UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DERECHO

CARRERA DE ECONOMÍA

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

ECONOMISTA

TEMA

"ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA OPERATIVIDAD DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN MICROEMPRESARIAL EN EL SECTOR NORTE DEL CANTÓN DURÁN".

TUTOR

MGS. KAROL GARCÍA

AUTOR

JONHATAN WALTER PINTADO BARROS

GUAYAQUIL

2019

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO Y SUBTÍTULO: Estudio de prefactibilidad para la operatividad de un centro de capacitación microempresarial en el sector norte del cantón Durán.		
AUTOR: Jonhatan Walter Pintado Barros.	**REVISORES O TUTORES:** MGS. Karol García	
INSTITUCIÓN: **Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil**	**Grado obtenido:** Economista	
FACULTAD: FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DERECHO	**CARRERA:** ECONOMÍA	
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2019	**N. DE PAGS:** 101	
ÁREAS TEMÁTICAS: Ciencias Sociales y del Comportamiento		
PALABRAS CLAVE: Emprendimiento, Microempresa, Capacitación, Demanda, Microempresario.		
RESUMEN: Por medio de este trabajo de investigación pretendo analizar la factibilidad de la instalación de un centro de capacitación en el cantón Duran, para, por medio de asesorías específicas y apegadas a la necesidad particular del microempresario, logre desarrollar sus actividades de manera eficiente, adecuada, con el objetivo de tener como resultado una estructura organizacional sustentable		
N. DE REGISTRO:	**N. DE CLASIFICACIÓN:**	
DIRECCIÓN URL:		
ADJUNTO PDF:	SI [x]	NO [ ]
CONTACTO CON AUTOR: Jonhatan Walter Pintado Barros	Teléfono: 0986933582	E-mail: Jonathanpintado31@gmail.com

CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Ab. Marco Oramas Salcedo, Decano. Teléfono: 2596500 Ext. 250 E-mail: moramass@ulvr.edu.ec Mg. Econ. Mónica Leoro Llerena, Directora de Carrera. Teléfono: 2596500 Ext. 226 E-mail: mleorol@ulvr.edu.ec

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO

URKUND

Urkund Analysis Result

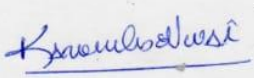
Analysed Document:	urkund JPB.docx (D56263713)
Submitted:	30/09/2019 18:43:00
Submitted By:	andreajaramillocanales@gmail.com
Significance:	5 %

Sources included in the report:

TESIS DENISSE SOLORZANO CENTRO CAPACITACION.docx (D14674715)
ESTRUCTURA DE TESIS-CAPITULOS 123.docx (D13994096)
TESIS- Margie Crecimiento Empresarial Sect Informal.docx (D15041007)
ASESORIA EN GESTION DE EMPRENDIMIENTOS CANTON DURAN.docx (D30428904)
FIENCO VALENCIA - MEDINA INTRIAGO - RIVERA QUIROZ.docx (D47422591)
https://www.derechoecuador.com/microempresa
https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-la-microempresa-en-ecuador-perspectivas-desafios-y-lineamientos-de-apoyo-9-2006.pdf
https://nocionesdeeconomiayempresa.wordpress.com/2012/10/24/el-fordismo-la-produccion-en-cadena-que-puso-en-marcha-henry-ford/
https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec075es.pdf
https://coggle.it/diagram/WNHs1g97JgABWGL4/t/preciocantidad-de-la-adquisici%C3%B3n-o-uso-de-un-bien-o-servicio
https://www.eluniverso.com/noticias/2019/06/27/nota/7396308/mipymes-representan-99-negocios-pais
https://definicion.de/competencia/
http://www.cualificaciones.gob.ec/wp-content/uploads/2016/03/Norma-Te%CC%81cnica-de-Calificacio%CC%81n-de-Operadores-de-Capacitacio%CC%81n.pdf
https://www.eluniverso.com/noticias/2018/07/03/nota/6840290/creditos-emprendedores-pymes-ecuador
3ff25d04-6490-4526-af3e-1707419c5130

Instances where selected sources appear:

28



DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

El estudiante egresado PINTADO BARROS JONHATAN WALTER, declara bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, "Estudio de prefactibilidad para la operatividad de un centro de capacitación microempresarial en el sector norte del cantón Durán", corresponde totalmente a el suscrito y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autor

Firma:

JONHATAN WALTER PINTADO BARROS
C.I. 0926576877

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de tutor del proyecto de investigación "Estudio de prefactibilidad para la operatividad de un centro de capacitación microempresarial en el sector norte del cantón Durán", designado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Sociales y Derecho, de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: "Estudio de prefactibilidad para la operatividad de un centro de capacitación microempresarial en el sector norte del cantón Durán", presentado por el estudiante JONHATAN WALTER PINTADO BARROS como requisito previo, para optar al Título de ECONOMISTA, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:

MGS. KAROL GARCÍA
C.C. 0908903073

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por permitirme culminar esta etapa, a mis padres Sr. Antonio Pintado y Sra. Elizabeth Barros por darme ese apoyo incondicional y el valor de enfrentar los obstáculos que se presentan en el camino, a todos los docentes amigos y compañeros que me han acompañado en este caminar de desarrollo profesional.

Agradezco a mi tutora MGS. Karol García por guiarme y compartir sus conocimientos para llegar a la culminación de este proyecto.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres, mi esposa e hija que han sido mi inspiración y pilar fundamental para alcanzar este logro, gracias a su esfuerzo, firmeza, amor y dedicación he podido salir adelante a través de las diversas adversidades que se presentaron en el camino.

ÍNDICE GENERAL

Contenído

AGRADECIMIENTO vii
DEDICATORIA vii
INTRODUCCIÓN 1
CAPÍTULO I 2
1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN 2
1.1 Tema 2
1.2 Planteamiento del problema 2
1.3 Formulación del problema 4
1.4 Sistematización del problema 4
1.5 Objetivo general de la investigación 4
1.6 Objetivos Específicos 5
1.7 Justificación 5
1.8 Delimitación del problema 5
1.9 Hipótesis o Idea a Defender 6
1.10 Línea de Investigación Institucional/Facultad. 6
1.10.1 Identificación de las variables 7
1.10.2 Indicadores 7
1.10.3 Definición de los indicadores: 7
CAPÍTULO II 8
2. MARCO TEÓRICO 8
2.1 Introducción 8
2.1.1 Antecedentes 8
2.2 Estado de Arte 15
2.3 Fundamentación Teórica 18
2.3.1 Teoría de mercadotecnia 18
2.3.2 Teoría Económica 19
2.3.3 Teoría de administración de recursos humanos 20
2.4 Marco Conceptual 20
2.5 Marco Legal 21
CAPÍTULO III 26
3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN 26
3.1 Metodología 26
3.2 Tipo de investigación 26
3.3 Enfoque 26

3.4 Técnica e instrumentos 27
3.5 Muestra 28
3.6 Análisis de resultados 30
CAPÍTULO IV 40
4. LA PROPUESTA 40
4.1 Informe final 40
4.2 Ubicación 41
4.3 Descripción de la propuesta 41
4.3.1 Nombre 41
4.3.2 Logo 42
4.3.3 Misión 42
4.3.4 Visión 42
4.3.5 Valores 42
4.3.6 Mercado objetivo 43
4.3.7 Instalaciones 43
4.3.8 Organigrama 45
4.3.9 Análisis FODA 48
4.4 Marketing 49
4.4.1 Producto: 49
4.4.2 Precio 49
4.4.3 Plaza, Localización del proyecto 49
4.5 Análisis financiero 51
4.5.1 Activos Fijos 51
4.5.2 Gastos Fijos 54
4.5.3 Inversión 56
4.5.4 Proyección de Ventas 57
4.5.5 Proyección de Gastos 58
4.5.6 Proyección de sueldos 59
4.6 Análisis de rentabilidad 60
4.6.1 Asiento de apertura 60
4.6.2 Balance Inicial 61
4.6.3 Costo de venta 62
4.6.3.1 Costos de Capacitaciones y conferencias 62
4.6.3.2 Costos proyectados de capacitación 63
4.6.4 Balance General Proyectado 64
4.6.5 Estado de Resultados proyectado 65
4.6.6 Flujo de Caja proyectado 66

4.6.7 Análisis de relación costo vulnerabilidad 67
4.6.3 Gráfico del punto de equilibrio 70
CONCLUSIONES 76
RECOMENDACIONES 77
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 78
ANEXOS 84

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Clasificación de Empresas según la CAN 8
Tabla 2. Peso por actividad económica 28
Tabla 3. Pregunta N°1 30
Tabla 4. Pregunta N° 2 31
Tabla 5. Pregunta N° 3 32
Tabla 6. Pregunta N°4 33
Tabla 7. Pregunta N°5 34
Tabla 8. Pregunta N°6 35
Tabla 9. Pregunta N° 7 36
Tabla 10. Pregunta N°8 37
Tabla 11. Pregunta N°9 38
Tabla 12. Pregunta N°10 39
Tabla 13. Cargo: Gerente 46
Tabla 14. Cargo: Asistente SAC (Servicio Al Cliente) 46
Tabla 15. Cargo: Capacitador 47
Tabla 16. Matriz FODA 48
Tabla 17. Equipos de Computación 51
Tabla 18. Muebles de Oficina 52
Tabla 19. Equipos de Oficina 52
Tabla 20. Otros Activos 52
Tabla 21. Activos Diferidos 53
Tabla 22. Total Inversión 53
Tabla 23, Amortización 53
Tabla 24. Total Depreciaciones 53
Tabla 25. Impuestos 53
Tabla 26. Sueldos y Salarios 54
Tabla 27. Gastos Generales de la Operación 54
Tabla 28. Útiles de Oficina 55
Tabla 29. Gastos de Ventas 55
Tabla 30. Total Capital Operacional 55
Tabla 31. Capital de Trabajo 56
Tabla 32. Valor de la Inversión 56
Tabla 33. Participación de Socios 56
Tabla 34. Proyección de Ventas 57
Tabla 35. Gastos Fijos Mensuales 58
Tabla 36. Proyección de Sueldos 59
Tabla 37. Asiento de Apertura 60

Tabla 38. Balance Inicial 61
Tabla 39. Costo de Capacitaciones & Certificados 62
Tabla 40. Costos proyectados de capacitaciones 63
Tabla 41. Balance General Proyectado 64
Tabla 42. Estado de Resultados Proyectado 65
Tabla 43. Flujo de Caja Proyectado 66
Tabla 44. PE Proyectado 67
Tabla 45. Punto de Equilibrio en Dólares 68
Tabla 46. Punto de Equilibrio porcentual 69
Tabla 47. Punto de Equilibrio en Unidades 69
Tabla 48. Datos para obtener PE 69
Tabla 49. Punto de equilibro 70
Tabla 50. Flujo Neto de Efectivo 71
Tabla 51. Cálculo de Tasa de descuento 72
Tabla 52. Cálculo del VAN, R B/C y TIR 73
Tabla 53. Pay Back 75

ÍNDICE DE FIGURAS

Ilustración 1, Causas de la informalidad y líneas estratégicas a tener en cuenta para mejorar la formalización 9
Ilustración 2, Lecciones para el diseño y ejecución de la política MIPYME 10
Ilustración 3. Feria de Microempresas 11
Ilustración 4. Ubicación Geográfica Centro de Capacitación 41
Ilustración 5. Logo de CapacitarT 42
Ilustración 6. Valores de CapacitarT 42
Ilustración 7. Plano PB Centro de Capacitación 43
Ilustración 8, Imagen 3D, Centro de Capacitación 44
Ilustración 9, Plano PA Centro de Capacitación, ... 44
Ilustración 10. Organigrama de CapacitarT 45
Ilustración 11. Macro localización 50
Ilustración 12. Instalaciones de CapacitarT 50

ÍNDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1. Estructura del empleo, productividad y tasa de informalidad no agrícola por tamaño de empresas. 11
Gráfico 2. Peso de empresas por tamaño 13
Gráfico 3. Pregunta N° 1 30
Gráfico 4. Pregunta N°2 31

Gráfico 5. Pregunta N°3..... 32
Gráfico 6. Pregunta N° 4..... 33
Gráfico 7. Pregunta N°5..... 34
Gráfico 8. Pregunta N°6..... 35
Gráfico 9. Pregunta N°7..... 36
Gráfico 10, Pregunta N°8..... 37
Gráfico 11. Pregunta N°9,..... 38
Gráfico 12, Pregunta N°10,..... 39
Gráfico 13, Gráfico de punto de equilibrio..... 70

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1, Encuesta 85
Anexo 2, Equipos de oficina..... 86
Anexo 3, Muebles de Oficina 87

RESUMEN

El presente estudio económico analizó la pre factibilidad de crear un centro de capacitación en el sector norte del Cantón Duran, para brindar herramientas, compartir conocimiento, desarrollar a un grupo humano, prepararlos para hacer progresar sus negocios y que éstos sean fuentes de ingresos que permitan mejorar la calidad de vida tanto del microempresario como de las personas empleadas en los mismos. El objetivo general fue Diseñar un estudio de pre factibilidad para la operatividad de un centro de capacitación micro empresarial en el sector norte del cantón Durán. La metodología utilizada fue de tipo explorativo, con investigación de tipo teórico y práctico, así como también entrevistas a los microempresarios. El propósito de este estudio es que los negocios ubicados en este sector puedan formalizarse, y que sus propietarios a través de la capacitación, puedan tomar decisiones acertadas respecto a su negocio y que por medio de la asesoría conozca sus posibilidades de crecimiento. Al realizar el análisis de mercado se puede concluir que existe una demanda insatisfecha por parte de los microempresarios del sector, quienes desean desarrollar competencias que les permitan llevar a sus emprendimientos al siguiente nivel. CapacitarT, será esa respuesta a esta necesidad por medio de un plan completo de administración como agente diferenciador, que proveerá de herramientas y sugerencias aplicables a su microempresa por medio de un equipo de profesionales altamente capacitados, cualificados y comprometidos con la meta de enseñar a planear y cumplir los objetivos de los microempresarios.

ABSTRACT

The present economic study analyzed the feasibility of creating a training center in the northern sector of the Duran Canton, to provide tools, share knowledge, develop a human group, prepare them to make their businesses progress and become sources of income that allow to improve the quality of life of both the microentrepreneur and their employees. The general objective was to design a feasibility study to determine the creation of a micro business training center in the northern sector of the Durán canton. The methodology used was exploratory, with theoretical and practical research, as well as interviews with microentrepreneurs. The purpose of this study is to formalize businesses located in this sector, and teach the owners to make sound decisions regarding their business and become aware of their growth possibilities. When conducting the market analysis, it can be concluded that there is an unsatisfied demand from the microentrepreneurs of the sector, who wish to develop competencies that allow them to take their ventures to the next level. CapacitarT will be the answer to this need through a complete management plan as a differentiating agent, which will provide tools and suggestions applicable to your microenterprise through a team of highly trained professionals, qualified and committed to the goal of teaching planning skills and achieving the microentrepreneurs objectives.

INTRODUCCIÓN

En Ecuador, así como en América Latina y el mundo, se ha evidenciado la importancia de la microempresa como generadora de empleo e ingresos.

En el desarrollo de la presente investigación, se evidenció algo importante, como es el constante crecimiento del empleo inadecuado y la gran apertura de microempresas sin legalizar por falta de conocimiento.

De un estudio de inclusión financiera en el Ecuador, realizado por la red de instituciones financieras de desarrollo (RFD) en el 2017, se desprende importante información respecto a las microempresas en el Ecuador, entre la más relevante encontramos que, en el país existen cerca de 4.2 millones de microempresarios, lo que representa el 53% de la población económicamente activa.

De acuerdo con Palan (2018) en su estudio expuso que el 51% de los microempresarios cuentan únicamente con educación primaria; el 36,5 % terminó el colegio y 12,5% concluyó la universidad. En el mismo estudio indica que el 65% de los microempresarios a nivel nacional no tienen RUC, y siete (7) de cada (10) no lleva registros contables, lo que demuestra el alto nivel de informalidad y a su vez dificulta la obtención de datos al estado para medir eficientemente este sector.

Otra no menos importante causa de la falta de desarrollo de las microempresas, es el egoísmo e individualidad, falta de cultura asociativa, para incrementando así el capital y por ende las oportunidades de ser más competitivo.

En Duran, específicamente en el Sector norte de este cantón, existe una gran cantidad de negocios, que van desde las tiendas, pasando por ferreterías, restaurants, supermercados etc. Algunos de estos negocios permanecen a través del tiempo, apalancándose en recursos propios y siendo administrados empíricamente, otros, por su parte, cierran por falta de conocimiento administrativo, desconocimiento de fuentes de financiamiento y productos financieros que les permita dar un salto a su negocio, y se convierta en un generador de fuentes de empleo y permita elevar el nivel de vida del propietario y colaboradores.

CAPÍTULO I

1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Tema

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA OPERATIVIDAD DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN MICROEMPRESARIAL EN EL SECTOR NORTE DEL CANTÓN DURÁN.

1.2 Planteamiento del problema

Si bien es cierto que el establecimiento de microempresas, no es un tema nuevo, su desarrollo ha venido en auge, habiendo quedado abolido el paradigma de los ochenta, que cualquier organización distinta al fordismo (modelo de producción en serie que práctico Henry Ford) era ineficiente y de reducido aporte a la economía (Batalla, 2012).

