresarial

4.3.12. Descripción del Servicio

4.3.12.1. Atributos

Los cursos, seminarios o capacitaciones, desarrolladas por el centro de capacitación y desarrollo empresarial, están definidos en los más altos estándares de calidad, se brindará servicios especializados para las diferentes áreas que necesitan desarrollar los microempresarios y comerciantes del cantón, con la finalidad de desarrollar sus negocios, siendo el principal objetivo el crecimiento empresarial. Al desarrollarse este tipo de cursos, los comerciantes tendrán la sensación de que existe una entidad que se preocupa por su bienestar, que busca proporcionarles nuevas herramientas que encaminen sus grandes ideas para conseguir grandes logros.

4.3.12.2. Presentación

La presentación de nuestros servicios, es mediante la calidad, sus excelentes profesionales, presencia y buena imagen institucional. Los cursos se los desarrollará de manera diaria, con buen servicio y trato.

4.3.12.3. Cursos o seminarios

Entre los cursos que se desarrollan se encuentran (Ver cuadro N° 6): Tics, buen vivir, Administración, recursos humanos y gestión empresarial, contabilidad, auditoria y tributación, reingeniería y cambios tecnológicos, estrategias de crecimiento y desarrollo empresarial. Adicional, se pueden desarrollar otras áreas, tales como el servicio y atención al cliente, emprendimiento, estos cursos o capacitaciones, siempre estarán dirigidas al buen vivir, principio constitucional que busca mejorar las condiciones de los ecuatorianos, además se prevé que las capacitaciones sean incluyente de todo tipo de géneros, y que no deje a un lado las personas con capacidades especiales.

4.3.13. Control de las maquinarias, herramientas y otros equipos técnico

Cuadro N° 22. Control de equipos y herramientas del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

MAQ., HERRAM., VEH., Y OTROS EQUI. TÉCNICOS	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES	PROPÓSITO
Mesas	40	Madera	Para colocar las computadoras
Sillas	40	Material de plástico	Para el laboratorio, donde recibirán cursos
Computadoras	42	Pc Pentium 4	Herramienta de trabajo.
Proyector	1	Ben Qe 3000 luiminex	Proyectar los cursos y capacitaciones
Escritorio	2	Madera	Para Oficina
Silla de Oficina	2	Sillas prisma (Polipropileno)	Para Oficina
Sillas de espera	4	Sillas prisma (Polipropileno)	Atención al cliente
Evaporador	2	Ys 18 pkv	Para laboratorio y oficina
Condensador	2	Ys 18 pkv	Para laboratorio y oficina
Archivador	1	Materia metálico	Para Oficina
Pizarras interactivas	2	Activboard touch 78"	Para laboratorio
Teléfono	1	Inalámbrico	Para Oficina
Impresora Epson	1	Epson inalámbrica tinta continua	Para Oficina
Total	140		

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: Autor.

4.3.14. Planificación de la capacidad

Cuadro N° 23. Planificación de la capacidad de los equipos y herramientas del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

MAQ., HERRAM., VEH., Y OTROS EQUI. TÉCNICOS QUE INFLUYEN LA CAPACIDAD	CAPACIDAD DIARIA MÁXIMA DE ASISTENTES. (N° DE ASISTENTES)	CAPACIDAD DIARIA CON EL 80% DE LA UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD (N° DE ASISTENTES)
40 Computadoras	80	64
40 Mesas	80	64
40 Sillas	80	64
1 Proyector	80	64
2 Pizarras interactivas	80	64

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: Autor.

La capacidad, está diseñada a partir de los equipos que se encuentran el laboratorio, y que son fundamentales para el desarrollo de los cursos de capacitación, cabe recalcar que la capacidad está definida por el número de asistencia diaria, es decir hasta que capacidad diaria se pueden desarrollar los cursos, es por esta razón que se consideran dos turnos diarios de 4 horas cada cursos. Los cursos se los realizara de manera semanal, es decir que en promedio un comerciante asistiría a los cursos 4 veces al mes, lo que corresponde a 16 horas teóricas prácticas.

4.3.15. Requerimiento de mano de obra

Para la prestación del servicio se necesita el siguiente personal que acredite el buen funcionamiento de las instalaciones.

Cuadro N° 24. Requerimiento de mano de obra del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

Descripción	Número
Personal Administrativo:	
Director	1
Contador/a	1
Personal de mercadeo	1
Personal Operativo:	
Capacitadores	2
Personal de apoyo	
Conserje	1
Total	6

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: Autor.

4.4. Estudio Económico

Con el estudio de económico se evaluara la inversión en activos necesaria para poner en marcha el negocio, adicional a esto se realiza la depreciación de los activos. Cabe destacar que para el financiamiento del proyecto se realizará un crédito al banco Pichincha.

4.4.1. Inversión Inicial total

La inversión inicial total corresponde a los valores que conformarán el capital de trabajo para que la empresa pueda funcionar de manera correcta, es decir los valores iniciales que se deben desembolsar como inversión inicial el mismo que puede ser financiado con capital propio o ajeno.

Cuadro N° 25. Cuantificación de la inversión inicial total del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

Actividad Financiamiento para un centro de capacitación	Presupuesto (USD)	Capital y Financiamiento
Infraestructura	\$ 34742.65	
Adecuación del Local	\$ 1445.00	Propio y financiado
Muebles y enseres de oficina	\$ 4087.52	Propio y financiado
Equipos de computación	\$ 26223.00	Propio y financiado
Equipos de oficina	\$ 1932.13	Propio y financiado
Materiales de limpieza	\$ 75.00	Propio y financiado
Suministros de oficina	\$ 95.00	Propio y financiado
Servicios básicos (Internet+luz)	\$ 385.00	Propio y financiado
Arriendo de local	\$ 500.00	Propio y financiado
Recurso Humano	\$ 3010.00	
Personal administrativo	\$ 1450.00	Propio y financiado
Personal operativo	\$ 1200.00	Propio y financiado
Personal de apoyo	\$ 360.00	Propio y financiado
Publicidad y Promoción	\$ 1695.00	
Prensa escrita	\$ 330.00	Propio y financiado
Volantes	\$ 115.00	Propio y financiado
Radio	\$ 250.00	Propio y financiado
Tv local	\$ 1000.00	Propio y financiado
Constitución de la empresa	\$ 2265.00	
Constitución y notaría	\$ 1350.00	Propio y financiado
Patente Municipal	\$ 85.00	Propio y financiado
Permiso del cuerpo de bomberos	\$ 80.00	Propio y financiado
Planificación del proyecto	\$ 750.00	Propio y financiado
Subtotal	\$ 41712.65	
Imprevistos 5%	\$ 2086.00	
Total	\$ 43798.65	
Recursos propios	\$ 28798.65	
Crédito Banco Pichincha	\$ 15000,00	
Total de Inversión	\$ 43798.65	

Fuente: Estudio económico.

Elaborado por: Autor.

4.4.2. Depreciación de muebles y equipos

Mediante el siguiente Cuadro, se presenta la depreciación de los muebles y equipos de cómputo, mediante un método de línea recta.

Cuadro N° 26. Depreciación de muebles y equipos del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

I					
CANT.	PRODUCTO	Cu	Ct (USD)	Años dep.	Dep/amort Anual (USD)
40	Mesas para computadora	71.43	\$ 2857.20	10	\$ 285.72
40	Sillas para laboratorio	12.05	\$ 482.00	10	\$ 48.20
42	Computadoras	532.00	\$ 22344.00	5	\$ 4468.80
1	Proyector	700.00	\$ 700.00	5	\$ 140.00
2	Escritorios	186.61	\$ 373.22	10	\$ 37.32
2	Sillas de oficina	42.85	\$ 85.70	10	\$ 8.57
4	Sillas de espera	42.85	\$ 171.40	10	\$ 17.14
2	Evaporadores Panasonic	382.93	\$ 765.86	5	\$ 153.17
2	Condensadores Panasonic	564.14	\$ 1128.27	5	\$ 225.65
1	Archivador	118	\$ 118.00	10	\$ 11.80
2	Pizarras interactivas	1425	\$ 2850.00	5	\$ 570.00
1	Teléfono	38	\$ 38.00	5	\$ 7.6
1	Impresora Epson	329	\$ 329.00	5	\$ 65.80
TOTAL :					\$ 6039.78

Fuente: Estudio económico.

Elaborado por: Autor.

4.4.3. Equipos de Computación

Cuadro N° 27. Equipos de computación del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

Detalle	Cantidad	Costo Unitario (USD)	Costo Total (USD)
Computadoras	42	\$ 532.00	\$ 22344.00
Impresora Epson	1	\$ 329.00	\$ 329.00
Proyector	1	\$ 700.00	\$ 700.00
Pizarra Interactiva	2	\$ 1425.00	\$ 2850.00
Total	46		\$ 26223.00

Fuente: Estudio Económico.

Elaborado por: Autor.

4.4.4. Equipos de Oficina

Cuadro N° 28. Equipos de oficina del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

Detalle	Cantidad	Costo Unitario (USD)	Costo Total (USD)
Teléfono	1	\$ 38.00	\$ 38.00
Evaporador Inverter Panasonic	2	\$ 382.93	\$ 765.86
Condensador Inverter Panasonic	2	\$ 564.14	\$ 1128.27
Total	5		\$ 1932.13

Fuente: Estudio económico.

Elaborado por: Autor.

4.4.5. Muebles y Enseres

Cuadro N° 29. Muebles y enseres del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

Detalle	Cantidad	Costo Unitario (USD)	Costo Total (USD)
Mesas para computadora	40	\$ 71.43	\$ 2857.20
Sillas para laboratorio	40	\$ 12.05	\$ 482.00
Escritorio	2	\$ 186.61	\$ 373.22
Sillas de oficina	2	\$ 42.85	\$ 85.70
Sillas de espera	4	\$ 42.85	\$ 171.40
Archivador	1	\$ 118.00	\$ 118.00
Total	89	\$ 473.79	\$ 4087.52

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autor.

4.4.6. Adecuación del Local

Cuadro N° 30. Adecuación del local del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

DETALLE	COSTO EN USD
Pintura	\$ 270.00
División para oficina	\$ 350.00
Mano de obra	\$ 315.00
Conexiones de Electricidad	\$ 350.00
Instalación de aires	\$ 160.00
Total	\$ 1445.00

Fuente: Estudio Económico

Elaborado por: Autor.

4.4.7. Inversiones Fijas

Se considera como inversiones fijas, aquellos valores necesarios para la puesta en marcha del negocio, es decir los activos fijos.

Cuadro N° 31. Inversiones fijas del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

Detalle	Costo Total (USD)
Muebles y enseres de oficina	\$ 4087.52
Equipo de computación	\$ 26223.00
Equipo de oficina	\$ 1932.13
Adecuación del local	\$ 1445.00
Total	\$ 33687.65

Fuente: Estudio económico.

Elaborado por: Autor.

4.4.8. Inversión Diferida

Cuadro N° 32. Inversión diferida del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

Detalle	Costo Total (USD)
Costos de constitución y notaría	\$ 1350.00
Patente Municipal	\$ 85.00
Permiso de cuerpo de bombero	\$ 80.00
Planificación del proyecto	\$ 750.00
Total	\$ 2265.00

Fuente: Estudio económico.

Elaborado por: Autor.

4.4.9. Sueldos y Salarios

Cuadro N° 33. Sueldos y salarios de los colaboradores del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

Descripción	Número	Sueldo Mensual (USD)	Sueldo Anual (USD)
Personal Administrativo:		\$ 1450	\$ 17400
Director	1	\$ 550	\$ 6600
Contador/a	1	\$ 450	\$ 5400
Personal de mercadeo	1	\$ 450	\$ 5400
Personal Operativo:		\$ 1200	\$ 14400
Capacitadores	2	\$ 1200 (600 x C/u)	\$ 14400
Personal de apoyo		\$ 360	\$ 4320
Conserje	1	\$ 360	\$4320
Total	6	\$ 3010	\$ 36120

Fuente: Estudio económico.

Elaborado por: Autor.

4.4.10. Costos directos

Cuadro N° 34. Costos directos del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	
	MENSUALES (USD)	ANUALES (USD)
DEPRECIACIÓN	\$ 503.32	\$ 6039.78
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 385.00	\$ 4620.00
ARRIENDO DEL LOCAL	\$ 500.00	\$ 6000.00
CAPACITADORES (\$ 600.00 x c/u)	\$ 1200.00	\$ 14400.00
	\$ 2588.32	\$ 31059.78

Fuente: Estudio económico.

Elaborado por: Autor.

4.4.11. Costos Indirectos

Cuadro N° 35. Costos Indirectos del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	
	MENSUALES (USD)	ANUALES (USD)
ADMINISTRACIÓN	\$ 1450.00	\$ 17400.00
EMPLEADOS	\$ 360.00	\$ 4320.00
MATERIALES Y SUMINISTROS	\$ 170.00	\$ 2040.00
PUB. Y PROMOCIÓN	\$ 1695.00	\$ 20340.00
TOTAL	\$ 3675.00	\$ 44100.00

Fuente: Estudio económico.

Elaborado por: Autor.

4.4.12. Cálculo de costos Operacionales

Cuadro N° 36. Cálculo de costos operacionales del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	
	MENSUALES (USD)	ANUALES (USD)
COSTOS DIRECTOS	\$ 2588.32	\$ 31059.78
DEPRECIACIÓN	\$ 503.32	\$ 6039.78
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 385.00	\$ 4620.00
ARRIENDO DEL LOCAL	\$ 500.00	\$ 6000.00
CAPACITADORES (\$ 600.00 x c/u)	\$ 1200.00	\$ 14400.00
COSTOS INDIRECTOS	\$ 3675.00	\$ 44100.00
ADMINISTRACIÓN	\$ 1450.00	\$ 17400.00
EMPLEADOS	\$ 360.00	\$ 4320.00
MATERIALES Y SUMINISTROS	\$ 170.00	\$ 2040.00
PUB. Y PROMOCIÓN	\$ 1695.00	\$ 20340.00
TOTAL	\$ 6263.32	\$ 75159.78

Fuente: Estudio económico.

Elaborado por: Autor.

4.4.13. Ingresos

Cuadro N° 37. Ingresos del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	
	MENSUALES (USD)	ANUALES (USD)
Asistencia a Curso (140*63)	\$ 8820.00	\$ 105840.00
-IMPREVISTOS 5%	\$ 441.00	\$ 5292.00
TOTAL	\$ 8379.00	\$ 100548.00

Fuente: Estudio económico.