La microempresa tanto en Ecuador como en América Latina y el mundo, se mantiene como una generadores de empleo y de ingresos como en su participación en la red social, creando así nuevas oportunidades de desarrollo para las familias más pobres. El sector Empresarial Ecuatoriano en los últimos años ha experimentado una constante evolución en sus distintos sectores, varios son los factores que han permitido dicha expansión, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, en sus siglas INEC, en su último censo Económico del 2010, censo a 87.244 tiendas de barrios, así como también a 33.938 restaurantes y 14.426 peluquerías, dejando claro a estos como principales negocios con mayor número de locales en el país (INEC, 2010).

Siendo la provincia del Guayas una de las principales zonas generadoras en cuanto producción económica se refiere, a través de sus grandes empresas e industrias localizadas en su mayoría en la ciudad de Guayaquil, afectando a cantones aledaños, receptando poca inversión para la creación de nuevas empresas que generen un empleo sostenido a sus habitantes.

El cantón Duran al encontrarse tan cerca es considerada ciudad dormitorio para miles de trabajadores que cruzan a Guayaquil por vía terrestre, además pocas son las pequeñas, medianas y grandes empresas que generen un buen mercado laboral, por lo cual los

moradores se ven en la necesidad de crear fuentes de trabajo mediante la creación de microempresas , sin ser estas un generador importante de desarrollo socioeconómico para sus propietarios y trabajadores, ya que en la mayoría de los casos de implementación de microempresas, estas son más bien una respuesta a la crisis económica, con horizontes temporales de corto plazo y no el objetivo de un emprendimiento con una visión empresarial a largo plazo. Este problema se atribuye a la falta de instrucción formal de los propietarios y empleados, competencia y falta de inversión.

Según el INEC (2010) existen 6581 microempresas, 229 pequeñas empresas, 42 medianas empresas, 12 grandes empresas.

De manera general los microempresarios no se han sometido a ningún asesoramiento empresarial por tanto su conocimiento administrativo es bastante deficiente, la carencia de capital influye directamente al no permitirles innovar para ser más competitivos dentro del mercado local.

Adicional a los ingresos generados por ventas no cuentan con los recursos suficientes para el pago de buenas remuneraciones a sus empleados; afectando directamente al desarrollo de estos.

El poco conocimiento empírico o nulo que el microempresario utiliza, no se encuentra directamente relacionado con la actividad de su negocio, por ende, la carencia de estrategias administrativas es evidentes.

El poco capital, en ocasiones es invertido sin previo análisis de mercado, donde se pueda determinar, cuál es la necesidad o demanda de la masa poblacional, alrededor de su negocio.

Un documento preparado por Fundación Avanzar, Fundación suizo ecuatoriana, encargada de capacitar técnicamente a microempresarios, define cinco tipos de negocios:

- Extracción (mineral, forestal y pesca).
- Producción (agrícola, pecuaria, acuícola).
- Fabricación (industrial, manufacturera)
- Comercio (mayorista, minorista)
- Servicio (personal).

De estos, entre los negocios con mayor potencial para personas con capitales pequeños o medianos, son producción, fabricación, comercio y servicios.

Este estudio de Pre factibilidad se planteará en el sector norte del cantón Duran, puesto que es el de mayor crecimiento en actividad microempresarial.

Se considera que en caso de continuar con poco conocimiento en administración, el sector microempresarial de este sector, se verá afectado, influyendo en las fuentes de empleo, lo que generará un impacto directo en el ingreso que perciben las familias que subsisten de estas actividades asentados en el sector norte del Cantón.

Con el objetivo de generar una solución al problema del poco conocimiento administrativo, es necesario, la creación de un centro de capacitación, donde puedan beneficiarse microempresarios y profesionales del sector norte del Cantón Durán, y de esta forma aplacar el problema expuesto.

1.3 Formulación del problema

¿Cómo Influye la capacitación a los microempresarios, en el crecimiento socioeconómico del sector norte del Cantón Durán?

1.4 Sistematización del problema

- ¿Cómo Influyen las competencias del microempresario en la administración del negocio?
- ¿Cómo influye la apertura de nuevos emprendimientos en la oferta laboral?
- ¿Qué consecuencia tiene la aplicación de estrategias microempresarial en la administración?
- ¿Qué resultados conlleva la innovación por parte del emprendedor en la apertura de nuevas microempresas?

1.5 Objetivo general de la investigación

Diseñar un estudio de pre factibilidad para la operatividad de un centro de capacitación microempresarial en el sector norte del cantón Durán

1.6 Objetivos Específicos

- Determinar el marco teórico referencial relacionado con el tema.
- Elaborar y ejecutar encuesta, que permita recopilar datos, y establecer necesidades y preferencias, sobre las capacitaciones a los microempresarios del sector norte del Cantón Duran
- Análisis del diseño de pre factibilidad de la creación de un centro de capacitación Micro empresarial.

1.7 Justificación

La necesidad de capacitarse de parte del emprendedor es una realidad que cada vez es más latente, al igual que la falta centros de capacitación que verdaderamente marquen e impulsen su emprendimiento. En el Ecuador si bien no existe una cultura direccionada hacia la capacitación y desarrollo empresarial como tal; y muchas de los nuevos negocios que se ejecutan son basándose en conocimientos empíricos, que luego suelen desaparecer a lo largo del tiempo, queremos, al tabular y analizar la información, comprobar la viabilidad de un centro de capacitación para este sector del país.

1.8 Delimitación del problema

El presente Estudio de Pre factibilidad para determinar la operatividad y la viabilidad de un centro de capacitación Micro empresarial en el sector norte del cantón Durán en el segundo semestre del año 2018

- Campo: Economía
- Área: Análisis Micro empresarial
- Aspecto: Análisis Socioeconómico en Durán
- Espacio: Sector norte del Cantón Durán
- Problema para analizar: Estudio de pre factibilidad para la operatividad de un centro de capacitación microempresarial en el sector norte del cantón Durán

El problema se delimita en espacio y tiempo, físicamente está delimitado en el territorio nacional, específicamente en la provincia del Guayas en el sector norte del cantón Duran,

y a las micro empresas ubicadas en este sector, en cuanto al tiempo se analizara el periodo de 6 meses.

Guayas, es una de las 24 provincias de la República del Ecuador, localizada en la región litoral del país, Guayas es la provincia más poblada del país, constituyéndose con el 30% de la población de la República. Se encuentra dividida en 25 cantones.

Durán, es un cantón de la provincia del Guayas. Está ubicado en el margen oriental del río Guayas. Está situada frente a la ciudad de Guayaquil, capital provincial, a la que está unida por el puente de la Unidad Nacional. El cantón Duran tiene dos parroquias urbanas: Divino Niño y El Recreo. Tiene una parroquia urbana y rural: Eloy Alfaro. La isla Santay es considerada como una parroquia rural. Según datos oficiales del INEC (2011) según censo 2010, el cantón tiene 235.769 habitantes.

El autor del presente trabajo se basó en las narraciones de varios emprendedores del sector del Cantón Durán en estudio, que expresaban, la dura realidad laboral del país, el cómo como estuvieron muchos meses sin conseguir una plaza de trabajo y como a partir de sus ahorros tomaron la iniciativa de emprender sus propias fuentes de ingreso. Con casi ningún conocimiento de negocios, han podidos mantener durante algunos años su emprendimiento, sin embargo expresaron la evidente necesidad de contar con centros de capacitación que verdaderamente generen un interés por el autoempleo, y que además promueva y estimule con herramientas, las estrategias que puedan ayudar al desarrollo de sus negocios.

1.9 Hipótesis o Idea a Defender

El estudio de pre factibilidad para la operatividad de un centro de capacitación microempresarial en el sector norte del cantón Durán, apoyará de manera significativa al fortalecimiento de las habilidades empresariales y al incremento de rentabilidad en las microempresas.

1.10 Línea de Investigación Institucional/Facultad.

Línea 2. Desarrollo, sostenibilidad económica y matriz productiva

1.10.1 Identificación de las variables

Variable Independiente (X) Creación del centro de capacitación Micro empresarial
Variable dependiente (Y) Desarrollo de los negocios del sector

1.10.2 Indicadores

Para llevar a cabo la realización de este proyecto, se establecieron una serie de indicadores a partir de las cuales se podrá obtener la información necesaria para desarrollarlo.

1.10.3 Definición de los indicadores:

Competencia: El significado de la palabra competencia del latín competencia de acuerdo con Pérez & Gardey (2012) explica:

> Tiene dos grandes vertientes: por un lado, hace referencia al enfrentamiento o a la contienda que llevan a cabo dos o más sujetos respecto a algo. En el mismo sentido, se refiere a la rivalidad entre aquellos que pretenden acceder a lo mismo, a la realidad que viven las empresas que luchan en un determinado sector del mercado al vender o demandar un mismo bien o servicio.

Medición: N° de Microempresas encuestadas capacitadas/ Universo de empresas encuestadas

Precio: "Cantidad de dinero que permite la adquisición o uso de un bien o servicio" (Coggle, 2015).

Medición: Precio de capacitación competencia/ Precio establecido para centro de capacitación

Demanda: Cantidad de mercancías o servicios que los consumidores piden y están dispuestos a comprar.

Medición: Universo de empresas encuestadas / Empresas encuestadas en busca de capacitación

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Introducción

Para poder dar solidez al presente trabajo de investigación se procede a realizar el respaldo en lo que concierne al marco teórico referencial y marco conceptual, dentro de la sustentación se tomará como referencia diferentes tipos de proyectos de la misma o similares línea de negocio, donde se demostrará la viabilidad y sostenibilidad que presenta dentro del mercado ecuatoriano y sobre todo dentro del sector a estudiar.

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, acogió la clasificación establecida por la Comunidad Andina de Naciones en el 2008, en su artículo 3 de la decisión 702, donde instaura un programa estadístico comunitario, para que los países miembros elaboren y transmitan estadísticas, dentro de las definiciones, establece que las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (PYMES) comprenden a todas las empresas legalmente constituidas y registradas, y las agrupa dentro de los siguientes rangos basados en el personal empleado y las ventas brutas anuales. (Comunidad Andina de Naciones, 2009).

Tabla 1. *Clasificación de Empresas según la CAN*

Clasificación de empresas	Volúmenes de ventas anuales	Personal Ocupado
Microempresa	< a 100000	1 a 9
Pequeña Empresa	De 100001 a 1000000	10 a 49
Mediana Empresa “A”	De 1000001 a 2000000	50 a 99
Mediana Empresa “B”	De 2000001 a 5000000	100 a 199
Grande Empresa	De 5000001 en adelante	200 en adelante

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

2.1.1 Antecedentes

Los agentes económicos con mayor capacidad de generar empleo en toda América Latina y el Caribe son, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME); a pesar de ello estas tienen baja productividad y un alto nivel de informalidad. El universo de las MIPYME es una mezcla de pequeños negocios de subsistencia, pequeñas y medianas empresas, en las que predominan estos pequeños negocios de baja productividad; esta baja productividad no les permite asumir los costos que implican formalizar ni mejorar

las condiciones de propietarios empleados, así también esta mezcla produce que exista una alta diferencia en los ingresos. (CEPAL, 2018)

Para poder incidir en la evolución, transformación y mejorar la organización productiva, es necesaria la intervención del estado combinado con políticas de desarrollo, enfocadas en reposicionar actividades de productividad y de conocimiento, aplicando políticas laborales y formativas que mejoren la calidad de empleo, respeto a los derechos de los empleados, ya que el ámbito productivo y laboral deben estar coordinadas. (FORLAC, 2014)

Ilustración 1, Causas de la informalidad y líneas estratégicas a tener en cuenta para mejorar la formalización
Fuente: FORLAC (OIT, 2014b)

En este mismo documento busca en sus 3 secciones crear y promocionar un ambiente que desarrolle las MIPYME:

En la primera parte, se presenta una representación de las MIPYME en toda América Latina y el Caribe, donde refleja el valor que estos agentes representan para la OIT, y su

implicación con la productividad baja, niveles de informalidad y desigualdades en el nivel de ingresos.

Ilustración 2, Lecciones para el diseño y ejecución de la política MIPYME
Fuente: FORLAC (OIT, 2014b)

En la segunda y tercera parte, hace una descripción al detalle de como una política de desarrollo de la producción, alineado con el mercado laboral, es la herramienta principal para generar una mejora en la productividad, reducir los niveles de informalidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

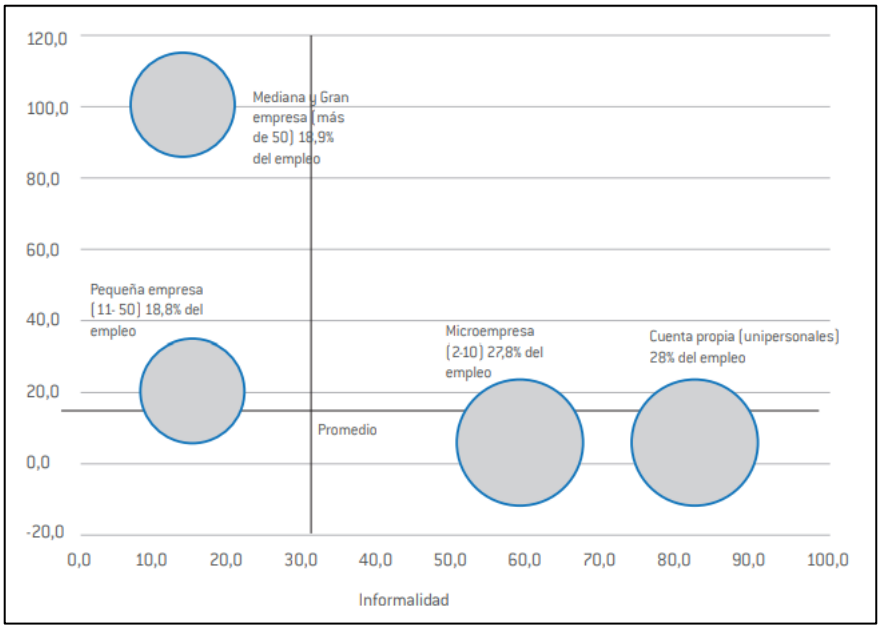


Gráfico 1. Estructura del empleo, productividad y tasa de informalidad no agrícola por tamaño de empresas.

Durante la época de los noventas, ocurrió un aumento significativo de las microempresas, en su mayoría constituidas sin organización ni planificación previa, posibilitando que al momento de su constitución quedaran sujetas a deudas y con altas tasas de interés. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2006)

Ilustración 3. *Feria de Microempresas*
Fuente: Diario La Hora

Las microempresas fueron perdiendo fuerza ante presencia de competidores que poseían productos de buena calidad estos saturaron el mercado. Surgiendo la necesidad de proponer opciones que permitan la creación de una nueva microempresa, que permitiera maximizar permanentemente las ventajas competitivas de su producción y es por esa razón, que el 17 de diciembre de 1992 , mediante Acuerdo Ministerial 631, el Ministerio de Comercio Exterior MICIP, crea la Cámara Nacional de la Microempresa CNM, como una organización gremial.

La función de la Cámara Nacional de la Microempresa era la reunir y dar representación a las microempresas, sean estas formales como informales, a los microempresarios con pequeños capitales en todo el territorio Ecuatoriano, estos deberían ser organizados en Cámaras Cantonales, Parroquiales, Federaciones, Organizaciones etcétera (Banco Interamericano de Desarrollo, 2006).

El 14 de enero de 1993 se publicada en el Registro Oficial la creación de la Cámara Nacional de la Microempresa, la cual tenía entre sus objetivos gestionar líneas de crédito con establecimientos financiero y no financieros, para lo cual desarrollaba programas de asistencia técnica, capacitación y seguimiento en el ámbito crediticio. La Cámara Nacional de la Microempresa brindaba a sus afiliados servicios de capacitación, asesoría en crédito e inversiones, asesoría legal y tributaria, información comercial y defensa gremial, que lo realiza directamente o a través de sus entidades adscritas (Banco Interamericano de Desarrollo, 2007).

> En Ecuador, las micro, pequeñas y medianas empresas, representan el 99,55% del total de empresas, el segmento de mayor participación son las microempresas con un 90,78%, seguido de las pequeñas con 7,22% y las medianas con 1,55%. El grupo se concentra en las áreas de servicio y comercio. Y en estas se encuentran generando el 34,3% del empleo afiliado. (Diario El Universo, 2019)

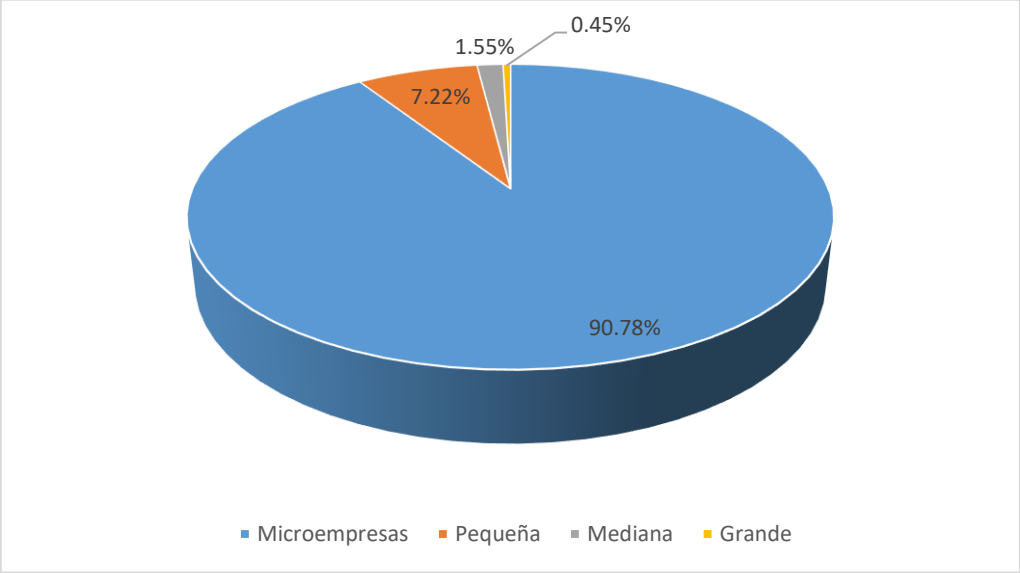


Gráfico 2. Peso de empresas por tamaño
Elaborado por: Pintado Barros J. (2018)

Seis de cada 10 puestos de trabajo en Latinoamérica son producto de las micro, pequeñas y medianas empresas, este dato es suficiente para notar la importancia de su aporte al desarrollo socio económico, ya que el empleo junto al capital y tecnología es un eje prioritario para reducir la pobreza. En los países de Latinoamérica como en el Ecuador, gran parte de su economía se mueve dentro de la informalidad. Con la implementación de los programas de ajustes aplicados en el Ecuador, cuya principal particularidad ha sido la contracción del aparato productivo, El número de microempresas ha crecido de manera considerable (Arguello, 2015).

Además, el sector micro empresarial, aporta con más de dos millones y medio de puestos de trabajo, sin embargo simplemente uno de cada veinte microempresarios tiene paso al crédito, puesto que las organizaciones encargadas de proporcionarlo, dentro de los requisitos para proporcionar dichos recursos, requieren que la microempresa goce de al menos 6 meses de constitución y se encuentre en plena actividad. Ser emprendedor no es algo fácil, ya que puede existir la idea y las ganas, pero sin financiamiento no es posible convertirlo en una realidad, mas sin embargo pese a las dificultades manifestadas, actualmente existen distintos programas crediticios que favorecen al desarrollo de la microempresa en el país.

En Ecuador existen varias vías de acceso a un crédito, ya sean con instituciones públicas o privadas. Los préstamos oscilan entre mínimos de $500 a $2.000 a otros máximos

desde $50.000 hasta $25 millones, estos préstamos están enfocados para emprendedores, microempresarios y empresarios, por ejemplo, BanEcuador ofrece créditos que va desde $500 hasta un máximo de 150 Remuneración Mensual Unificada (RMU), es decir, un equivalente a $57.900, así mismo tiene el programa 'Crédito Joven', 'Gran Miga Agropecuaria' y 'Banco del Pueblo' que tiene un máximo de $15.000 y va orientado en apoyar a las asociaciones, organizaciones comunitarias, emprendedores, sobre todo de zonas rurales y urbano. (Zapata, 2018)

También El Ministerio de Industrias y Productividad, en combinación con los Gobiernos Autónomos Descentralizados Municipales y Provinciales y con Universidades estatales ha logrado implementar hasta junio del 2018, 33 Centros de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento (CDEAE) a lo largo de todo el territorio nacional, con un objetivo general de fomentar la cultura emprendedora y el desarrollo económico local, que sirvan como herramientas de apoyo para que la comunidad en donde se encuentren establecidos genere iniciativas de negocios. Según la vocación productiva, han sido identificaron sectores como: Agroindustria, Alimentos y Bebidas, Artesanías, entre otros, están siendo apoyados por este ministerio

Entre los servicios que ofrecen a la ciudadanía los 33 Centros de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento (CDEAE) constan la generación de nuevas oportunidades laborales, con miras a un desarrollo económico local de la población, estos centros están proporcionados de todos los servicios empresariales y de basta información que permita convertir las ideas de os emprendedores en negocios reales, proporcionándoles asesoría en gestión empresarial, la inversión para esta implementación, realizada por el Gobierno Nacional, alcanza una inversión de implementación de estos centros de $ 680.793 (Ministerio de Industrias, 2018).

La SETEC es una institución que trabaja en el fortalecimiento del talento humano en todo el Ecuador, La Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional se transformó en la Secretaría Técnica del Sistema Nacional de Cualificaciones y Capacitación Profesional (SETEC) con la firma del Decreto 860, con el objetivo de impulsar la capacitación y formación de los trabajadores independientes o con relación de dependencia. Esta Secretaria forma parte del ministerio Coordinador de Conocimiento de Talento y es la encargada de promover la capacitación a través de políticas públicas, reconocer y certificar tanto a microempresarios, como trabajadores, servidores públicos

etc. (Secretaría Técnica del Sistema Nacional de Cualificaciones Profesionales SETEC, 2019).

El SETEC trabaja a través de dos principales ejes la Certificación y la capacitación.

La certificación se trata de reconocer las El reconocimiento de los conocimientos de los profesionales obtenidos a través de su formación y trabajo diario, hoy en día miles de ecuatorianos cuentan con certificación de sus perfiles de oficios tales como soldadores, electricistas, ebanistas etc. Lo que mejora sus oportunidades de obtener empleo.

La capacitación ofrece formalizar y actualizar conocimientos que desarrolle las competencias de los trabajadores, también certificando y dando reconocimiento, a empresas y personas naturales que estén aptos para brindar servicios de capacitación, garantizar la calidad de las entidades que brindan capacitación, dando a sus usuarios la certeza de que hay una institución encargada de asegura la calidad a través del seguimiento constante. (Secretaría Técnica de Capacitación Profesional SETEC, 2018)

2.2 **Estado de Arte**

A continuación, analizaré varios trabajos de tesis, y sus principales aportes a este importante tema de capacitación a microempresarios.

- La tesis de grado: “Capacitación y empleo para la MYPE a través del SENCE”, Autores: María Carolina Hidalgo Aguilera, Cecilia Francisca Ponce Ñanco. Chile 2011

Mediante esta tesina, las autoras evalúan el impacto de los programas de apoyo para las empresas de menor tamaño diseñados, con el propósito de optimizar la empleabilidad de la fuerza de trabajo y la competencia en el mercado de las Micro y pequeñas empresas (MYPES).

Luego del análisis, las autoras concluyen en 3 variables claves:

Empleabilidad: La capacitación no impacta de forma positiva a trabajadores de compañías, ya que el haber tenido capacitación no les ha garantizado mantener o mejorar su plaza de trabajo que mejore sus condiciones.

Productividad: presenta un impacto parcial positivo en los micro y pequeños empresarios, ya que logran mejorar la gestión de sus procesos productivos pero esta variable se ve afectada porque este tipo de empresas no tiene suficiente capacidad de inversión y financiamiento para mejorar en mayor medida la eficiencia de la MYPE.

Competitividad: la cual está presente en los trabajadores y MYPES, la cual no ha tenido una señal positiva en ambos sectores, esto es porque los cursos que imparte el SENCE no logran desarrollar los contenidos necesarios para que los sectores antes mencionados puedan mantenerse en la industria a la que pertenecen.

- La tesis de Grado: "Servicio de asesoría para la competitividad micro empresarial en la ciudad de Milagro Autores: Mejía Vargas Leidi Laura, Vinza Romero Lilia Susana

En esta tesis, las autoras, nos muestra como la falta de asesoramiento afecta el desempeño de la actividad comercial de las microempresas, a partir de esto, concluyen en la viabilidad de la creación de un centro de asesoría a microempresarios del sector y con esto impactar positivamente su productividad o actividad. En este trabajo se concluye como posible el proyecto, por el resultado de la recolección de información, esta comprobó que los microempresarios no habían recibido capacitación y como causa de esto, tenían dificultades, tanto en administrar su negocio, como en superar obstáculos a lo largo de la actividad, y que el tipo de asesoramiento propuesto, será de benefició y fortalecerá las capacidades y habilidades tanto de dueños como de trabajadores, y con esto conseguir los objetivos que se planteó el microempresario al inicio de sus actividades, que en la mayor parte de los casos es obtener de utilidades y generar autoempleo.

La capacitación adecuada traerá como consecuencia, una mejora en la administración, y la resistencia a esta, dará continuidad a problemáticas de administración, Según los autores de este material, entre los principales impactos de acogerse a los servicios de asesoría están los siguientes:

- Optimizar las actividades de los microempresarios, permitiéndoles un posicionarse respetablemente en esta zona comercial.

- Fortalecimiento y desarrollo micro empresarial [1]

➢ Análisis para la creación de un centro de capacitación microempresarial para jóvenes y comerciantes emprendedores del Cantón Marcelino Maridueña Autores: Yépez Muñoz Teresa Jannet, Abudeye Vera Carlos Javier

Este proyecto, comparte la misma idea que la anterior, pero en una localidad diferente, lo que genera una variación de algunos componentes, sobre todo, por la diferencia en tamaño de estos dos cantones. Este segundo trabajo, tiene como objetivo, crear un centro de capacitación para brindar asesoramiento acerca de administración microempresarial, para que resultado de aquello sea la administración eficiente de los jóvenes y comerciantes de este cantón. Los pilares de este proyecto son, que la capacidad de generar empleo es limitada, se crean empresas y fracasan por falta de conocimiento, lo que hace viable ofrecer asesoramiento, en busca de que los índices de fracaso micro empresarial disminuya, y como principales impactos, detallan los siguientes:

- Generará impacto financiero, al generar empleo, tanto para capacitadores como para personal administrativo del centro, y de forma colateral, la mejora en administración de los microempresarios capacitados, ocasionara crecimiento y la necesidad de contratar mano de obra.
- En la parte social, este centro contribuirá al desarrollo social del cantón, ya que proporcionara a los capacitados la herramientas para mejorar aptitudes, habilidades, y actualizar sus conocimientos. [2]

➢ Trabajo de Titulación: "Elaboración de un plan de capacitación dirigido a microempresarios y comerciantes informales para la reestructuración del emprendimiento y desarrollo microempresarial". Autor: López Sánchez, Evelyn Mishell

Este trabajo busca desarrollar una guía para capacitar a empresarios de forma eficiente, con el objetivo de cubrir las deficiencias académicas inmediatas de los microempresarios,

1 MEJIA VARGAS Lady, VINZA ROMERO Lilia, "Servicio de asesoría para la competitividad microempresarial en la ciudad de milagro", p 108.

2 YEPEZ MUÑOZ Teresa Jannet, ABUDEYE VERA, Carlos Javier, "Análisis para la creación de un centro de capacitación para jóvenes y comerciantes emprendedores del cantón Marcelino Maridueña".

y que estos microempresarios estén a la altura de la demanda del comercio actual, y como principales hallazgos y recomendaciones presentan los siguientes puntos:

- Existe un interés entre los comerciantes y microempresarios en ser capacitados en temas relacionados al desarrollo de sus de sus microempresas.
- El estado, banca pública y privada, debería realizar un reajuste de los requisitos legales para constitución y financiamiento, y que estos atienden a la realidad de estos pequeños negocios, y no bloquean su desarrollo y formalización.
- En base al análisis que realizaron, quedo demostrado que la capacitación es el primer factor necesario para el emprendimiento, el segundo es el financiamiento y el tercero tiene que ver con los requisitos para establecerse.[3]

2.3 Fundamentación Teórica

A continuación, mencionaremos las teorías a aplicar en la ejecución de nuestro proyecto, así también, el cómo se aplicarían:

2.3.1 Teoría de mercadotecnia

Existe literatura especializada con varias definiciones acerca de la mercadotecnia.

Philip Kotler indica que la mercadotecnia es una actividad humana, con la finalidad de satisfacer necesidades y deseos del ser humano, por medio de procesos de intercambio (Kotler, 1989).

William Stanton, expone la siguiente definición de la mercadotecnia, indica que:

> Es un método total de actividades de negocios, diseñada, para planear, fijar precios, promocionar y distribuir productos, para satisfacer las necesidades de un mercado objetivo, y conseguir alcanzar las metas establecidas por una organización. (Stanton, Etzel, & Bruce, 1992)

Con la aplicación de la teoría de estas teorías de administración de la Mercadotecnia, que, se centra en tomar decisiones dirigidas a satisfacer una necesidad del cliente que va más

3 López Sánchez, Evelyn Mishell, "Elaboración de un plan de capacitación dirigido a microempresarios y comerciantes informales para la reestructuración del emprendimiento y desarrollo microempresarial".

allá de un producto, sino que considera al menos cuatro variables que son conocidas como el modelo de las 4P.

- PRODUCT / PRODUCTO
- PRICE / PRECIO
- PLACE / PLAZA
- PROMOTION / PROMOCIÓN

El crecimiento del mercado en los últimos años ha ido en aumento, por lo que este negocio analizara las necesidades prioritarias de nuestros potenciales clientes. Debemos empezar analizando la oferta de la competencia, ya que nuestra propuesta busca un ofrecer un plan de capacitación personalizada, ajustada a las necesidades del cliente.

Analizaremos las estrategias de nuestra competencia, para mediante análisis, generar ventajas competitivas que nos permitan acaparar una importante parte del mercado.

Analizaremos el sector seleccionado, con objetivos claros, enfocándonos en nuestra propuesta, considerando el servicio a ofrecer, ubicación de las instalaciones, nuestro precio competitivo.

Al segmento que nos enfocamos es a micro empresas del sector norte de Duran, que tengan expectativas de crecimiento, a las cuales se les ofrecerá un servicio personalizado, con un capacitadores expertos en la materia y con una costo accesible.

2.3.2 Teoría Económica

Lionel Robbins (1932) indica que "la economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre un fines y un medios escasos que tienen usos alternativos"

Aplicando la teoría económica, se procederá al análisis de la demanda, se tiene la necesidad de analizar la creación de esta empresa de capacitación, por una posible cantidad de demanda insatisfecha.

Se analizara de forma profunda los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos que podrían llegar a afectar o beneficiar el escenario actual del país. Por

medio de planificación estratégica, analizaremos los recursos con los que contamos, tiempo, dinero etc. para este emprendimiento y realizando las respectivas proyecciones.

2.3.3 Teoría de administración de recursos humanos

A lo largo del tiempo las empresas han ido cambiando las formas de analizar sus competidores y de comercializar sus productos, en la línea de cliente – proveedor, lo que ha dado paso a que la visión respecto a la administración de los recursos humanos y sus capacidades hayan tenido una constante evolución, considerando a este como una potencial ventaja competitiva (Wright, Dunford, & Snell, 2001).

Todas las empresas se diferencian en su naturaleza, por seres humanos que asumen responsabilidades compartidas para cumplir objetivos comunes, por medio de sus capacidades, así la organización define su rumbo para la satisfacción de las necesidades de los clientes (Torres & Díaz, 2010).

Stadler (2007)estableció cuatro para que las empresas tengan un éxito verdadero:

- La explotación de los recursos y capacidades existentes, y la exploración de otros nuevos
- Las empresas que ya tienen un negocio acreditado, deben empezar a buscar nuevos horizontes, es decir, diversificar su cartera de negocios;
- Las empresas deben aprenden de sus errores y asegurarse de no repetirlos
- Las empresas no deben hacer cambios radicales.

Con base en esta teoría, se realizó un estudio de estructura organizacional, con un equipo humano profesional en sus áreas, es así que el centro de capacitación empezara con ocho personas incluyendo Representante Legal, Contador, Auxiliar administrativo, 5 capacitadores.

2.4 **Marco Conceptual**

- **Microempresa:** El concepto de microempresa es un término utilizado para diferenciar una empresa por los ingresos mensuales o anuales que posee, además del tamaño, está contenida dentro de la categoría de las Pymes

- **Capacitación:** se denomina capacitación al acto y el resultado de capacitar: formar, instruir, entrenar o educar a alguien. La capacitación busca que una persona adquiera capacidades o habilidades para el desarrollo de determinadas acciones.
- **Proyecto:** Idea de una cosa que se piensa hacer y para la cual se establece un modo determinado y un conjunto de medios necesarios.
- **TIR:** Es una medida utilizada en la evaluación de proyectos de inversión que está muy relacionada con el valor actualizado neto (VAN). También se define como el valor de la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero, para un proyecto de inversión dado.
- **VAN:** El valor actual neto (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. También se conoce como Valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN).
- **Rentabilidad:** La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos.
- **Emprendimiento:** proviene del francés *'entrepreneur',* que significa pionero, y se refiere etimológicamente a la capacidad de una persona de realizar un esfuerzo adicional para alcanzar una meta, aunque en la actualidad se limita su uso para referirse a la persona que inicia una nueva empresa o proyecto.
- **Misión:** La misión es el motivo o la razón de ser por parte de una organización, una empresa o una institución. Este motivo se enfoca en el presente, es decir, es la actividad que justifica lo que el grupo o el individuo está haciendo en un momento dado.
- **Visión:** Es la imagen que la organización plantea a largo plazo sobre cómo espera que sea su futuro, una expectativa ideal de lo que espera que ocurra. La visión debe ser realista pero puede ser ambiciosa, su función es guiar y motivar al grupo para continuar con el trabajo.