Elaborado por: Autor.

4.5. Estudio financiero

4.5.1. Necesidad de capital y plan de financiamiento

Cuadro N° 38. Necesidad de capital para iniciar el centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

Necesidades de Capital	USD	Plan de Financiamiento	USD
Adecuación del local	\$1445.00	Patrimonio	
Maquinaria y Equipamiento	\$32242.65	Efectivo	\$28798.65
Activos Corrientes	\$7846.00	Opciones de Crédito	
Costos de Constitución	\$2265.00	Préstamo Bancario	\$15000.00
Total	\$43798.65	Total	\$43798.65

Fuente: Estudio financiero.

Elaborado por: Autor.

4.5.2. Financiamiento

Como requerimiento para la puesta en marcha del negocio, se establece como medio para canalizar la inversión con el financiamiento directo y acorde al valor total necesario para empezar el negocio. Las fuentes de financiamiento que tendrá el proyecto es en primer lugar con capital propio, y como segundo complemento tenemos el financiamiento del banco Pichincha.

En cuanto al porcentaje del financiamiento, el 65.75% será contribuido por capital propio y mientras el 34.25% será financiado a través del crédito bancario, las condiciones en las que se desarrollará el crédito bancario está acorde a las normativas e intereses que rigen a partir de la Superintendencia de Bancos.

Cuadro N° 39. Medios de financiamiento del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

Detalle	Monto Total (USD)	Porcentaje (%)
Capital Propio	\$ 28798.65	65.75%
Crédito bancario	\$ 15000.00	34.25%
Total	\$ 43798.65	100.00%

Fuente: Estudio financiero.

Elaborado por: Autor.

4.5.3. Tabla de Pago

Cuadro N° 40. Tabla de pago del crédito para la creación del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

Fecha: 08/03/2015		Producto: MICRO CRÉDITO / MICROFINANZAS	
Plazo / Número de Cuotas: 36 Cuota(s)		Fecha Inicio Pago: 08-abr-2015	
Tasa Interés Nominal: 22.5%		Tipo de Tasa: Reajutable	
Tipo de sistema de Amortización: FRANCES		Tasa Contribución Solca: 0,5 %	
Datos Financiamiento	Valores	Períodicidad	Explicación
Monto Financiado (USD)	15000		Monto del crédito solicitado
Monto líquido (USD)	14925.0		Monto acreditado en la cuenta
Cuota Financiera (USD)	626.99	Mensual	Valor correspondiente al capital e interés
Cuota Total (USD)	633.49	Mensual	Valor cuota financiera
Plazo / Número de cuotas	36	Mensual	Número de cuotas a pagar por el cliente en todo el plazo del crédito
Tasa Interés Nominal (%)	22.5	Anual	Es la tasa de interés anual que iguala el valor presente de los flujos de los desembolsos con el valor presente de los flujos de servicio de crédito.
Tasa de Interés activa efectiva referencial para el segmento (%)	28.21	Anual	Es la tasa de interés anual que iguala el valor presente de los flujos de los desembolsos con el valor presente de los flujos de servicio del crédito del segmento
Tasa Interés efectiva anual (%)	33.97	Anual	(TEA) Es igual al interés anual efectivo, dividido para el capital inicial. Las tasas de interés nominal y efectiva difieren cuando el periodo de capitalización es distinto de un año. La tasa de interés efectiva es más alta mientras más corto es el periodo de capitalización
Suma de Cuotas (USD)	22805.79		Sumatoria de cuotas que paga el cliente
Carga Financiera (USD)	7668.63		Sumatoria de intereses y primas

Fuente: www.pichincha.com/portal/Simulador.

Elaborado por: Banco Pichincha.

Cuadro N° 41. Monto del préstamo y cuota anual del crédito.

AÑOS	1 (USD)	2 (USD)	3 (USD)
MONTO PRÉSTAMO (CAP + INT)	\$ 22805.80	\$ 15203.93	\$ 7602.05
INTERÉS ANUAL	\$ 3903.92	\$ 2693.28	\$ 1071.43
ABONO CAPITAL	\$ 3628.14	\$ 4860.42	\$ 6511.44
SEGURO DESGRAVAMEN	\$ 69.82	\$ 48.17	\$ 19.17
CUOTA ANUAL	\$ 7601.88	\$ 7601.87	\$ 7602.05

Fuente: Estudio financiero.

Elaborado por: Autor.

Cuadro N° 42. Capital del préstamo y abono a capital

CAPITAL PRÉSTAMO (USD)	\$ 15000	\$ 11371.86	\$ 6511.44
ABONO CAPITAL	\$ 3628.14	\$ 4860.42	\$ 6511.44
SALDO CAPITAL	\$ 11371.86	\$ 6511.44	\$ 0

Fuente: Estudio financiero.

Elaborado por: Autor.

4.5.4. Estado de resultado

ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIA POR CADA AÑO (Incremento del 5% anual)

Cuadro N° 43. Estado de resultado para el año 1 del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

DESCRIPCIÓN	TIEMPO(MES)	AÑO 1		
		1 (USD)	2 (USD)	ANUAL (USD)
Ingresos (-5% imprevisto)		\$ 8379	\$ 8379	\$ 100548
(-) Costos directos		\$ 2588.32	\$ 2588.32	\$ 31059.78
(-) Costos indirectos		\$ 3675	\$ 3675	\$ 44100
Utilidad bruta		\$ 2115.68	\$ 2115.68	\$ 25388.22
(-) Costos de constitución		\$ 2265		\$ 2265
(-) Costos de adecuación del Local		\$ 1445		\$ 1445
(-) Intereses por créditos del banco		\$ 325.32	\$ 325.32	\$ 3903.92
(-) Seguro desgravamen		\$ 5.82	\$ 5.82	\$ 69.82
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ -1925.46	\$ 1784.54	\$ 17704.48
Participación de Trabajadores	15%	\$ -288.82	\$ 267.68	\$ 2655.67
UTILIDADES DESPUÉS DE PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		\$ -1636.64	\$ 1516.86	\$ 15048.81
Impuesto a la Renta	25%	\$ -409.16	\$ 379.21	\$ 3762.20
UTILIDAD NETA		\$ -1227.48	\$ 1137.64	\$ 11286.61

Fuente: Estudio financiero.

Elaborado por: Autor.

Cuadro N° 44. Estado de resultado para el año 2 del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

DESCRIPCIÓN	TIEMPO(MES)	AÑO 2	
		Mensual (USD)	Anual (USD)
Ingresos (-5% imprevisto)		\$ 8797.95	\$ 105575.4
(-) Costos directos		\$ 2717.736	\$ 32612.832
(-) Costos indirectos		\$ 3858.75	\$ 46305
Utilidad bruta		\$ 2221.46	\$ 26657.57
(-) Costos de constitución			
(-) Costos de adecuación del Local			
(-) Intereses por créditos del banco		\$ 224.44	\$ 2693.28
(-) Seguro desgravamen		\$ 4.02	\$ 48.17
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 1993.00	\$ 23916.12
Participación de Trabajadores	15%	\$ 298.95	\$ 3587.42
UTILIDADES DESPUÉS DE PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		\$ 1694.05	\$ 20328.70
Impuesto a la Renta	25%	\$ 423.51	\$ 5082.18
UTILIDAD NETA		\$ 1270.54	\$ 15246.53

Fuente: Estudio financiero.