2.5 **Marco Legal**

El investigador del presente trabajo ha considerado para el estudio sociológico las siguientes disposiciones y artículos basadas en las siguientes leyes que rigen en el

Ecuador: La legislación que existe en Ecuador en relación al tema educativo son las siguientes:

- **Constitución Ecuatoriana:**

En la sección quinta, en el capítulo Derechos del Buen Vivir, hace referencia al tema educacional, en los artículos de 26 al 29, indica que la educación es un derecho de las personas a lo largo de su vida. Por lo que es un área prioritaria de la política pública y de la inversión estatal, ya que la misma es indispensable para lograr el buen vivir.

> Que, en su artículo 276 anuncia que el régimen de desarrollo tiene entre otras cosas los siguientes objetivos: mejorar la calidad y esperanza de vida, e incrementar las capacidades de la población en ´base a los derechos que establece la Constitución.
> Que, en su artículo 387, establece que es la responsabilidad del Estado incentivar a la sociedad a obtener conocimiento, para incorporar a la sociedad al conocimiento y así lograr los objetivos del régimen del desarrollo que es promover la generación de conocimientos, fomentar la investigación y potenciar los conocimientos.
> Que, en sus artículos 385 y 386 indican que el sistema nacional de ciencia, tecnología, tiene como finalidad generar y compartir conocimientos de tipo científico, así mismo desarrollar los conocimientos de tecnologías que impulsen la producción nacional, eleven su y contribuyan a mejorar la calidad de vida. (Constitucion de la Republica del Ecuador, 2008)

- **Plan Nacional de Desarrollo, 2017 - 2021**

Este plan consiste en tres ejes y nueve objetivos, contando cada uno con sus políticas y metas respectivamente.

El primer objetivo del primer eje, tiene como finalidad garantizar una vida digna con igualdad de oportunidades para todos, y dentro de sus políticas 1.1 y 1.2 promueve la inclusión social y económica, promoviendo oportunidades en condiciones de equilibrio, para todas las personas.

En el segundo eje, hace referencias a las premisas económicas y que estas deben estar a favor de la sociedad, de manera que nuestro sistema constitucional sea una economía

social y solidaria, donde todos los subsistemas de la economía pública, privada, popular y solidaria interactúen.

La finalidad del cuarto objetivo es consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario, reforzando la dolarización, y dando el nivel de a urgencia al crédito como punto recurrente; es decir, dar facilidades para la adquisición de vivienda, emprendimientos, generando empleo y dinamizando la economía. (Plan Nacional de desarrollo - Toda una vida, 2017-2021)

- **Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización**

En el literal "g", del artículo N° 55 del COOTAD expresa que los Gobiernos Autónomos Descentralizados Municipales tienen como competencias exclusivas: de planificar, construir y mantener la instalaciones física y los equipamientos de salud y educación, así también como espacios públicos destinados para el desarrollo social, cultural y deportivo. (Código Orgánico de Organización Territorial, 2010)

- **Ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario.**

En su artículo N°3, literales a,b,c,d,e, tienen por objeto fomentar y fortalecer la economía popular, potenciar las prácticas de economía popular, así como implementar el régimen de derechos, obligaciones y beneficios de quienes estén sujetos a esta ley. (Ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario., 2011)

- **Código orgánico de la economía social de los conocimientos, creatividad e innovación**

Este Código en su Artículo N°1, describe que su objetivo es normar el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología, Innovación y Saberes Ancestrales previsto en la Constitución de la República del Ecuador y su articulación con el Sistema Nacional de Educación, tiene como finalidad establecer el marco legal que constituya la economía social de los conocimientos

Artículo 2.- indica que todas las personas naturales, jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen actividades relacionadas a la economía social de los conocimientos se deben regir por este código.
Artículo 3.- indica que este código tiene como fin, los siguientes puntos:

- Generar herramientas para crear un modelo que democratice la generación, transferencia y apropiación de los conocimiento como un bien de provecho público
- Promover el desarrollo de la ciencia y la tecnología.
- Incentivar la producción del conocimiento de una manera democrática colaborativa y solidaria.
- Incentivar y transferencia a nivel nacional de los conocimientos y tecnologías disponibles, por medio de redes de innovación social.
- Promover la distribución de los beneficios que resultan de la transferencia, el uso y aprovechamiento de los conocimientos
- Establecer fuentes de financiamiento y sus incentivos con el objetivo de promover el progreso de las actividades de la economía de los conocimientos. (Código orgánico de la economía social de los conocimientos, creatividad e innovación, 2016)

- **Norma técnica de calificación de operadores de Capacitación.**

En el Capítulo N°1, En su Articulo N°2, indica que esta norma aplica tanto para la Secretaria técnica del Sistema Nacional de Cualificaciones profesionales, así como también para las personas naturales y jurídicas, se califiquen como operadores de capacitación,

Articulo N°3 la SETEC verifica que un operador de capacitación cumple con los requisitos establecidos.

En su Capitulo N°2, Articulo N°9, literal a, indica que un operador calificado por El SETEC tiene derecho de brindar servicios de capacitación alineado a las políticas definidas por su comité interinstitucional.

En su artículo N°10 del mismo capítulo, indica la responsabilidad de mantener los servicios durante la vigencia de su calificación.

En su Capitulo N°4, detalla los criterios de calificación para los Operadores de capacitación

- Proceso de gestión
- Proceso de capacitación
- Infraestructura
- Recursos, materiales y equipos.

En su Capitulo N°5, indica que el registro de cursos dictados y participantes aprobados, deben ser reportados por los OC, en no más de 15 días, una vez concluido el curso (Secretaría Técnica del Sistema Nacional de Cualificaciones Profesionales SETEC, 2019)

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Metodología

La propuesta metodológica del presente estudio se fundamenta en un estudio explorativo, razón que se realiza una investigación de tipo teórico y práctico, es decir estudio de las distintas teorías administrativas, financieras y de mercados, así como también aspectos de tipo legal, que permitan dar una determinación acertada y clara respecto al tipo de micro empresa que se pretende constituir; en el cual se elaborara un perfil de la situación actual del sector Norte del Cantón Durán.

3.2 Tipo de investigación

En el presente proyecto, se aplicará un modelo de investigación no experimental, porque no se afectará a las variables, ya que es se trata de un proyecto de beneficio para los microempresarios y emprendedores del sector norte del cantón Duran, para que mejoren sus resultados como consecuencia de la obtención de conocimiento y estrategia

3.3 Enfoque

La perspectiva de la presente investigación utiliza un enfoque cualitativo y cuantitativo, es decir nuestro enfoque es mixto, ya que a partir de la información recolectada se examinará cada una de las características del objeto de estudio y la realidad donde se encuentra inmerso, partiendo desde los elementos fundamentales para ascender al conocimiento de nuestro interés; después de este proceso analítico, se realizará la síntesis de toda esta información que nos permitirá establecer cómo afecta el proyecto la realidad y las características de nuestro objeto de estudio.

El presente proyecto, dado que por sus características no se encuentra información primaria sobre la situación específica de los Emprendimientos del sector Norte de Durán se acudió especialmente a la investigación de la información secundaria, la cual ya ha sido recopilada, basada en entrevistas aleatorias a los microempresarios del sector, de todo nivel económico, mismos, que posteriormente serán los beneficiarios de los servicios de este proyecto.

3.4 Técnica e instrumentos

Las técnicas de investigación, se puede conceptualizar que son las diferentes formas en que una proceso investigativo puede ejecutarse. De tal forma, es necesario mencionar lo expresado por Finol y Nava, quienes indican que, la parte de aplicar técnicas e instrumentos de investigación es la fase de más trabajo dentro de todo el proceso de la investigativo. (Nava & Finol, 1993)

Respecto a los instrumentos, estos sirven para recopilar los datos así mismo que sirve como un instrumento de medición adecuado, ya que representa las variables que el investigador tiene por objeto. (Hernández, 1991)

Observación: La observación no solo es la universal, sino que además es la más antigua porque ubica al investigador frente a la realidad inmediata, de lo que ocurre en su entorno; de tal manera, que, para que esta clase de técnica tenga sentido, deberá estar estructurada, de tal manera que el investigador subsiguientemente delimite los aspectos, seleccionando los más importantes y relevantes. (Deymur, 1998)

Entrevista: La entrevista es "una conversación, es el arte de realizar preguntas y escuchar respuestas". Como técnica de recogida de datos, está altamente afectada por las características personales del entrevistador.

La entrevista como una conversación en la cual se averigua datos específicos sobre la investigación. Esta forma de técnica investigativa no puede ser aprovechada sin antes establecer anticipadamente los objetivos con el entrevistado. Como desventaja de esta técnica tenemos que solo se la aplica a un número reducido de personas y solo se trabajan sobre aquellas respuestas que puedan ser de utilidad según el tema a investigar. (Deymur, 1998)

Encuesta o Cuestionario: Las técnicas a utilizar en el actual trabajo investigativo serán las encuestas y la entrevista, por tanto el autor se involucrará en un enfoque mixto, esperando recolectar la mayor y mejor información posible acerca de la zona de estudio. Debido que la encuesta es la fuente primaria de información se ejecutará en una muestra de la población general.

En este caso se formularán preguntas a los propietarios de las Microempresas del sector Norte del Cantón Durán, la misma que es una población finita porque conocemos la cantidad de personas que van a ser encuestadas.

Población

Se toma como población a los propietarios de Microempresas del sector norte del cantón Duran, los cuales se diferencian en la clase de artículos de venta, siendo su principal fuente de ingresos sus negocios, se caracterizan por su emprendimiento, las actividades a los que se dedica cada microempresario son Manufactura, comerciales y servicios, para el presente trabajo se han recogido datos que pertenecen al cantón Durán , que generó el último censo económico realizado por el instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC), el mismo que se realizó en el año 2010 . Dicho censo registro un total de 547 locales de Manufactura, 4008 negocios comerciales y 2026 de servicios dando como resultado un total de 6581 locales Micro empresariales.

Tabla 2. *Peso por actividad económica*

Actividad Económica	Cantidad	Participación
Manufactura	547	8%
Comercial	4008	61%
Servicio	2026	31%
Total	6581	100%

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

3.5 Muestra

Para la selección de la muestra utilizaremos el modelo no probabilística; por lo que, a criterio del autor, la muestra será un grupo representativo de microempresarios del sector.

Para calcular el tamaño de la muestra conociendo que la población es finita, aplicamos la siguiente ecuación:

$$n = \frac{Npq}{\frac{(N-1)E^2}{Z^2} + pq}$$

Dónde:

- n= Tamaño de la muestra
- N= Tamaño de la población
- p= Posibilidad de que ocurra un evento , p= 0.5
- q= Posibilidad de no ocurrencia de un evento q= 0.5
- E= Error, se considera el 5%; E= 0.5
- Z= Nivel de confianza, que para el 95% , Z= 1.96

Cálculo de la muestra:

$$n = \frac{6581(0,5)(0,5)}{\frac{(6581-1)0,05^2}{1,96^2} + (0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{1645,25}{\frac{(6580)(0,0025)}{(1,96)(1,96)} + (0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{1645,25}{\frac{16,45}{3,8416} + 0,25}$$

$$n = \frac{1645,25}{4,2821 + 0,25}$$

$$n = \frac{1645,25}{4,5321}$$

$$n = 363$$

3.6 Análisis de resultados

Pregunta 1: ¿Considera usted que necesita capacitarse para mejorar el manejo de su Microempresa?

Tabla 3. *Pregunta N°1*

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
SI	360	99.17%
NO	3	0.83%
TOTAL	363	100.00%

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

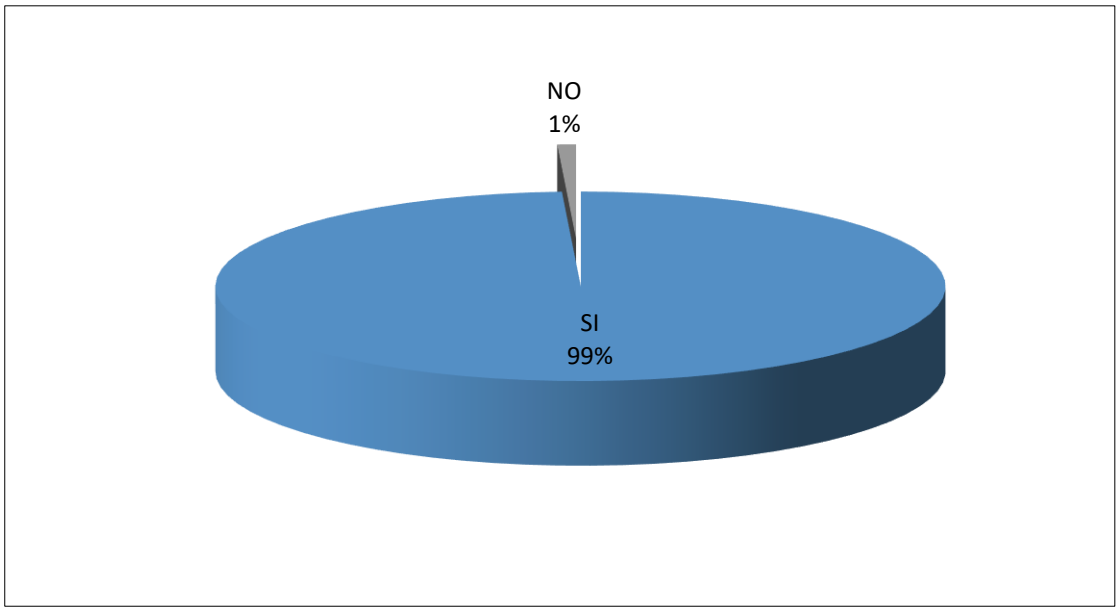


Gráfico 3. Pregunta N° 1
Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Análisis: El 99% de la muestra encuestada, contesto que si considera necesario capacitarse para mejorar el manejo de su Microempresa y menos del 1% contesto que no lo consideraba necesario, dejando claramente un panorama favorable dentro del sector para nuestro Centro de capacitación Microempresarial.

Pregunta N° 2: ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir mensualmente para capacitarse?

Tabla 4. *Pregunta N° 2*

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
150-200	220	60.61%
250-300	120	33.06%
+ 300	23	6.34%
TOTAL	363	100%

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

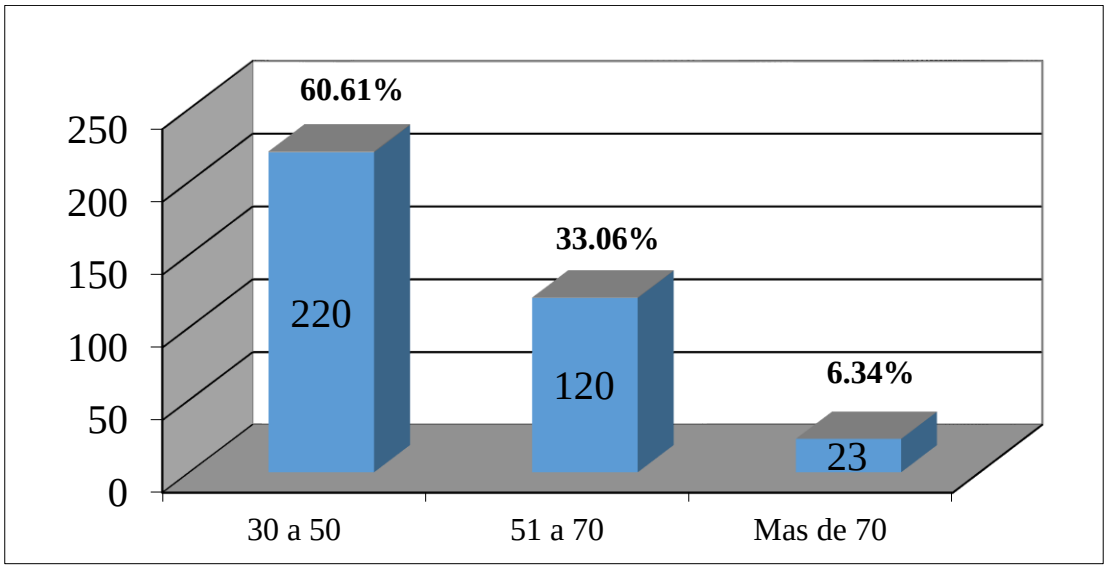


Gráfico 4. Pregunta N°2
Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Análisis: El 60.61% de los microempresarios verbalizaron que estarían dispuestos a invertir por un plan de capacitación integral como el nuestro, entre $150 y $200, este dato es fundamental, ya que nos proporciona información de los precios a establecer.

Pregunta N° 3: ¿En qué áreas de gestión microempresarial desearía usted capacitarse o recibir asistencia técnica?

Tabla 5. *Pregunta N° 3*

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
Admin / financiero	120	33.06%
Ventas	120	33.06%
Marketing	70	19.28%
Logistica	53	14.60%
TOTAL	363	100%

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

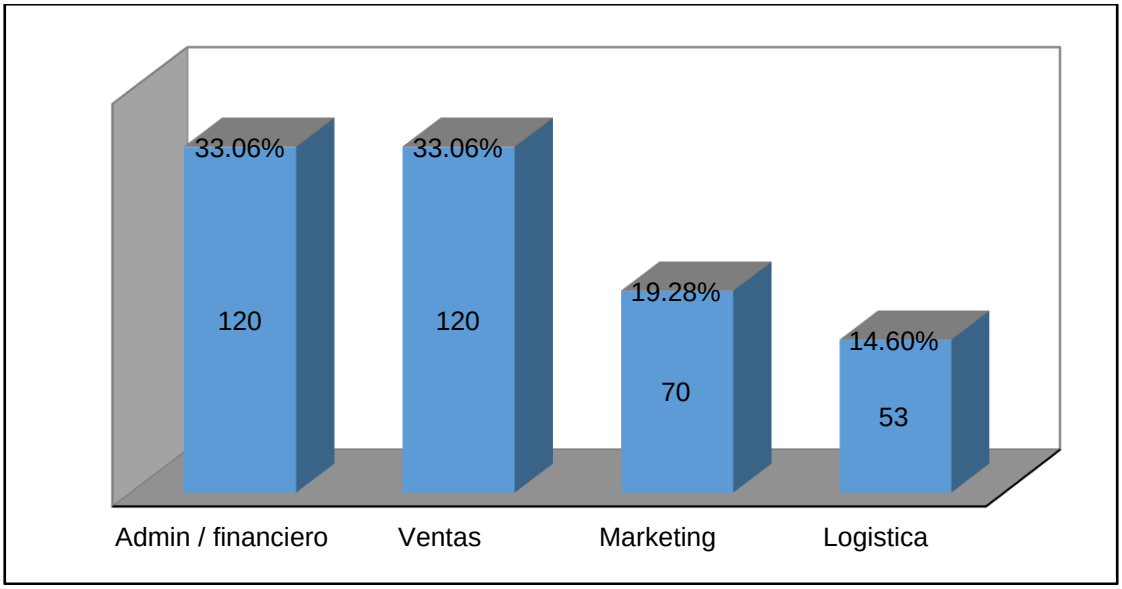


Gráfico 5. Pregunta N°3
Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Análisis: El resultado de la encuesta, nos muestra, que las capacitaciones con mayor demanda son, Ventas, Administración / Financiero y Marketing, por lo que tendrán prioridad al realizar el plan de capacitación, cabe mencionar que las cuatro forman parte del programa, pero la carga horaria será distribuida en base al interés de los encuestados.

Pregunta N° 4: ¿Qué tiempo de duración le parece conveniente para la capacitación?

Tabla 6. *Pregunta N°4*

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
1 Mes	280	77.13%
3 Meses	73	20.11%
6 Meses	10	2.75%
TOTAL	363	100.00%

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

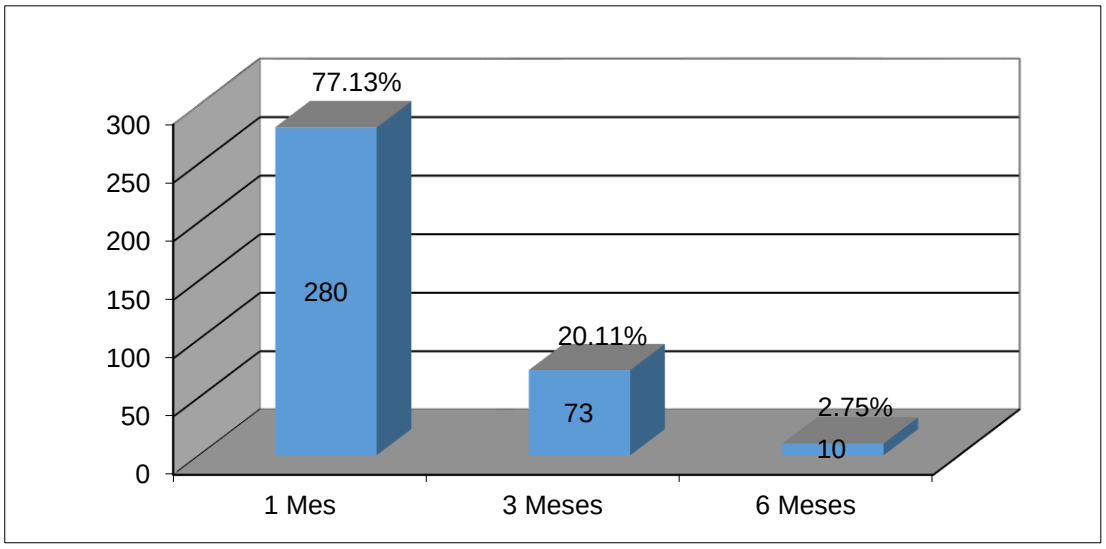


Gráfico 6. Pregunta N° 4
Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Análisis: El resultado de la encuesta nos indica que el 77.13% de encuestados, considera como tiempo conveniente 1 mes como el tiempo óptimo de capacitación, en segundo lugar con el 22.04% considera como conveniente 3 meses como el tiempo adecuado para la capacitación y como ultima preferencia con el 0.83% de la muestra encuestada considera 6 meses como el tiempo óptimo de capacitación, por lo que se dictaran módulos con duración de un mes.

Pregunta N°5: ¿Qué días preferiría capacitarse?

Tabla 7. *Pregunta N°5*

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
Lunes a Viernes	100	27.55%
Fines de Semana	263	72.45%
TOTAL	363	100.00%

Elaborado: Pintado Barros J. (2018)

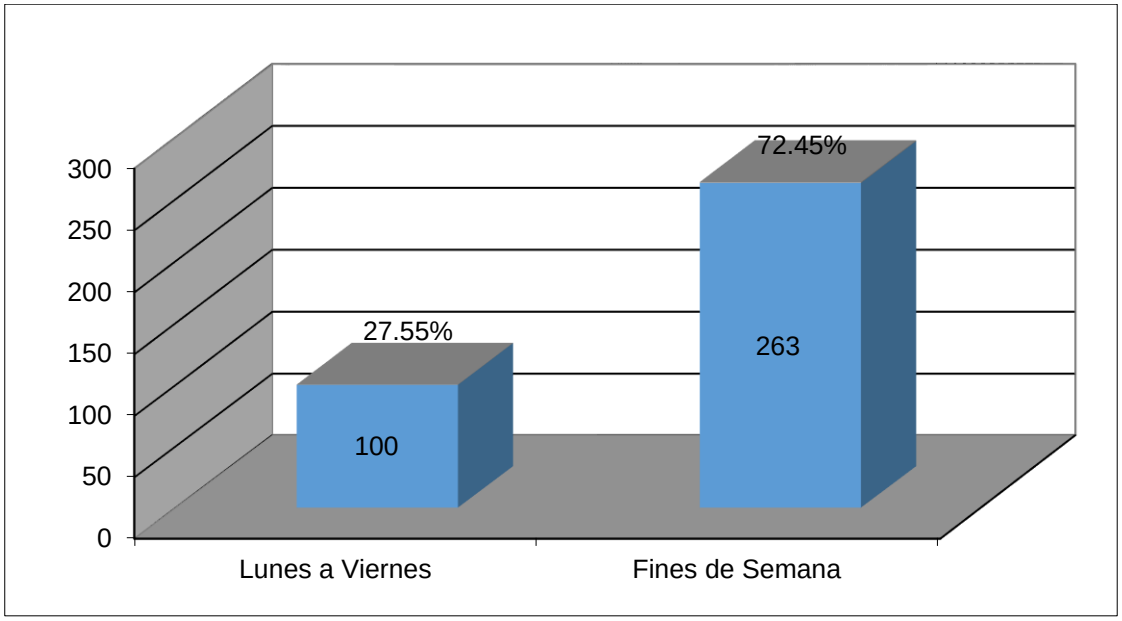


Gráfico 7. Pregunta N°5
Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Análisis: La encuesta a la muestra realizada nos indica que el 72.45% considera ideal los fines de semana como días factibles para la capacitación, mientras que con el 27.55% consideran conveniente un horario de lunes a viernes como los mejores días para la capacitación.

Pregunta N° 6: ¿En qué horario preferiría capacitarse?

Tabla 8. *Pregunta N°6*

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
Mañana	133	36.64%
Tarde	80	22.04%
Noche	150	41.32%
TOTAL	363	100.00%

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

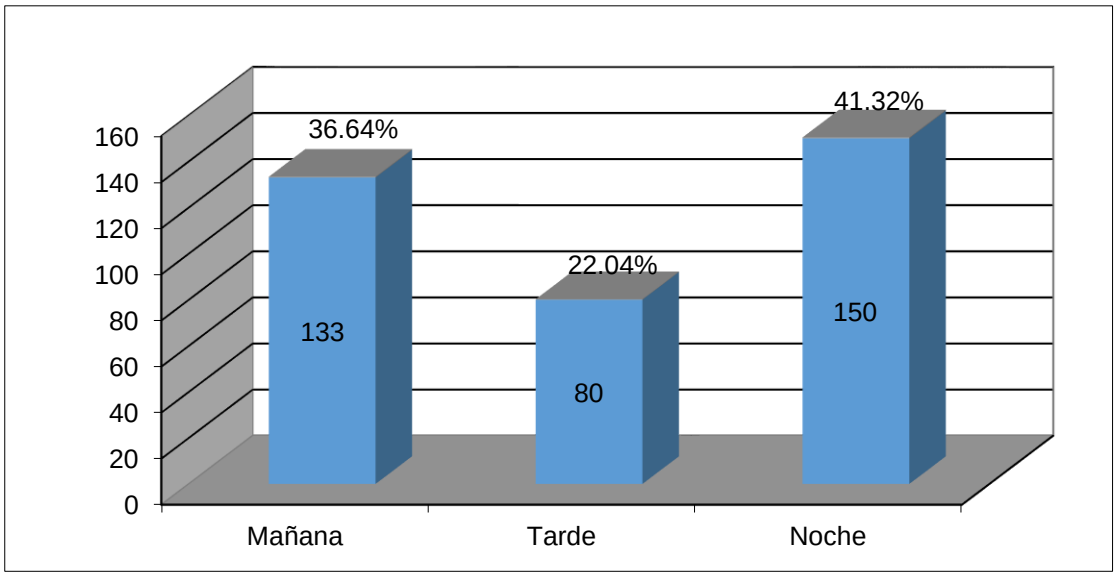


Gráfico 8. Pregunta N°6
Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Análisis: La encuesta realizada nos indica que el 41.32% considera favorable capacitarse por la noche, mientras que en segundo lugar tenemos que el 36.64% prefiere por la mañana y por ultimo con un 22.04% le resulta más atractivo un horario de capacitación por la tarde.

Pregunta N° 7: ¿Conoce o ha escuchado de centros de capacitación para microempresarios?

Tabla 9. *Pregunta N° 7*

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
SI	80	22.04%
NO	283	77.96%
TOTAL	363	100.00%

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

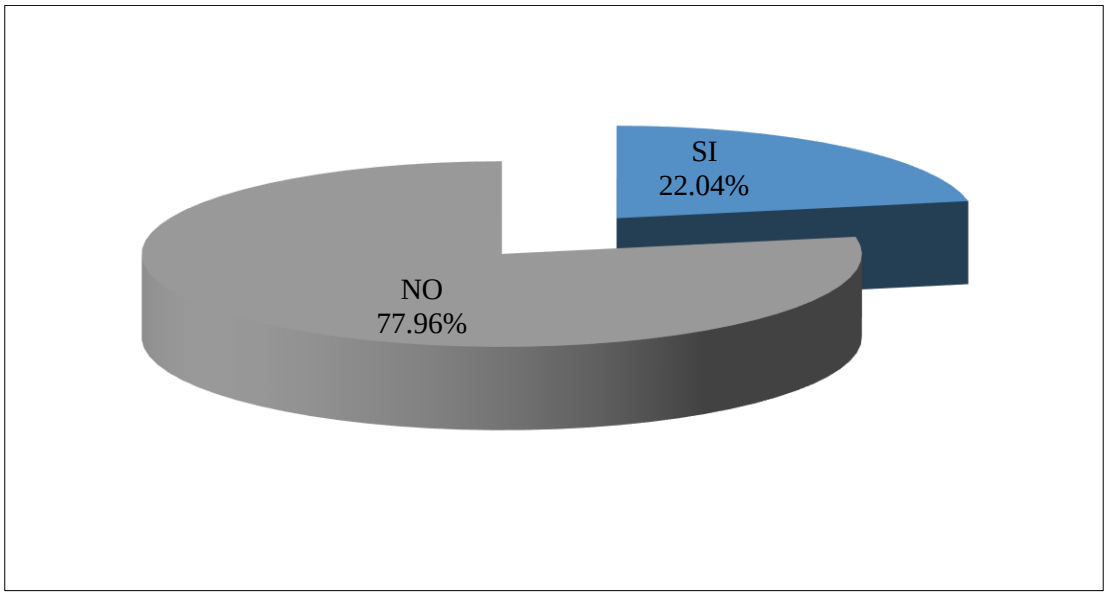


Gráfico 9. Pregunta N°7
Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Análisis: La encuesta nos indica que el 77.96% no conoce de un centro de capacitación Microempresarial, y el 22.04% reconoce que alguna vez ha escuchado de un centro de capacitación Microempresarial sin que esto indique que haya hecho uso de sus servicios.

Pregunta N° 8: ¿Ha tenido dificultades para acceder a alguna capacitación? ¿De qué tipo?

Tabla 10. *Pregunta N°8*

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
Precio	200	55.10%
Tiempo	150	41.32%
Otros	13	3.58%
TOTAL	363	100.00%

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

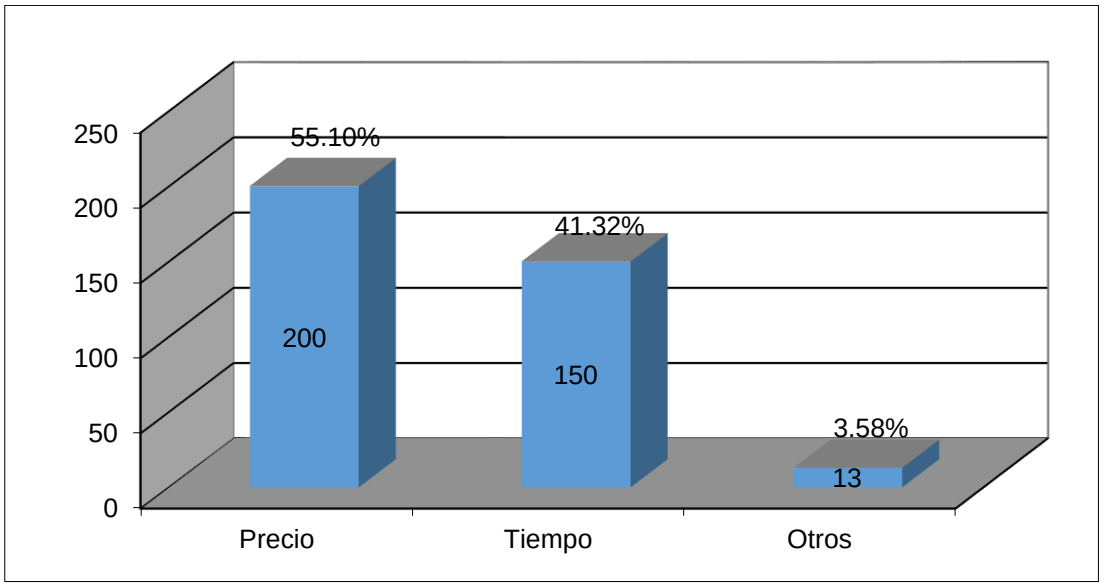


Gráfico 10, Pregunta N°8
Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Análisis: Los resultados de la muestra nos indica que el 55.10% han encontrado dificultades para el acceso a capacitaciones en lo que respecta al precio, como segunda dificultad con el 41.32% siendo el tiempo otro impedimento que nos refleja la encuesta y por ultimo con un 3.58% identifican como otros factores los que influyeron en dichas dificultades.

Pregunta N° 9: ¿Le gustaría recibir información de capacitación en el cantón?

Tabla 11. *Pregunta N°9*

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
SI	318	87.60%
NO	45	12.40%
TOTAL	363	100.00%

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

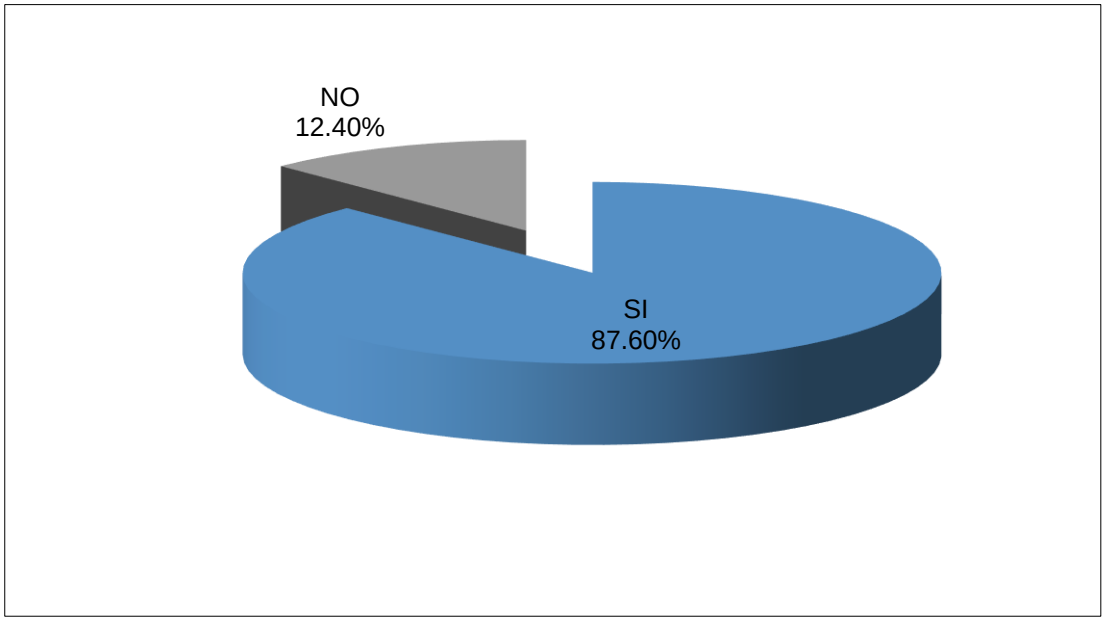


Gráfico 11. Pregunta N°9,
Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Análisis: Los resultados de la encuesta revelan que el 87.60% del total de la muestra se encuentra a favor de recibir información referente a capacitación en el cantón, mientras que el 12.4% no se encuentra interesado en recibir información.