Elaborado por: Autor.

Cuadro N° 45. Estado de resultado para el año 3 del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

DESCRIPCIÓN	TIEMPO(MES)	AÑO 3	
		Mensual (USD)	Anual (USD)
Ingresos (-5% imprevisto)		\$ 9237.85	\$ 110854.17
(-) Costos directos		\$ 2853.62	\$ 34243.47
(-) Costos indirectos		\$ 4051.69	\$ 48620.25
Utilidad bruta		\$ 2332.54	\$ 27990.45
(-) Costos de constitución			
(-) Costos de adecuación del Local			
(-) Intereses por créditos del banco		\$ 89.29	\$ 1071.43
(-) Seguro desgravamen		\$ 1.6	\$ 19.17
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 2241.65	\$ 26899.85
Participación de Trabajadores	15%	\$ 336.25	\$ 4034.98
UTILIDADES DESPUÉS DE PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		\$ 1905.40	\$ 22864.87
Impuesto a la Renta	25%	\$ 476.35	\$ 5716.22
UTILIDAD NETA		\$ 1429.05	\$ 17148.65

Fuente: Estudio financiero.

Elaborado por: Autor.

Cuadro N° 46. Estado de resultado para el año 4 del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

DESCRIPCIÓN	TIEMPO(MES)	AÑO 4	
		Mensual (USD)	Anual (USD)
Ingresos (-5% imprevisto)		\$ 9699.74	\$ 116396.88
(-) Costos directos		\$ 2996.30	\$ 35955.65
(-) Costos indirectos		\$ 4254.27	\$ 51051.26
Utilidad bruta		\$ 2449.16	\$ 29389.97
(-) Costos de constitución			
(-) Costos de adecuación del Local			
(-) Intereses por créditos del banco			
(-) Seguro desgravamen			
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 2449.16	\$ 29389.97
Participación de Trabajadores	15%	\$ 367.37	\$ 4408.50
UTILIDADES DESPUÉS DE PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		\$ 2081.79	\$ 24981.47
Impuesto a la Renta	25%	\$ 520.45	\$ 6245.37
UTILIDAD NETA		\$ 1561.34	\$ 18736.11

Fuente: Estudio financiero.

Elaborado por: Autor.

Cuadro N° 47. Estado de resultado para el año 5 del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

DESCRIPCIÓN	TIEMPO(MES)	AÑO 5	
		Mensual (USD)	Anual (USD)
Ingresos (-5% imprevisto)		\$ 10184.73	\$ 122216.72
(-) Costos directos		\$ 3146.12	\$ 37753.43
(-) Costos indirectos		\$ 4466.99	\$ 53603.83
Utilidad bruta		\$ 2571.62	\$ 30859.47
(-) Costos de constitución			
(-) Costos de adecuación del Local			
(-) Intereses por créditos del banco			
(-) Seguro desgravamen			
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 2571.62	\$ 30859.47
Participación de Trabajadores	15%	\$ 385.74	\$ 4628.92
UTILIDADES DESPUÉS DE PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		\$ 2185.88	\$ 26230.55
Impuesto a la Renta	25%	\$ 546.47	\$ 6557.64
UTILIDAD NETA		\$ 1639.41	\$ 19672.91

Fuente: Estudio financiero.

Elaborado por: Autor.

4.5.5. Flujo de caja

Cuadro N° 48. Flujo de caja por cada año del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

DESCRIPCIÓN \ TIEMPO(MES)	AÑOS				
	1 (USD)	2(USD)	3(USD)	4(USD)	5(USD)
Ingresos	\$100548	\$105575.4	\$110854.17	\$116396.88	\$122216.72
Recursos personales (Efectivo)	\$28798.65	0	0	0	0
Préstamo del banco	\$15000	0	0	0	0
Total Ingresos	\$144346.65	\$105575.40	\$110854.17	\$116396.88	\$122216.72
Maquinaria y Equipamiento	\$32242.65				
Adecuación del local	\$1445				
Costos de constitución	\$2265				
Costos directos	\$31059.78	\$32612.83	\$34243.47	\$35955.65	\$37753.43
Costos Indirectos	\$44100	\$46305	\$48620.25	\$51051.26	\$53603.83
Intereses por préstamos	\$3903.92	\$2693.28	\$1071.43		
Seguro desgravamen	\$69.82	\$48.17	\$19.17		
Imprevisto 5%	\$2086				
= Total Egresos	\$117172.17	\$81659.28	\$83954.32	\$87006.91	\$91357.25
FLUJO OPERACIONAL	\$27174.48	\$23916.12	\$26899.85	\$29389.97	\$30859.47
Participación de Trabajadores	\$4076.17	\$3587.42	\$4034.98	\$4408.50	\$4628.92
Impuesto a la Renta	\$5774.58	\$5082.18	\$5716.22	\$6245.37	\$6557.64
FLUJO DESPUÉS DE IMPUESTOS Y PART.	\$17323.73	\$15246.53	\$17148.65	\$18736.11	\$19672.91
Cuota Préstamo (Abono a capital)	\$3628.14	\$4860.42	\$6511.44		
FLUJO DE CAJA NETO	\$13695.59	\$10386.11	\$10637.21	\$18736.11	\$19672.91
Flujo de Caja acumulado	\$13695.59	\$24081.70	\$34718.91	\$53455.01	\$73127.92

Fuente: Estudio financiero.

Elaborado por: Autor.

4.5.7. Tasa interna de retorno y valor actual

Cuadro N° 50. Tasa interna de retorno y Van del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014.

	0	1	2	3	4	5
Flujo neto	-43798.65	\$13695.59	\$10386.11	\$10637.21	\$18736.11	\$19672.91
Flujo acumulado		\$13695.59	\$24081.70	\$34718.91	\$53455.01	\$73127.92

$$VAN = -A + Q1/(1+i) + Q2/(1+i)^2$$

Tasa de referencia	10.5%
VAN :	\$ 9,493.92
TIR :	18.00%
B/C	\$ 1.67

Fuente: Estudio financiero.

Elaborado por: Autor.

4.5.8. Periodo de recuperación del capital

Cuadro N° 51. Periodo de recuperación de capital del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme periodo 2014

	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto	-43798.65	\$13695.59	\$10386.11	\$10637.21	\$18736.11	\$19672.91
		-13695.59	-24081.70	-34718.91	\$53455.01	

Fuente: Estudio financiero.

Elaborado por: Autor.

- El valor actual neto de un proyecto permite medir si es viable o no realizar una inversión, en el caso de nuestro proyecto, luego de descontar la inversión inicial el proyecto es positivo, por lo que es atractivo y que si generará un rendimiento económico y un flujo de caja positivo. El VAN de nuestro proyecto es de \$ 9,493.92. Luego de considerar una tasa de referencia del 10.5% que es la ganancia esperada, si el resultado que se obtiene es negativo, el proyecto no es viable ya que se estaría perdiendo, si luego de aplicar la tasa de referencia el valor es cero, el proyecto sería viable ya que se estaría satisfaciendo la rentabilidad esperada, y mientras tanto nuestro proyecto es positivo lo que indica que generará mayor ganancia.
- En cuanto a la tasa interna de retorno del proyecto es alta, ya que la recuperación es acelerada, en el presente proyecto la tasa interna es mayor a la tasa de referencia es decir que el proyecto es viable, su resultado es positivo y presenta una tasa de endeudamiento del 18 % sin obtener perdidas.
- La relación beneficio costo de nuestro proyecto de inversión es de \$ 1.67, es decir por cada dólar que se invierta se obtendría una ganancia de \$ 0.67. La inversión del proyecto se recuperará a partir del tercer año.

4.6. Discusión de Resultados

El objetivo fundamental de la presente investigación, fue elaborar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme, para lo cual se diseñó una encuesta como instrumento de evaluación de resultados y que permitió diseñar los estudios de mercado, técnico, organizacional, económico y financiero.

Dentro del estudio económico se evaluó la necesidad de capital, y la inversión del proyecto arriba a los \$ 43798.70 de los cuales el 65.75% se financiará a través de capital propio y el 34.25% mediante crédito en el Banco Pichincha. El punto de equilibrio se lo alcanzaría con una asistencia mensual de 83 comerciantes, lo que representa \$ 5229.00 en dólares, el Van del presente proyecto permite medir la viabilidad de inversión, y luego de descontar la inversión inicial es positivo y está en los \$ 9,493.92 , con una tasa de referencia del 10.5%, esto nos indica que el proyecto es viable, ya que aun descontando la tasa de referencia el resultado es positivo; en lo que respecta a la Tir, presenta una tasa de endeudamiento del 18% que es mucho mayor a la tasa de referencia, y que permite endeudarse hasta ese punto sin obtener perdidas.

En comparación con la tesis que se realizó en la Escuela Politécnica de Chimborazo, y cuyo tema era “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN OCUPACIONAL EN LA EMPRESA SEDICOM”, la metodología utilizada es similar, y buscaba cumplir con los objetivos de superación profesional, es decir alcanzar el éxito de la empresa en que se desarrolló la investigación en conjunto con sus empleados. La investigación estuvo enmarcada en un estudio de mercado, técnico, administrativo, y financiero.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1. Conclusiones

- ✓ Dentro del desarrollo de los estudios de mercado y técnico, se estableció como área principal de la investigación, el cantón El Empalme. Tomando como base el desarrollo de encuestas y entrevistas, se pudo obtener información de las necesidades, preferencias y competencia, además se estableció que la demanda insatisfecha arriba al 70.79%, siendo la principal competencia el Secap, que no ubica oficinas en el cantón, hay que destacar que la demanda insatisfecha va en crecimiento. Mediante el estudio técnico, se pudo establecer las necesidades técnicas del proyecto, su estructura organizacional y además estableció las maquinarias y equipamiento necesario para la puesta en marcha del negocio.
- ✓ Para el análisis de la viabilidad y rentabilidad del proyecto, se incluyen herramientas tales como el VAN, TIR, y Relación beneficio costo, dentro de dichos resultados, se pudo obtener flujos atractivos para la inversión; destacando que el VAN del proyecto genera rendimiento económico positivo mayor a cero, mientras tanto la TIR arriba a un 18%, mucho mayor a la tasa de descuento (10.5%), es decir que el proyecto tiene capacidad de endeudamiento ; y finalmente el proyecto presenta una relación de beneficio/costo de 1.67, lo que indica que por cada dólar que se invierta se ganará \$ 0.67.
- ✓ La influencia de la capacitación es positiva, y permite mejorar aspectos en las empresas tales como: Rentabilidad, las condiciones de trabajo, el desarrollo del personal, el ambiente de trabajo, y la motivación del personal, hay que destacar que estos aspectos son vitales para el éxito de los negocios. Además la capacitación permite la aplicación de nuevas herramientas estratégicas, el cumplimiento de metas y objetivos, la correcta toma de decisiones y cumplir con las metas previamente planteadas.

5.2. Recomendaciones

- ✓ Al desarrollar programas de capacitación, es necesario que el centro de capacitación amplíe su mercado y no simplemente dirija sus cursos o seminarios a los comerciantes, sino además a universidades, colegios e instituciones públicas, y ante tal evento es necesario que se amplíe la capacidad instalada, diseñando nuevos laboratorios, que permitan acoger estudiantes de otras localidades.

- ✓ Es necesario que el Cempres, desarrolle estrategias para mejorar la rentabilidad del negocio, y una de ellas es la diversificación de actividades, brindar más cursos o seminarios con temas de interés múltiple, además con la capacidad de endeudamiento que supera el 18% de la rentabilidad esperada, el centro de capacitación podría analizar la opción de adquirir un nuevo crédito destinado a invertir en activos fijos, e inclusive, adquirir un local propio para su funcionamiento.

- ✓ Es necesario que el centro de capacitación, desarrolle alianzas estratégicas con instituciones públicas, tales como el municipio y el Secap, para brindar de manera conjunta el servicio a la comunidad, adicional a esto se permite que los capacitadores adquieran experiencia y métodos modernos de enseñanza, acorde a las nuevas exigencias educativas, y enmarcados en el cambio tecnológico y reingeniería, es decir desarrollando herramientas estratégicas que posibiliten el cambio de las actividades empíricas a actividades de administración moderna.

CAPITULO VI
BIBLIOGRAFÍA

6.1. Bibliografía

- Anzola Rojas, Servulo. (2010). Administración de Pequeñas Empresas: Mc Graw Hill. Primera edición. México, México. Pág. 31 - 50.
- Balanko, Dickson Greg. (2010). ¿Cómo preparar un plan de negocios exitoso?: McGraw Hill. Segunda edición. México, México. Pág. 39 - 148.
- Bravo Santillan, María, Lambretón Torres, Viviana., & Márquez Gonzáles, Humberto. (2010). Introducción a las Finanzas: Pearson. Cuarta edición. México, México. Pág. 85 - 110.
- Brealey, Richard., Myers, Stewart., & Allen, Franklin. (2010). Principios de Finanzas Corporativas: Mc Graw Hill. Segunda Edición. México, México. Pág. 308 - 320
- Brealey Myers, Allen. (2010). Principio de Finanzas: Mc Graw Hill. Primera edición. México, México. Pag. 115.
- Delgado Gonzales, Susana., & Ena Ventura, Belen. (2010). Administración y Finanzas: Paraninfo S.A. Cuarta Edición edición. Madrid, España Pág. 65.
- Dessler, Gary., & Varela, Ricardo. (2011). Administración de Recursos Humanos.: Pearson. Quinta Edición. México, México. Pág. 185 - 205.
- Florez Uribe, Juan. (2010). Proyectos de Inversión para las Pymes: Ecoe Ediciones. Segunda Edición. Bogota. Pág. 9 - 80.
- Galindo Ruiz, Julio;. (2010). Manual para la creación de Empresas: Ecoe Ediciones. Tercera edición. Bogota, colombia. Pág. 56 - 70.
- Meza Orosco, Jhonny. (2010). Evaluación financiera de Proyectos: Ecoe Ediciones. Segunda edición. Bogotá, Colombia. Pág. 114 - 250.
- Miranda Miranda, Juan. (2012). Gestión de Proyectos: Mm Editores. Septima edición. Bogotá, Colombia. Pág. 53 - 153.

Rivera Martinez, Francisca., & Hernández Chávez, Gisel. (2010). Administración de Proyectos: Pearson. Primera edición. México. Pag. 45.

Sapag Chain, Nassir. (2011). Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación: Pearson. Segunda edición. Santiago de Chile, Chile. Pág. 26 - 72.