Pregunta N° 10: A través de que medio le gustaría recibir información de cursos que dictan los centros de capacitación para microempresarios?

Tabla 12. *Pregunta N°10*

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
Radio	50	13.77%
Televisión	78	21.49%
Redes sociales	200	55.10%
Teléfono	30	8.26%
Otros	5	1.38%
TOTAL	363	100%

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

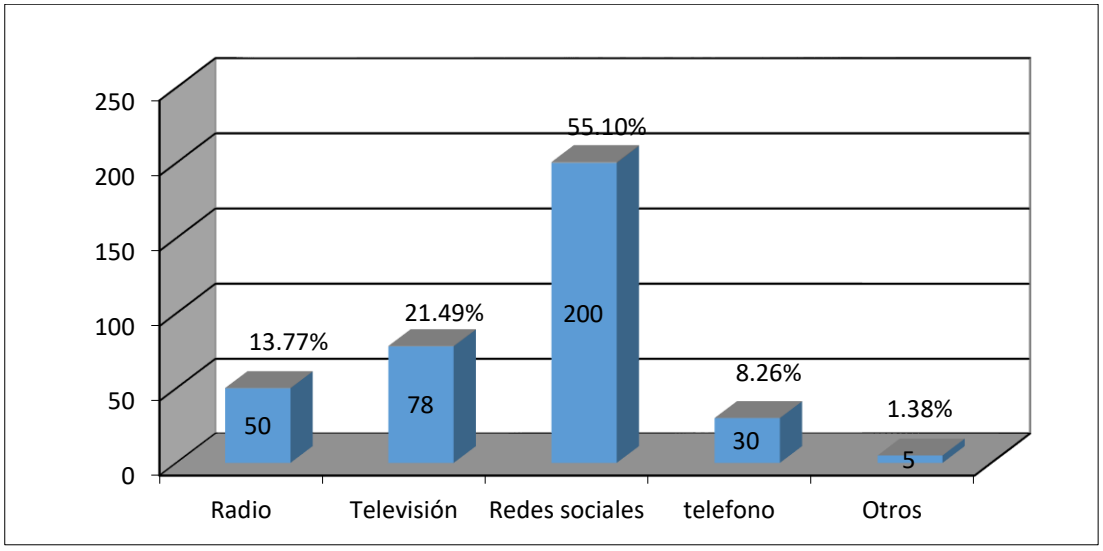


Gráfico 12, Pregunta N°10,
Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Análisis pregunta El resultado de la encuesta nos deja claro que con el 55.10% de aceptación las redes sociales son el medio de recepción de información más aceptado, con el 21.49% la televisión es la segunda opción, la radio con el 13.77% como tercera mejor alternativa, el 8.26% considera al teléfono y por último el 1.38% considero otros medios para receptar información sobre los cursos micro empresariales a realizarse en el cantón.

CAPÍTULO IV

4. LA PROPUESTA

4.1 Informe final

Según la RAE, (2013) “capacitar es hacer a alguien apto, es decir habilitarlo a alguien para algo”, por cuanto el objetivo principal del Centro de Capacitación en el sector norte del Cantón Duran, es brindar, conocimientos y herramientas para hacer aptos a los actuales y futuros microempresarios del sector, mismas herramientas que les permita, cualquiera sea su negocio, desarrollarlo en base a las implementación de estrategias y competencias adquiridas en nuestro programa, que dará como resultado la eficiencia y mejorar la rentabilidad de su negocio.

Según el Banco Mundial (2017), son por lo menos 14 los tramites requerido para crear un negocio en el Ecuador, que va desde un certificado de depósito en una institución bancaria, registro en la Superintendencia de Compañías, Cámara de Comercio, IESS, Registro Mercantil, Ministerio de Trabajo, SRI y Municipio. En promedio se emplean 69 días, y dependiendo del tipo de negocio, el número de trámites iría en incremento.

Actualmente el estado, busca por medio de sus entidades tale como la Subsecretaría MIPYMES Y Artesanías que Se basa en el desarrollo de las Micro, Pequeñas, Medianas Empresas (MIPYMES) y Unidades Productivas Artesanales, por medio de Ferias, dar capacitaciones y asistencia técnica. Y la Secretaria técnica de Cualificaciones que busca garantizar que los centros de capacitación estemos avalados, con personal altamente capacitado.

El equipo de capacitación de CapacitarT, son profesionales con amplia experiencia en su campo, que se mantienen actualizados a las normas, políticas y procesos vigentes, así también cuentan con experiencia en capacitación, es por esto que dentro de las clases impartidas, no solo se capacitara, sino también se incentivara a que los negocios ya existentes sean regularizados y los que están por crearse, se hagan con los trámites requeridos, para que inicien sus operaciones de forma correcta, y, con una formación optima, obtener los resultados esperados.

El centro de capacitación, tendrá como grupo objetivo a los microempresarios del sector, así como de quienes quieren formar su microempresa y buscan tener bases sólidas para iniciar sus operaciones o transformar su microempresa en una unidad de negocio eficiente.

4.2 Ubicación

El centro de capacitación, estratégicamente, estará ubicado en el Sector norte del cantón Duran, en la Ciudadela Primavera 1, a pesar de iniciar como una pequeña empresa, contaremos con instalaciones propias debidamente adecuadas y con aulas bien equipadas, para las capacitaciones que se brindaran a los microempresarios.

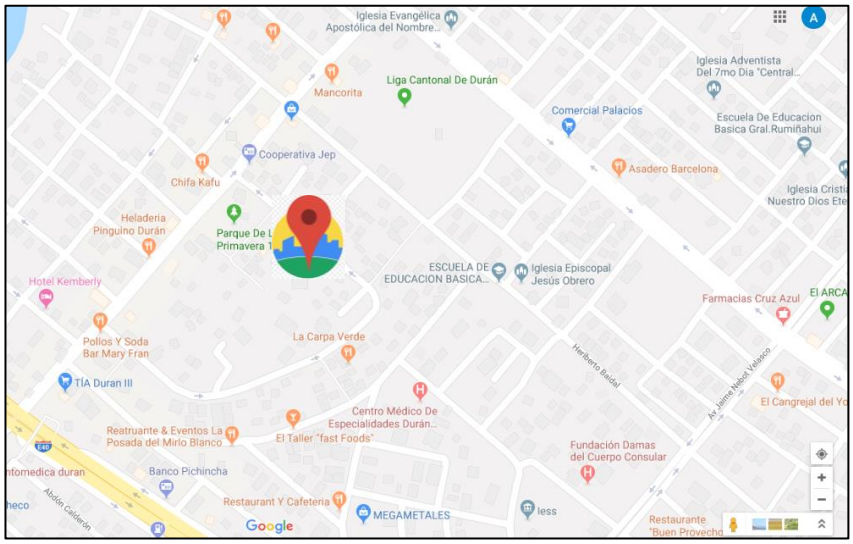


Ilustración 4. Ubicación Geográfica Centro de Capacitación
Elaborador por: Pintado, J. (2018)

4.3 Descripción de la propuesta

Este proyecto proyecta ser un Organismo que favorezca al desarrollo del cantón y sus alrededores, donde, a través de la capacitación, genere impactos positivos en el capital humano, alineando los esfuerzos hacia una mejora en la productividad de las microempresarios y de sus proyectos.

4.3.1 Nombre

Centro de capacitación para microempresarios y emprendedores **"CapacitarT"**

4.3.2 Logo

Nuestro logo pretende mostrar al conocimiento como parte fundamental del desarrollo.

Ilustración 5. *Logo de CapacitarT*
Elaborador por: Pintado, J. (2018)

4.3.3 Misión

Ayudamos a los emprendedores a plantear y cumplir sus objetivos.

4.3.4 Visión

Ser la primera opción en capacitación integral de microempresarios y emprendedores.

4.3.5 Valores

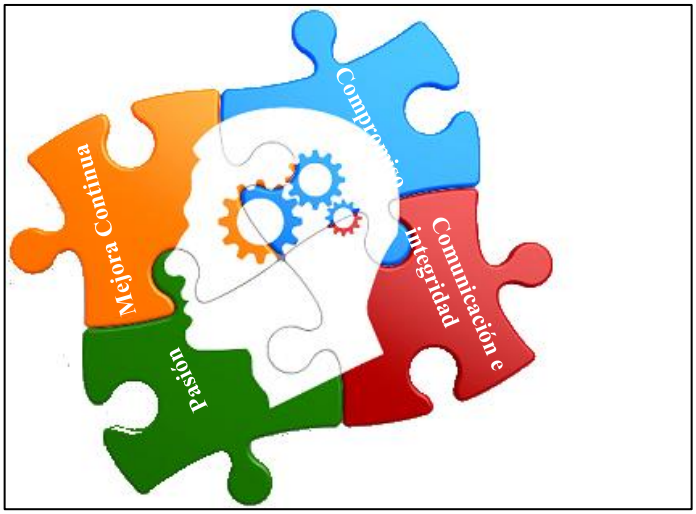


Ilustración 6. Valores de CapacitarT
Elaborador por: Pintado, J. (2018)

- **Compromiso:** Ponemos el máximo de nuestras capacidades, orientadas al desarrollo de su negocio.
- **Mejora Continua:** Aprendemos de nuestros aciertos y errores y mejoramos constantemente
- **Comunicación e integridad:** Nos comportamos con honestidad y somos transparentes.
- **Pasión:** Estamos comprometidos y nos sentimos orgullosos de nuestra contribución a la sociedad.

4.3.6 Mercado objetivo

Las personas que usual o espontáneamente desarrollan algún tipo de actividad microempresarial, comercial, industrial o de servicios, o emprendedores en vías de instalar una microempresa son considerados un segmento de mercado.

Los emprendedores o microempresarios que consideran la necesidad de capacitarse o usualmente recurren a algún tipo de asesoría representan un nicho de mercado, la muestra definida en el proceso de análisis, en para este caso, son 363 personas que fueron encuestadas y que eventualmente se convertirían en usuarios de los servicios ofrecidos por el centro de capacitación en el sector norte del cantón Duran, personas que se encuentran interesadas en la capacitación, que en base a su gestión, cuentan con conocimientos empíricos y buscan mejorar su gestión.

4.3.7 Instalaciones

Ilustración 7. Plano PB Centro de Capacitación
Elaborador por: Pintado, J. (2018)

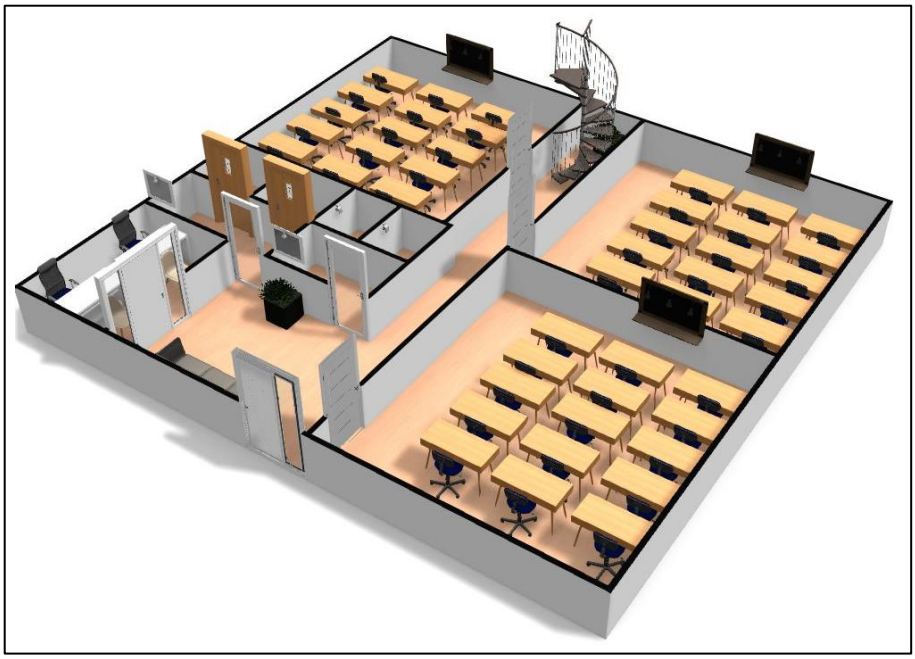


Ilustración 8, Imagen 3D, Centro de Capacitación
Elaborado por: Pintado Barros J. (2018)

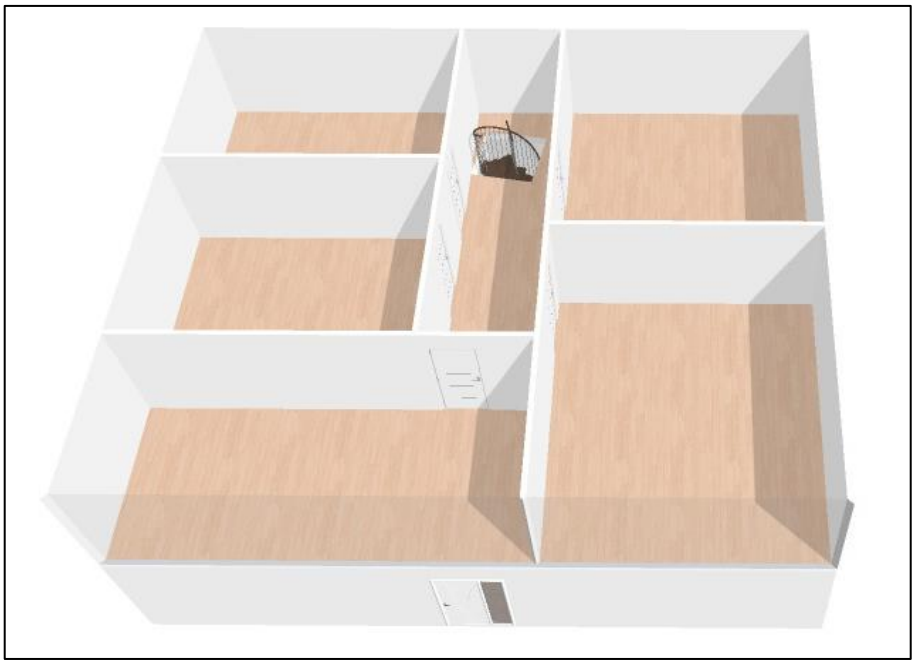


Ilustración 9, Plano PA Centro de Capacitación,
Elaborado por: Pintado Barros J. (2018)

4.3.8 Organigrama

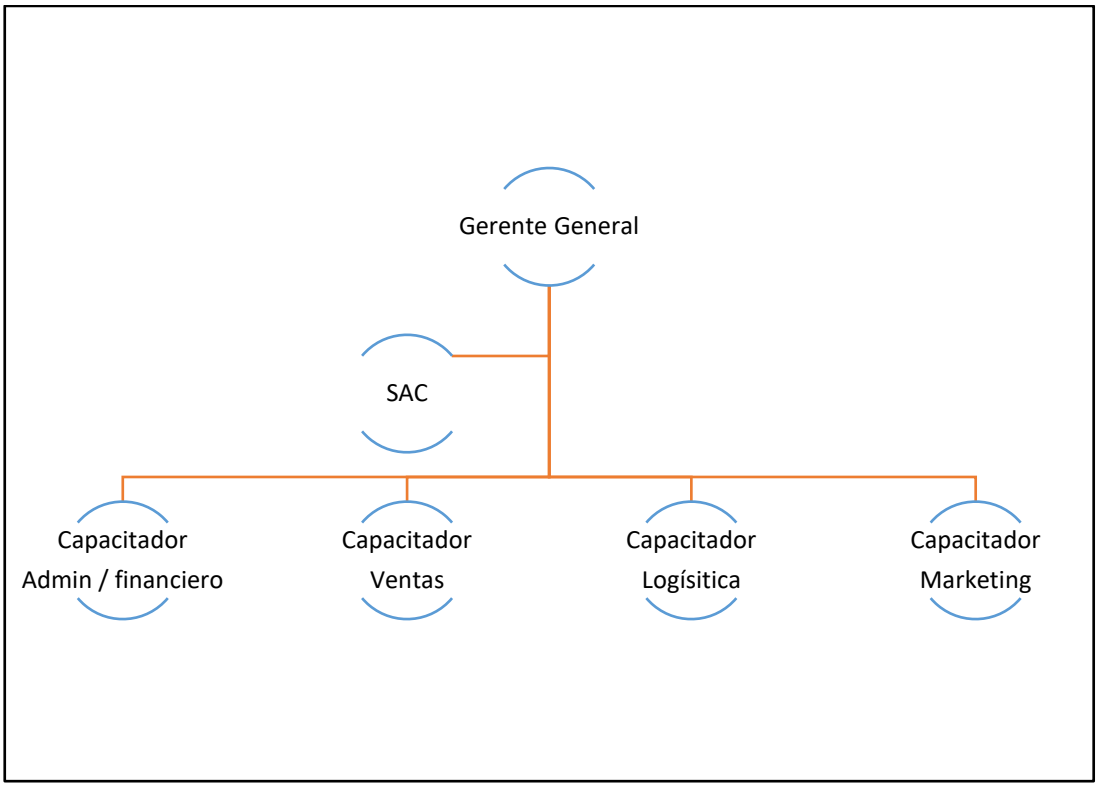


Ilustración 10. Organigrama de CapacitarT
Elaborado por: Pintado Barros J. (2018)

Perfiles:

Por medio de los siguientes perfiles laborales, se busca realizar la descripción clara de las capacidades y competencias que identifican la formación del equipo administrativo e instructores de **CapacitarT,** para encarar responsablemente las funciones y tareas que les sean delegadas dentro de la organización.