Wachowhic, Jhon & Van Horne, James. (2010). Fundamentos de Administracion. Financiera: Pearson. Decimo tercera edición. México. Pág. 117 - 130.

Linkografía:

Didier, José. (5 de Enero del 2012). Pymes Futuro. Recuperado el 14 de Octubre de 2014, de <http://www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm>

El Emprendedor. (31 de Enero del 2012). Abrir una Empresa en Ecuador. Recuperado el 11 de Enero del 2015, de <http://www.elemprendedor.ec/tramites-abrir-empresa-en-ecuador/>

EmprendePymes. (15 de Octubre de 2014). Pymes. Recuperado el 15 de Octubre del 2014, de <http://www.emprendepyme.net/que-es-un-presupuesto.html>

Gerencie.com. (10 de Septiembre de 2013). Recuperado el 15 de Octubre de 2014, de <http://www.gerencie.com/depreciacion.html>

Kume, Arturo. (21 de Febrero de 2012). Crecenegocios. Recuperado el 15 de Octubre de 2014, de <http://www.crecenegocios.com/los-estados-financieros/>

Mejia, Carlos. (Julio de 2013). Planning. Recuperado el 14 de Octubre de 2014, de <http://www.planning.com.co/bd/archivos/Julio2013.pdf>

Sabato, Jorge. (Julio de 2011). Redvitec. Recuperado el 14 de Octubre del 2014, de <http://www.redvitec.edu.ar/paginas/index/glosario-cientifico-tecnologico>

Pappaterra, Ysbel. (22 de 02 de 2012). Centro de Desarrollo Gerencial. Recuperado el 24 de enero del 2014, de

<http://centrodedesarrollogerencial.blogspot.com/2012/02/la-formacion-del-recurso-humano-como.html>

Rodriguez, Martin., & Ramon, Alejandro. (15 de Octubre de 2014). Expansión.com. Recuperado el 15 de Octubre de 2014, de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/ingreso.html>

Sabato, Jorge. (Julio de 2011). Redvitec. Recuperado el 14 de Octubre de 2014, de <http://www.redvitec.edu.ar/paginas/index/glosario-cientifico-tecnologico>

SRI. (05 de 2014). Dirección Nacional de Gestión Tributaria. Recuperado el 01 de 06 de 2014, de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/inscripcion>

Thompson, Iván. (22 de Julio de 2010). Promonegocios. Recuperado el 2014 de Octubre de 14, de <http://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>

CAPITULO VI

ANEXOS.

7.1. Anexos

Anexo 1. Encuesta realizada.



UNIVERSIDAD ESTADAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS COMERCIANTES Y MICROEMPRESARIOS PARA MEDIR LA FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN EMPRESARIAL EN EL CANTÓN EL EMPALME

Estimado colaborador, sírvase usted a contestar la siguiente encuesta que pretende medir, el nivel de factibilidad de un centro de capacitación y desarrollo empresarial. Por el tiempo prestado se le agradece su cordial colaboración.

Sexo: **edad:**

1. ¿Asiste ud a procesos, seminarios y cursos de capacitación, desarrollo empresarial y adiestramiento profesional?
 - a. Si
 - b. No

2. ¿Con que frecuencia ud asiste a cursos, seminarios y procesos de capacitación y adiestramiento empresarial?
 - a. Semanalmente
 - b. Mensualmente
 - c. Semestralmente
 - d. Anual
 - e. Nunca

3. ¿En qué áreas le gustaría desarrollarse y recibir seminarios y cursos de capacitación empresarial?
 - a. Administración, recursos humanos y gestión empresarial
 - b. Contabilidad, auditoria y tributación

- c. Inclusión de géneros y buen vivir
- d. Reingeniería y cambios tecnológicos
- e. Estrategias de crecimiento y desarrollo empresarial

4. ¿Estaría ud con sus empleados, dispuesto a asistir a curso de capacitación y desarrollo empresarial de última generación, en su localidad?

- a. Si
- b. No

Si su respuesta es afirmativa continúe con el cuestionario, caso contrario se le agradece su opinión.

5. ¿En qué condiciones le gustaría recibir cursos de capacitación y desarrollo empresarial?

- a. Aulas interactivas con equipos de última generación
- b. Cursos clásicos con pizarra y borrador

6. ¿En qué lugar le gustaría a Ud. recibir cursos y seminarios de capacitación y desarrollo empresarial?

- a. Centros locales de Capacitación y Desarrollo empresarial
- b. Municipios
- c. Cámara de Comercio
- d. Cecap del Gobierno
- e. Capacitaciones en el lugar de trabajo

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un curso o seminario de capacitación y desarrollo empresarial?

- a. Menos de \$ 300
- b. Entre \$ 300 y 400
- c. Superior a \$ 400

8. ¿Cree Ud. que un centro de capacitación empresarial en su localidad, ayude a microempresarios y comerciantes a desarrollar sus negocios?

- a. Si

b. No

9. ¿Qué incidencia tiene la capacitación en el desarrollo de su negocio?

- a. Positiva
- b. Regular
- c. Negativa

10. ¿Mediante la capacitación que aspectos Ud. cree que se mejorarían en su negocio?

- a. Rentabilidad
- b. Condiciones de trabajo
- c. El desarrollo del personal
- d. El ambiente de trabajo
- e. Motivación del personal

11. ¿Cómo considera ud a la capacitación?

- a. Un gasto Innecesario
- b. Una inversión
- c. Una pérdida de tiempo

12. Dentro de la administración de su negocio. ¿Qué rol toma la capacitación empresarial?

- a. Permite la aplicación de nuevas herramientas estratégicas
- b. Facilita la toma de decisiones planificadas
- c. Permite Cumplir con los procesos y políticas
- d. Aporta con el cumplimiento de metas y objetivos

Anexo 2. Árbol de problemas.

ÁRBOL DE PROBLEMAS

EFEECTO

ADMINISTRACIÓN
EMPÍRICA

FRACASO 5
PRIMEROS AÑO

IMPOSIBILIDAD DE
CRECIMIENTO Y
DESARROLLO EMPRESARIAL

DESINTERÉS DE LOS
EMPRESARIOS POR LA
FORMACIÓN DE SUS
COLABORADORES

DESAMPARO Y
DESORGANIZACIÓN

INEXISTENCIA DE
FORMACIÓN Y
SEGUIMIENTO CONTINUO

FALTAS DE GARANTÍAS
PARA INVERTIR

INEXISTENTE APOORTE DE LAS
AUTORIDADES PARA EL
DESARROLLO DE LAS PYMES



FALTA DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO IMPIDE EL
CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN EL CANTÓN EL EMPALME,.



CAUSA

DEFICIENTE FORMACIÓN
ACADÉMICA

COMERCIANTES CON
ADMINISTRACIÓN
EMPÍRICA

DESPREOCUPACIÓN
POR LA CAPACITACIÓN

INEXISTENCIA DE
PLANES DE
CAPACITACIÓN.