Tabla 13. *Cargo: Gerente*

FUNCIÓN GENERAL: Administrar integralmente el centro de capacitación, de manera eficiente, optimizando los recursos asignados, garantizando la obtención de los objetivos.
FUNCIÓN ESPECÍFICA: • Representar legal y comercial mente al centro de capacitación. • Revisión y aprobación de la Planificación de contenido a impartirse en las capacitaciones. • Analizar estados financieros del centro de capacitación. • Elaborar presupuesto anual. • Administrar eficiente mente tanto los recursos humanos como físicos del centro de capacitación. • Contratar servicios. REQUISITOS: Profesional en economía, Ingeniería comercial, con firma de contador. COMPETENCIAS: Liderazgo, estratega, orientación al logro de resultados.

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Tabla 14. *Cargo: Asistente SAC (Servicio Al Cliente)*

FUNCIÓN GENERAL: Dar soporte a Gerencia General y garantizar que el centro de capacitación permanezca funcional.
FUNCIÓN ESPECÍFICA: • Registro de facturas y flujo de caja • Tele mercadeo a potenciales clientes • Evaluación de proveedores de insumos y alimentos. • Atención personalizada en el centro de capacitación. • Tramites de permisos • Pago de tasas, impuestos y servicios básicos. REQUISITOS: Bachiller en ciencias sociales o cursando los primeros años en Economía, Ing. Comercial o afines. COMPETENCIAS: Organización y seguimiento, capacidad de actuar autónomamente, tener iniciativa y flexibilidad.

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Tabla 15. *Cargo: Capacitador*

FUNCIÓN GENERAL: Descubrir y proyectar el potencial de cada capacitando, por medio de la información que comparte, proveyendo herramientas que los alumnos pongan en práctica día a día para su desarrollo y el de su microempresa.
FUNCIÓN ESPECÍFICA: • Impartir el modulo asignado, aprobado por gerencia General. • Tener la capacidad de despertar el interés mediante la utilización de un lenguaje claro y conciso. • Orientar, destreza operativa y habilidad para hacer demostraciones prácticas. • Realizar análisis de necesidades específicas de cada participante. • Transmitir habilidades y conocimiento profesional. • Desarrollar estrategias en base a las necesidades específicas de cada participante. REQUISITOS: Profesionales en la materia a impartir, con experiencia en capacitación, COMPETENCIAS: orientación al logro de resultados, organización, comunicación efectiva, mejora continua.

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

4.3.9 Análisis FODA

Tabla 16. *Matriz FODA*

FACTORES EXTERNOS ↓ / **FACTORES INTERNOS** →	**Fortalezas:** - Interés de microempresarios en capacitarse - Generación de empleo - Personal altamente capacitado	**Debilidades:** - Ser nuevos en el mercado de capacitación - Capacidad adquisitiva de los habitantes del sector
Oportunidades: - No existe competencia - Apoyo del gobierno a proyectos de este tipo. - Líneas de crédito por parte de instituciones de gobierno para emprendedores y microempresarios.	**Estrategia FO** - Difundir vía redes sociales campaña de concienciación sobre la importancia de capacitación. - Buscar alianzas con empresas del sector para prácticas empresariales - Promover creación de microempresas con el apoyo gubernamental.	**Estrategia DO** - Campaña de expectativas, con volanteo y redes sociales. - capacitaciones gratuitas, donde se evidencie la necesidad formación. - Realizar ferias con los microempresarios para promocionar sus productos y a su vez atraer más alumnos. -Hacer alianzas con Municipalidad para dictar conferencias y conseguir subsidios para participantes.
Amenazas: -Capacitaciones Virtuales -Vías de acceso en mal estado -Capacitaciones gratuitas de las municipalidades	**Estrategia FA** - Participar en ferias de la municipalidad, para promover los negocios de los microempresarios. - Acompañamiento a microempresarios, con capacitación enfocada específicamente en su negocio.	**Estrategia DA** - Realizar alianzas con el Municipio de Duran, en busca de que financien capacitaciones para microempresarios.

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

4.4 **Marketing**

A continuación se realizara el análisis del producto, así como el precio correcto, con el objetivo de captar la mayor cantidad de educandos, y estos sean referentes, generando publicidad boca a boca de las bondades y beneficios de nuestro centro de capacitación.

4.4.1 Producto:

Los productos, son capacitaciones de 48 horas académicas, distribuidas en las siguientes áreas:

- Ventas
- Administración / Finanzas
- Marketing
- Logistica

La ventaja competitiva del mismo, es que el capacitador hará un acompañamiento al emprendedor o microempresario, para que las habilidades y conocimientos adquiridos, respondan a la realidad de su negocio o proyecto, así como a atender sus necesidades, es así que no será solo información compartida, sino una asesoría específica, que servirá como herramienta para el desarrollo de su negocio en particular. Las capacitaciones tendrán 2 ofertas horarias:

- Lunes, miércoles, Viernes de 18:h00 a 21:15
- Sábados, de 07:h45 a 15:h00

4.4.2 Precio

El precio fijado por la inversión es de $160.00 el programa de un mes, dicho precio está dentro del rango que los microempresarios están dispuestos a invertir por una capacitación integral, definido como aceptado en el resultado de las encuestas. Así podremos captar la mayor cantidad de capacitados y cumplir con el objetivo de desarrollar a los microempresarios del sector y del cantón como tal.

4.4.3 Plaza, Localización del proyecto

El Centro de Formación CapaxitarT, estará ubicado geográficamente en el Cantón Duran, en las instalaciones de un edificio ubicado en la Av. Nicolás Lapenti y Av. Samuel Cisneros, mismo que será adquirido a través de capital propio.

Ilustración 11. Macro localización
Fuente: (Plusvalia, 2018)

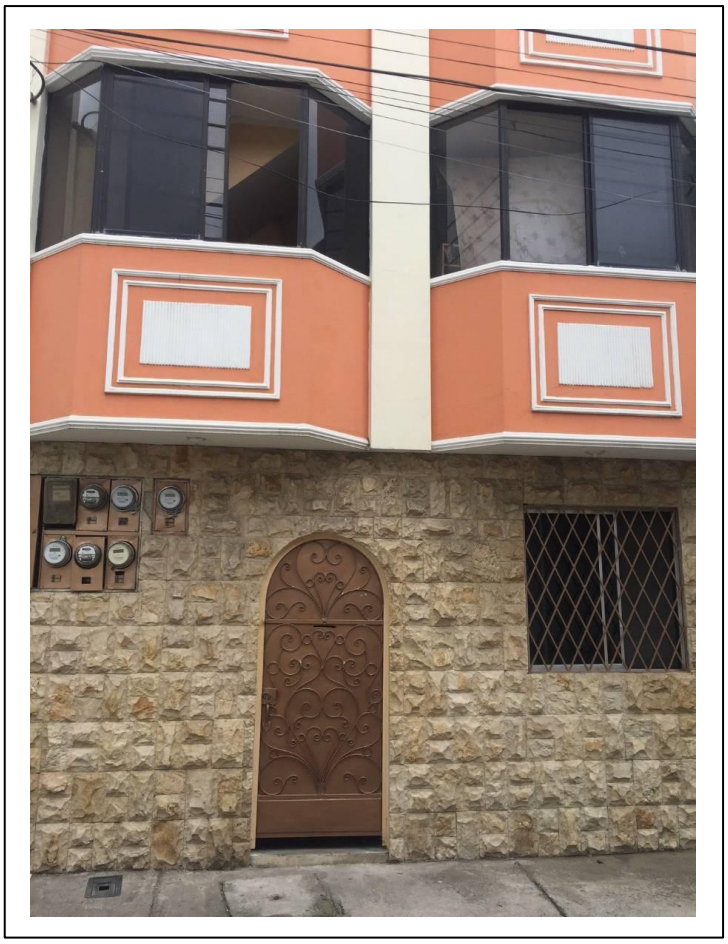


Ilustración 12. Instalaciones de CapacitarT
Fuente: (Plusvalia.com, 2018)

Promociones

Realizaremos campañas masivas en redes sociales, dirigida a un grupo humano específico, ya que la herramienta lo permite, puesto que basándonos en la encuesta, es la primera fuente de información con la que cuentan los microempresarios.

4.5 Análisis financiero

El proyecto de creación de un Centro de Capacitación es factible económicamente, ya que se recuperará la inversión y se obtendrá utilidad a partir del tercer año de funcionamiento, como queda demostrado en el siguiente análisis.

4.5.1 Activos Fijos

A continuación el detalle de activos fijos, estos bienes tangibles o intangibles, no se destinaran a la venta, y no se convierten en líquido a corto plazo, el detalle a continuación es imperioso para la puesta en marcha del centro de capacitación.

Tabla 17. *Equipos de Computación*

EQUIPOS COMPUTO					
Equipos de Computación	**Cant.**	**V.Unit**	**V.Tot**	**Dep. Mens**	**Dep. Anu**
Laptop HP Pavilion 15 Touch Core i7-8550U Quad Core OCTAVA GEN Turbo 4.0GHz	6	$400.00	$2,400.00	$66.66	$799.92
Proyector Led Infocus 1800 Lumens Portatil Vga Hdmi 1080p	4	$200.00	$800.00	$22.22	$266.67
Impresora multifunción Epson l380 sistema de tinta original	2	$250.00	$500.00	$13.89	$166.67
Equipo de Amplificacion	1	$500.00	$500.00	$13.89	$166.67
Total Equipos de Computación			**$4,200.00**	**$116.66**	**$1,399.92**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Tabla 18. *Muebles de Oficina*

Muebles de Oficina					
Muebles y Enseres	**Cant.**	**V.Unit**	**V.Tot**	**Dep.Mens**	**Dep.Anu**
Escritorio Ejecutivo con sillón	5	$180.00	$900.00	$7.50	$90.00
Escritorio L con sillón	1	$180.00	$180.00	$1.50	$18.00
Sillas modelo sillón Esperas	1	$150.00	$150.00	$1.25	$15.00
Archivadores metálicos negros 4 gavetas	2	$200.00	$400.00	$3.33	$40.00
Aire acondicionado 12000 btu	6	$300.00	$1,800.00	$15.00	$180.00
Sillas	46	$40.00	$1,840.00	$15.33	$184.00
Mesas	40	$50.00	$2,000.00	$16.67	$200.00
Dispensador de agua	2	$80.00	$160.00	$1.33	$16.00
Total de Muebles Oficina			**$7,430.00**	**$61.92**	**$743.00**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Tabla 19. *Equipos de Oficina*

Equipos de oficina					
Equipos de comunicación	**Cant.**	**V.Unit**	**V.Tot**	**Dep.Mens**	**Dep.Anu**
Celular	1	$320.00	$320.00	$2.67	$32.00
Teléfonos	2	$85.00	$170.00	$1.42	$17.00
Total de Equipos de Oficina			**$490.00**	**$4.08**	**$49.00**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Tabla 20. *Otros Activos*

Propiedad planta y equipo					
Propiedad planta y equipo	**Cant.**	**V.Unit**	**V.Tot**	**Dep.Mens**	**Dep.Anu**
Edificios	1	$85,000	$85,000.	$354.17	$4,250.00
adecuaciones de edificio	1	$2,000	$2,000	$8.33	$100.00
Otros activos			**$87,000**	**$362.50**	**$4,350.00**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Tabla 21. *Activos Diferidos*

ACTIVOS DIFERIDOS	
Software	$1,500.00
Gastos de patente	$1,000.00
	-
TOTAL	**$ 2,500.00**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Tabla 22. *Total Inversión*

Total de Adquisición de equipo de computación, muebles, materiales de oficina edificios	**$ 99,120.00**
TOTAL INVERSIÓN	**$ 139,182.08**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Tabla 23, *Amortización*

AMORTIZACIÓN		**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Activos Intangibles	$2,500	$500	$500	$500	$500	$500
	$0	$0	$0	$0	$0	$0
TOTAL AMORTIZACIÓN		**$500**	**$500**	**$500**	**$500**	**$500**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Tabla 24. *Total Depreciaciones*

Total Depreciación	**$ 545.16**	**$ 6,541.92**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Tabla 25. *Impuestos*

IMPUESTOS	
1,5 por Mil	$250.00
TASA HABILITACION	$40.00
Permiso Cuerpo Bombero	$200.00
2 X MIL Impuesto Universitario	$25.00
Súper Compañías	$150.00
Total	**$665.00**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

4.5.2 Gastos Fijos

Para el análisis financiero, es necesario que consideremos los gastos fijos, estos gastos no varían o lo harán levemente, se realizan de forma periódica y no tiene relación directa con el valor de ventas o factores externos.

Tabla 26. *Sueldos y Salarios*

SUELDOS Y SALARIOS (OPERARIOS-ADMINISTRATIVOS)								
Gastos Administrativos-VENTAS	**Cant.**	**Sueldo Mensual**	**Sueldo Anual**	**13 Sueldo**	**14 Sueldo**	**vacaciones**	**Aporte Patronal**	**Costo Anual**
Gerente General	1	$1,200	$14,400	$1,200	$340	$600	$1,749.60	$18,289.60
Asistente SAC	1	$500	$6,000	$500	$340	$250	$729.00	$7,819.00
Total de sueldos			-	-	-	-	-	$26,108.60

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Tabla 27. *Gastos Generales de la Operación*

Gastos Generales	**Mensual**	**Anual**
Energía	$200	$2,400
Teléfono	$45	$540
Telefonía Móvil	$85	$1,020
Agua	$20	$240
servicios de outsourcing	$400	$4,800
Internet	$41	$488
Total de Gastos	**$790.64**	**$9,487.68**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Tabla 28. *Útiles de Oficina*

Útiles de Oficinas	Cantidad	V.Unit	V.Mens	V.Anu
Talonario de facturas	3	$10.00	$30.00	$360.00
Resmas Hojas	20	$3.00	$60.00	$720.00
Esferograficos	150	$0.10	$15.00	$180.00
tinta para impresora	10	$8.00	$80.00	$960.00
Folders	30	$3.00	$90.00	$1,080.00
Carpetas para Archivar	30	$0.05	$1.50	$18.00
Grapadora	1	$4.00	$4.00	$48.00
Grapas	1	$0.85	$0.85	$10.20
Perforadora	1	$3.00	$3.00	$36.00
Clips	6	$0.30	$1.80	$21.60
Sobres	50	$0.02	$1.00	$12.00
Sobres Manilas	50	$0.10	$5.00	$60.00
Total de Suministros		**$32.42**	**$292.15**	**$3,505.80**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Tabla 29. *Gastos de Ventas*

Gastos de Ventas	Mensual	Anual
Publicidad	$ 80.00	$ 960.00
Total de Ventas	**$ 80.00**	**$ 960.00**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Tabla 30. *Total Capital Operacional*

Capital Operacional	Mensual	Anual
Total Capital Operacional	**$3,338.51**	**$ 40,062.08**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

El análisis de la información, nos permite definir el capital de trabajo, estos, son todos los recursos que requiere el centro de capacitación para poder operar.

Tabla 31. *Capital de Trabajo*

DESCRIPCIÓN	VALOR
Mano de Obra Indirecta	$26,108.60
Gastos Generales	$9,487.68
Suministros	$3,505.80
Gastos de ventas	$960.00
Capital Trabajo	**$40,062.08**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

4.5.3 Inversión

La inversión o patrimonio del proyecto, estará conformada por la participación de los socios en partes iguales, ya que se tomó la decisión de no incurrir a préstamos a instituciones financieras.