FALTA DE CAPACITACIÓN
FORMAL

FALTA DE APOYO Y
FORMACIÓN AL
COLABORADOR

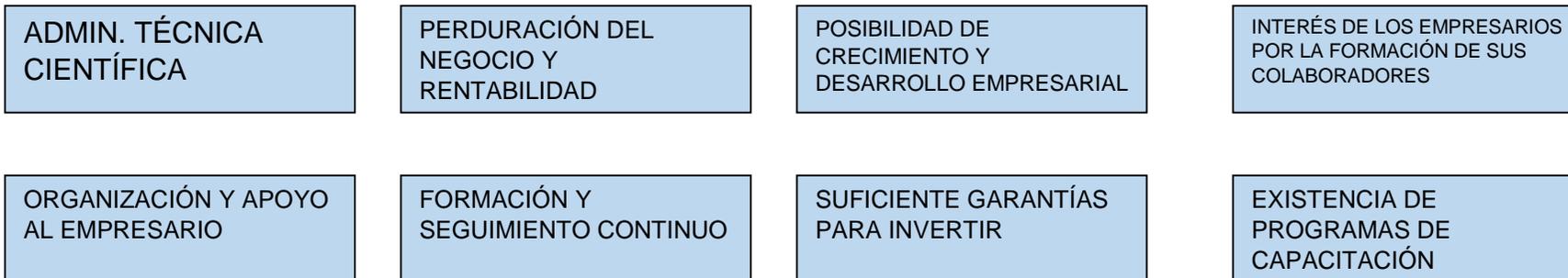
FALTA DE RECURSOS
ECONÓMICOS

DESINTERÉS DE LAS
AUTORIDADES POR EL
DESARROLLO DE LAS PYMES

Anexo 3. Árbol de objetivo.

ÁRBOL DE OBJETIVOS

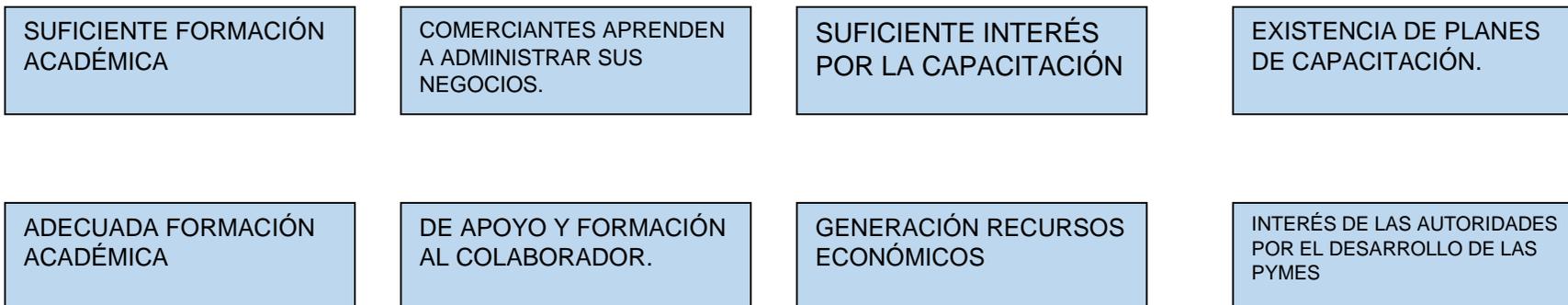
EFEECTO



LA CREACIÓN DEL CENTRO DE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO, PERMITE EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN EL CANTÓN EL EMPALME



CAUSA



Anexo 4. Matriz de problematización.

MATRIZ DE PROBLEMATIZACIÓN.

CAUSA	EFEECTO	PRONÓSTICO	CONTROL DEL PRONÓSTICO	PROBLEMATIZACIÓN	SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA
Falta de capacitación formal	Desamparo y desorganización	El desarrollo empresarial en nuestro país y en especial cantones como El Empalme, se ven afectados por la falta de capacitación, los cambios paulatinos y sorpresivos en ocasiones hacen que los empresarios se vean obligados a realizar cambios sobre la marcha, cambios que no han sido	Para el control del problema, se propone como mejor solución, la creación de un centro de capacitación y desarrollo continuo, que mediante programas de capacitación dirigido a los empresarios de cantón El Empalme, se permita el desarrollo continuo, la capacitación, y el crecimiento empresarial,	¿De qué manera incide la creación de un centro de capacitación y desarrollo en el crecimiento de la microempresa en el cantón el Empalme?	<ul style="list-style-type: none"> ❖ ¿Cómo desarrollar los estudios técnico y de mercado del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme? ❖ ¿Cómo analizar la viabilidad de inversión y rentabilidad del centro de capacitación y desarrollo empresarial en
Deficiente formación académica	Administración empírica				
Falta de apoyo y formación al colaborador	Inexistencia de formación y seguimiento continuo				
Comerciantes con administración empírica	Fracaso 5 primeros año				
Falta de recursos económicos	Faltas de garantías para invertir				
Despreocupación por la capacitación	Imposibilidad de crecimiento y desarrollo empresarial				
Desinterés de las autoridades por	Inexistente aporte de las				

el desarrollo de las pymes	autoridades para el desarrollo de las pymes	previstos en su planificación. Estos constantes cambios obligan a los pequeños empresarios a cerrar sus negocios, llegando a la quiebra.	aplicando estrategias técnicas de formación.		el cantón El Empalme?
Inexistencia de planes de capacitación.	Desinterés de los empresarios por la formación de sus colaboradores				❖ ¿De qué manera influye la capacitación en el desarrollo de la microempresa en el cantón El Empalme?

Anexo 4. Matriz de marco teórico.

MATRIZ DE MARCO TEÓRICO.

OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	MARCO TEÓRICO
Elaborar un estudio de factibilidad para la creación del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme año 2014		<ul style="list-style-type: none"> • Estudio de Factibilidad • Centro. • Capacitación y desarrollo empresarial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estudio de factibilidad <ul style="list-style-type: none"> • Definición • Importancia • Proyecto. • Tipos • Capacitación y formación. • Desarrollo empresarial. • Centro de capacitación.
	Desarrollar los estudios técnico y de mercado del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme.	<ul style="list-style-type: none"> • Estudio técnico. • Estudio de mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Tamaño de proyecto • Localización • Ingeniería • Mercado • Segmento • Demanda real e insatisfecha • Consumidores.
	Analizar la viabilidad de inversión y rentabilidad del centro de capacitación y desarrollo empresarial en el cantón El Empalme.	<ul style="list-style-type: none"> • Estudio Financiero. • Estudio económico. 	<ul style="list-style-type: none"> • Capital • Presupuesto • Deuda. • Van • Tir • Estado de resultado • Flujo de caja.

	Determinar la influencia de la capacitación en el desarrollo de la microempresa en el cantón El Empalme	<ul style="list-style-type: none">• Influencia de la capacitación empresarial.• Microempresa	<ul style="list-style-type: none">• Crecimiento empresarial.
--	---	---	--

Anexo 5. Fotos de encuesta.



Anexo 6. Fotos del centro de capacitación.



Anexo 7. Proformas.

Proforma 1. Ofimodulos, muebles y enseres.


Ofimodulos S.A.

Distribuidor Autorizado de
INDUMASTER®
 Calle 7 de Octubre y Primera # 100 frente al Parque de las Madres
 Telf(s): 052761742 / 052753339 / 0987107295
 E-mail: jorge.simbana@ofimodulos.com.ec
 Quevedo - Ecuador

COTIZACION No. 226

Telefono:

Quevedo, 06 de Marzo 2015
 Sres.
 LIMBER MORAN
 Quevedo.-

CANT	DESCRIPCION	IMAGEN	P. UNIT.	V. TOTAL
40	SILLAS PLASTICAS		12,05	482,00
1	ESCRITORIO REY DE 1 GAVETA MEDIDAS: 75X107X60		106,25	106,25
1	ESCRITORIO MASTER DE 2 GAVETA MEDIDAS: 75X150X60		186,61	186,61
4	SILLAS PRISMA S/T (POLIPROPILENO)		42,85	171,40
40	MESAS PARA COMPUTADORA		71,43	2857,20
ESPECIFICACIONES TECNICAS			Sub total	\$ 3.803,46
			IVA 12%	\$ 456,42
			TOTAL	\$ 4.259,88

Pintura Electroestatica

Ronny Montiel Perez

ASESOR COMERCIAL

Telef: 0993109566/052761742
ronnym-ofimodulos@hotmail.com

www.ofimodulos.com.ec

Ofimodulos S.A comercializa productos elaborados con maquinaria y materia prima que cumple con las siguientes normas y certificaciones internacionales








Proforma 2. Comandato, equipos de oficina.

www.comandato.com

El Empalme, 26 de marzo del 2015

COMANDATO
PROFORMA # 1519

COTIZACIÓN SUJETA A CAMBIO SIN PREVIO AVISO

Datos de la persona o entidad que solicita.

Solicitante. Limber J. Morán Avilés
Dirección. El Empalme
Cedula. 1207237403

Vendedor. Vera Cedeño Fatima
Fecha. 2015-03-26
Sucursal. Alm. El Empalme

COD.	MODELO	# UNIDADES	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL	TIPO DE VENTA
1283739	Evaporador invert Cs Ys 18pkv Panasonic	2	\$382.93	\$765.86	Contado
1283742	Condensador Invert Cu - Ys 18pkv Panasonic	2	\$564.14	\$1,128.27	Contado
Total	(Precios incluyen Iva)			\$1,894.13	

COD.	MODELO	# UNIDADES	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL	TIPO DE VENTA
1283739	Split asi 1211 indurama blanco	2	\$791.99	\$1,583.97	Contado
Total	(Precios incluyen Iva)			\$1,583.97	



Limber Morán Avilés.
Ejecutivo de créditos y servicios
Telf: 2961044 - 2962708
Comandato.

Cotización aplica restricciones, precio preferencial empleados.

Oficina principal:
Dr. Elias Muñoz Vicuña y Av. Carlos Luis Plaza Dañin. Telf.: (593-4) 2296300
División Transporte S.A. Telf.: (593-4) 2286561.
Servicio al Cliente: 1800 COMANDATO (266263).
Guayaquil • Ecuador.



Proforma 3. Novainser, equipos de computación.



SERVICIOS DE INNOVACION INFORMATICA COMPUTARIZADAS - RUC 1291724414001

Dir. Calle General Barona S/N entre 27 Mayo y Pedro Carbo Phone : 052735908

CLIENTE: Limber Moran Aviles

DIREC.: El Empalme

RUC 12007237403

FECHA: 20 Maart 2015

PROFORMA

CANT.	DESCRIPCION	P.UNIT	P.TOTAL
42	Computador Multimedia Procesador Intel 1800 Memoria Ram 4GB DDR3 Disco Duro 1000 GB Unidad Dvd writer Lector de tarjetas Monitor 20 " LG led Teclado multimedia usb Mouse usb Regulador de voltaje	475.00	19,950.00
1	Proyector Benq MS 504 3000 Lumenes	625.00	625.00
1	Impresora Epson L355	293.75	293.75
		subtotal	20,868.75
		IVA 12%	2,504.25
		TOTAL	23,373.00

Ing. Viviana M Freire A

Jefe Ventas

Telf. 0969491349

Anexo 8. Informe Urkund.



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
Campus "Manuel Haz Álvarez"
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Teléfonos: (593-05) 755203
E-mail: secretariageneral@uteq.edu.ec

FAX: (593-05) 753 300 / 753 303
Quevedo - Los Ríos - Ecuador

CASILLAS
Quevedo: 73

Quevedo, 01 de Abril del 2015.

Ing.
Washington Carrero Rodríguez, M.Sc.
COORDINADOR DE CARRERA INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Mediante la presente cumpla en presentar a usted, el informe de Tesis cuyo tema es "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO DE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL, CANTÓN EL EMPALME, AÑO 2014" presentado por el señor LIMBER JONATHAN MORÁN AVILÉS, estudiante de la carrera, toda vez que se ha desarrollado de acuerdo al Reglamento General de Graduación de Pregrado de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo y cumple con el requerimiento de análisis de URKUND a un 3% de similitud.

URKUND

Document	LIMBER MORAN AVILES 2.docx (013815699)
Submitted	2015-04-01 05:27 (-05:00)
Submitted by	enunez@uteq.edu.ec
Receiver	enunez.uteq@analysis.arkund.com
Message	TESIS LIMBER MORAN 2 Show full message

3% of this approx. 38 pages long document consists of text present in 8 sources.

Valido este documento para que el comité académico de la carrera siga con los trámites pertinentes, de acuerdo a lo que establece el Reglamento General de Graduación de Pregrado de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo

Por su atención deseo significar mis agradecimientos

Cordialmente,

Ing. Elizabeth Nuñez Bartolomé, M.Sc.
DIRECTORA

C/c. Archivo.

Anexo 9. Informe Urkund



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
Campus "Manuel Haz Álvarez"
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Teléfonos: (593-05) 755203
E-mail: secretariageneral@uteq.edu.ec

CASILLAS
Quevedo: 73
FAX: (593 -05) 753 300 / 753 303
Quevedo - Los Ríos - Ecuador

CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Para: Lcdo. Edgar Pastrano, M.Sc.- Decano de Facultad de Ciencias Empresariales

De: Ing. Elizabeth Núñez Bartolomé M.Sc.

Asunto: Informe de Dirección de Proyecto de Investigación

Fecha: 13/07/2015

Adjunto a la presente sírvase encontrar el documento final del Proyecto e Investigación titulado "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO DE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL, CANTÓN EL EMPALME, AÑO 2014" elaborado por el Sr. LIMBER JONATHAN MORÁN AVILÉS, previo a la obtención del Título de INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL, el cual fue elaborado bajo mi dirección según lo asignado en el ACTA DE RESOLUCIÓN fecha 02-10-2014, el mismo que cumple con los componentes que exige el Reglamento General de Grado y Títulos de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo e incluye el informe del Sistema anti plagio URKUND, el cual avala los niveles de originalidad en un 96 %, y de copia 04% del trabajo investigado.

URKUND

Document: LIMBER.MORAN.pdf (014954895)
Submitted: 2015-07-12 23:34 (-05:00)
Submitted by: enunez@uteq.edu.ec
Receiver: enunez.ureq@analysis.orkund.com
Message: Find LIMBER.MORAN Show full message
4% of this approx. 36 pages long document consists of text present in 7 sources.

Rank	Path/Filename
1	LIMBER.MORAN.pdf
Alternative sources	
2	LIMBER.MORAN.AVILES.3.docx
3	LIMBER.MORAN.AVILES.pdf
4	TUTORIA DE INGENIERIA ECONOMICA Merino Jaque.docx

Atentamente

Ing. Elizabeth Núñez Bartolomé M.Sc.

Directora de Tesis