Tabla 32. *Valor de la Inversión*

TOTAL DE INVERSIÓN				
DESCRIPCIÓN	**VALOR**	**Recursos Propios**	**Préstamo**	**%**
Activos Fijos	$ 99,120.00	$ 99,120.00		71%
Capital de Trabajo	$ 40,062.08	$ 40,062.08		29%
TOTAL DE INVERSIÓN	$ 139,182.08	$139,182.08		100%
		100%	**0%**	

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Tabla 33. *Participación de Socios*

Participación de Socios		
SOCIOS	**Porcentual**	**Monetario**
SOCIO No.1	20%	$ 27,836.42
SOCIO No.2	20%	$ 27,836.42
SOCIO No.3	20%	$ 27,836.42
SOCIO No.4	20%	$ 27,836.42
SOCIO No.5	20%	$ 27,836.42
	100%	**$ 139,182.08**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

4.5.4 Proyección de Ventas

A continuación la proyección de ventas, se realiza con el objetivo de estimar la cantidad de ingresos que la empresa de capacitación espera percibir. Esta predicción nos ayudara a determinar la salud financiera del centro y las posibles tendencias a la baja o alza, para efectos de cálculo de considero un crecimiento del 5% anual en las ventas, y consideramos en la tabla para el cálculo, los dos horarios disponibles:

* FDS (Fines de Semana) * L-M-V (Lunes, Miércoles y Viernes)

Tabla 34. *Proyección de Ventas*

Años	Aulas	Cap.x aula	FDS	#Personas FDS al año	Precio capacitación	Total ventas capacitaciones FDS	L-M-V	#Personas L-M-V al año	Precio capacitación	Total ventas capacitaciones L-M-V	Ventas Totales
Año 1	4	10	12	480	$ 160.00	$ 76,800.00	12	480	$ 160	$ 76,800.00	$ 153,600.00
Año 2	4	10	12	480	$ 168.00	$ 80,640.00	12	480	$ 168	$ 80,640.00	$ 161,280.00
Año 3	4	10	12	480	$ 176.00	$ 84,480.00	12	480	$ 176	$ 84,480.00	$ 168,960.00
Año 4	4	10	12	480	$ 184.00	$ 88,320.00	12	480	$ 184	$ 88,320.00	$ 176,640.00
Año 5	4	10	12	480	$ 192.40	$ 92,352.00	12	480	$ 192.40	$ 92,352.00	$ 184,704.00

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

4.5.5 Proyección de Gastos

En gastos fijos existe un incremento desde el segundo año constante del 3%

Tabla 35. *Gastos Fijos Mensuales*

GASTOS FIJOS	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
MENSUALES	**Mes**	**Año**	**Mes**	**Año**	**Año**	**Mes**	**Mes**	**Año**	**Mes**	**Año**
Gastos Administrativos / Ventas	$2,175.72	$26,108.60	$2,290.63	$27,487.53	$2,479.97	$29,759.66	$2,600.69	$31,208.26	$2,727.44	$32,729.30
Gastos Generales	$790.64	$9,487.68	$814.36	$9,772.31	$838.79	$10,065.48	$863.95	$10,367.44	$889.87	$10,678.47
Gastos de Ventas	$ 80.00	$ 90.00	$ 82.40	$ 988.80	$ 84.87	$1,018.46	$ 87.42	$1,049.02	$ 90.04	$1,080.49
Suministros de Oficina	$ 292.15	$ 3,505.80	$ 300.91	$ 3,610.97	$ 309.94	$ 3,719.30	$ 319.24	$ 3,830.88	$ 328.82	$ 3,945.81
Depreciaciones	$ 545.16	$6,541.92	$ 545.16	$ 6,541.92	$ 545.16	$ 6,541.92	$ 428.50	$ 5,142.00	$ 428.50	$ 5,142.00
Amortización	$ 500.00	$ 6,000.00	$ 500.00	$ 6,000.00	$ 500.00	$ 6,000.00	$ 500.00	$ 6,000.00	$ 500.00	$ 6,000.00
Impuestos		$ 665.00	$ -	$ 698.25	$-	$ 733.16	$ -	$ 769.82	$ -	$ 808.31
Total Gastos Fijos Proyectados	**$4,383.67**	**$ 53,269.00**	**$4,533.46**	**$ 55,099.78**	**$4,758.74**	**$ 57,837.99**	**$4,799.80**	**$ 58,367.43**	**$4,964.67**	**$ 60,384.38**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

4.5.6 Proyección de sueldos

Se ha considerado para la siguiente proyección, un incremento constante del 5% anual, a partir del segundo año.

Tabla 36. *Proyección de Sueldos*

PROYECCION DE SUELDOS	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Gerente General	$ 18,289.60	$ 19,240.83	$ 20,844.68	$ 21,867.23	$ 22,940.90
Asistente SAC	$ 7,819.00	$ 8,246.70	$ 8,914.97	$ 9,341.03	$ 9,788.40
Total Sueldos Y Salarios	**$ 26,108.60**	**$ 27,487.53**	**$ 29,759.66**	**$ 31,208.26**	**$ 32,729.30**
Incremento		**5%**	**5%**	**5%**	**5%**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

4.6 Análisis de rentabilidad

A continuación, a partir de las proyecciones realizadas, procedemos a elaborar el análisis de rentabilidad del proyecto del Centro de Capacitación:

4.6.1 Asiento de apertura

A continuación tenemos el asiento de apertura, con el que el proyecto iniciaría el ejercicio económico, se procede a registrar las cuentas de balance y en este caso, no registramos cuentas de pasivo, ya que recordemos que el proyecto no tiene endeudamiento.

Tabla 37. A*siento de Apertura*

CAPACITAR T				
ASIENTO DE APERTURA				
		DEBE	HABER	V.I Flujo de caja
xxxxxxxxxxxxxxxxxxx 1 xxxxxxxxxxxxxxxx				
Efectivo/Caja		$ 139,182.08	$ 800.00	
Certificado de Integración Capital				
Aportes			$ 138,382.08	
Socio n°1	$ 27,676.42			
Socio n°2	$ 27,676.42			
Socio n°3	$ 27,676.42			
Socio n°4	$ 27,676.42			
Socio n°5	$ 27,676.42			
xxxxxxxxxxxxxxxxxxx 2 xxxxxxxxxxxxxxxxxx				
Equipos de Computación		$ 4,200.00		
Muebles y Enseres		$ 7,430.00		
Edificios y Adecuaciones		$ 87,000.00		
Equipos de oficina		$ 490.00		
Activos Diferidos		$ 2,500.00		
Efectivo / Caja			$ 101,620.00	**$ 37,562.08**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

4.6.2 Balance Inicial

Tabla 38. *Balance Inicial*

ACTIVOS			
ACTIVOS CORRIENTES			
Caja / Efectivos		$ 37,562.08	
			$ 37,562.08
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO			$99,120.00
Muebles y Enseres		$ 7,430.00	
Equipos de oficina		$ 490.00	
Equipos de Computación		$ 4,200.00	
Edificios y adecuaciones		$ 87,000.00	
ACTIVOS INTANGIBLES			$ 2,500.00
Activos diferidos		$ 2,500.00	
TOTAL ACTIVOS			**$ 139,182.08**
PASIVO			
		$ -	$ -
PATRIMONIO			$ 139,182.08
Certificado de Integración Capital		$ 800.00	
Aportes		$138,382.08	
socio n°1	$ 27,676.42		
socio n°2	$ 27,676.42		
socio n°3	$ 27,676.42		
socio n°4	$ 27,676.42		
socio n°5	$ 27,676.42		
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			**$ 139,182.08**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

4.6.3 Costo de venta

Para el siguiente análisis consideramos un incremento anual del 3%

4.6.3.1 Costos de Capacitaciones y certificados

Tabla 39. *Costo de Capacitaciones & Certificados*

	INSTRUCTORES			CERTIFICADOS		
	UN	**P.U**	**CT**	**UN**	**P.U**	**CT**
Ene	4	$ 1,000	$ 4,000	80	$ 0.15	$ 12
Feb.	4	$ 1,000	$ 4,000	80	$ 0.15	$ 12
Mar.	4	$ 1,000	$ 4,000	80	$ 0.15	$ 12
Abr.	4	$ 1,000	$ 4,000	80	$ 0.15	$ 12
May.	4	$ 1,000	$ 4,000	80	$ 0.15	$ 12
Jun.	4	$ 1,000	$ 4,000	80	$ 0.15	$ 12
Jul.	4	$ 1,000	$ 4,000	80	$ 0.15	$ 12
Ago.	4	$ 1,000	$ 4,000	80	$ 0.15	$ 12
Sep.	4	$ 1,000	$ 4,000	80	$ 0.15	$ 12
Oct.	4	$ 1,000	$ 4,000	80	$ 0.15	$ 12
Nov.	4	$ 1,000	$ 4,000	80	$ 0.15	$ 12
Dic.	4	$ 1,000	$ 4,000	80	$ 0.15	$ 12
Total Año 1			$ 48,000			$ 144

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

4.6.3.2 Costos proyectados de capacitación

Se considerará un incremento del 4% en el segundo año de operaciones, el 2% en el segundo y un 1% en el tercer y cuarto año.

Tabla 40. *Costos proyectados de capacitaciones*

COSTOS DEL CENTRO DE CAPACITACION MICROEMPRESARIAL					
	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
INSTRUCTORES	$ 48,000	$ 50,400	$ 52,920	$ 55,566	$ 58,344
CERTIFICADOS	$ 144	$ 151	$ 159	$ 167	$ 175
TOTAL	$ 48,144	$ 50,551	$ 53,079	$ 55,733	$ 58,519

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

4.6.4 Balance General Proyectado

Tabla 41. *Balance General Proyectado*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS					
ACTIVOS CORRIENTES	**$ 102,291.00**	**$151,021.42**	**$201,006.11**	**$253,273.91**	**$307,286.76**
Caja / Efectivos	$ 102,291.00	$151,021.42	$201,006.11	$253,273.91	$307,286.76
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	**$92,578.08**	**$86,036.16**	**$79,494.24**	**$74,352.24**	**$69,210.24**
Equipos de Oficina	$ 490.00	$ 490.00	$ 490.00	$ 490.00	$ 490.00
Equipo de Computación	$ 4,200.00	$ 4,200.00	$ 4,200.00	$ 4,200.00	$ 4,200.00
Muebles y enseres	$7,430.00	$ 7,430.00	$7,430.00	$7,430.00	$7,430.00
Edificios	$ 85,000.00	$ 85,000.00	$ 85,000.00	$85,000.00	$ 85,000.00
Adecuaciones	$ 2,000.00	$ 2,000.00	$ 2,000.00	$ 2,000.00	$ 2,000.00
(-) Depreciaciones	$ (6,541.92)	$(13,083.84)	$(19,625.76)	$(24,767.76)	$(29,909.76)
ACTIVOS INTANGIBLES	**$ 2,000.00**	**$ 1,500.00**	**$ 1,000.00**	**$500.00**	**$ -**
Activos intangibles	$ 2,500.00	$ 2,500.00	$2,500.00	$ 2,500.00	$ 2,500.00
Amortizaciones	$ (500.00)	$(1,000.00)	$(1,500.00)	$(2,000.00)	$(2,500.00)
TOTAL ACTIVOS	**$196,869.08**	**$ 238,557.58**	**$281,500.35**	**$328,126.15**	**$376,497.00**
PASIVO	**$19,440.52**	**$ 20,600.48**	**$ 21,414.08**	**$22,929.44**	**$ 24,028.20**
IR por pagar	$10,787.47	$ 11,431.13	$11,882.59	$12,723.46	$ 13,333.15
Participación a empleados por Pagar	$8,653.05	$ 9,169.35	$9,531.49	$ 10,205.98	$ 10,695.04
PATRIMONIO	**$177,428.56**	**$ 217,957.10**	**$260,086.28**	**$305,196.71**	**$352,468.80**
Capital Social	$800.00	$ 800.00	$800.00	$800.00	$800.00
Aportes	$138,382.08	$ 138,382.08	$138,382.08	$138,382.08	$138,382.08
Utilidad-perdida del Ejercicio	$38,246.48	$ 40,528.54	$ 42,129.18	$ 45,110.44	$ 47,272.09
Utilidades no distribuidas		$ 38,246.48	$78,775.02	$120,904.20	$166,014.63
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**$ 196,869.08**	**$ 238,557.58**	**$281,500.35**	**$328,126.15**	**$376,497.00**
Diferencias ajustables	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

4.6.5 Estado de Resultados proyectado

Tabla 42. *Estado de Resultados Proyectado*

CAPACITAR T					
ESTADO DE PÉRDIDAS o GANANCIAS					
	Año 1	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
VENTAS(+)	$153,600.00	$161,280.00	$168,960.00	$176,640.00	$ 184,704.00
COSTOS VENTAS(-)	$48,144.00	$ 50,551.20	$53,078.76	$ 55,732.70	$ 58,519.33
Utilidad Bruta=	**$105,456.00**	**$ 110,728.80**	**$115,881.24**	**$ 120,907.30**	**$ 126,184.67**
Sueldos y Salarios(-)	$26,108.60	$ 27,487.53	$29,759.66	$ 31,208.26	$ 32,729.30
Gastos Generales(-)	$ 9,487.68	$ 9,772.31	$ 10,065.48	$ 10,367.44	$ 10,678.47
Gastos de Ventas(-)	$ 960.00	$ 988.80	$1,018.46	$ 1,049.02	$ 1,080.49
Suministros de Oficina(-)	$ 3,505.80	$ 3,610.97	$ 3,719.30	$ 3,830.88	$ 3,945.81
Depreciaciones(-)	$ 6,541.92	$ 6,541.92	$ 6,541.92	$ 5,142.00	$ 5,142.00
Amortización(-)	$ 500.00	$ 500.00	$ 500.00	$ 500.00	$ 500.00
Impuestos(-)	$ 665.00	$ 698.25	$ 733.16	$ 769.82	$ 808.31
Total Gastos=	**$ 47,769.00**	**$ 49,599.78**	**$ 52,337.99**	**$ 52,867.43**	**$ 54,884.38**
Utilidad antes de participación de trabajadores=	**$57,687.00**	**$ 61,129.02**	**$ 63,543.25**	**$ 68,039.87**	**$ 71,300.29**
15% Participación Empleados(-)	$ 8,653.05	$ 9,169.35	$9,531.49	$ 10,205.98	$ 10,695.04
Utilidad antes Impuesto=	**$ 49,033.95**	**$ 51,959.66**	**$54,011.77**	**$ 57,833.89**	**$ 60,605.24**
22% Impuesto a la Renta(-)	$ 10,787.47	$ 11,431.13	$ 11,882.59	$ 12,723.46	$ 13,333.15
utilidad neta proyectada=	**$38,246.48**	**$ 40,528.54**	**$42,129.18**	**$ 45,110.44**	**$ 47,272.09**
Gasto de depreciación (+)	$ 6,541.92	$ 6,541.92	$ 6,541.92	$ 5,142.00	$ 5,142.00
Gasto de amortización (+)	$ 500.00	$ 500.00	$ 500.00	$ 500.00	$ 500.00
FLUJO OPERACIONAL=	**$ 45,288.40**	**$ 47,570.46**	**$49,171.10**	**$ 50,752.44**	**$ 52,914.09**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

4.6.6 Flujo de Caja proyectado

Tabla 43. *Flujo de Caja Proyectado*

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

INGRESOS	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
SALDO INICIAL		$ 37,562.08	$ 102,291.00	$ 151,021.42	$ 201,006.11	$ 253,273.91
VENTAS		$ 153,600.00	$ 161,280.00	$ 168,960.00	$ 176,640.00	$ 184,704.00
TOTAL INGRESOS		**$ 191,162.08**	**$ 263,571.00**	**$ 319,981.42**	**$ 377,646.11**	**$ 437,977.91**
EGRESOS						
Costos de Ventas		$ 48,144.00	$ 50,551.20	$ 53,078.76	$ 55,732.70	$ 58,519.33
Sueldos y salarios		$ 26,108.60	$ 27,487.53	$ 29,759.66	$ 31,208.26	$ 32,729.30
Gastos Generales		$ 9,487.68	$ 9,772.31	$ 10,065.48	$ 10,367.44	$ 10,678.47
Gastos Ventas		$ 960.00	$ 988.80	$ 1,018.46	$ 1,049.02	$ 1,080.49
Suministros Oficinas		$ 3,505.80	$ 3,610.97	$ 3,719.30	$ 3,830.88	$ 3,945.81
Impuestos		$ 665.00	$ 698.25	$ 733.16	$ 769.82	$ 808.31
15% Participación Empleados			$ 8,653.05	$ 9,169.35	$ 9,531.49	$ 10,205.98
22% Impuesto Renta			$ 10,787.47	$ 11,431.13	$ 11,882.59	$ 12,723.46
TOTAL EGRESOS		**$ 88,871.08**	**$ 112,549.58**	**$ 118,975.30**	**$ 124,372.20**	**$ 130,691.15**
EGRESOS TOTALES		**$ 108,311.60**	**$ 113,709.54**	**$ 119,788.90**	**$ 125,887.56**	**$ 131,789.91**
FLUJOS DE EFECTIVO PARA TIR		**$ 45,288.40**	**$ 47,570.46**	**$ 49,171.10**	**$ 50,752.44**	**$ 52,914.09**
FLUJOS ACUMULADOS	**$(139,182.08)**	**$ 102,291.00**	**$ 151,021.42**	**$ 201,006.11**	**$ 253,273.91**	**$ 307,286.76**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

4.6.7 Análisis de relación costo vulnerabilidad

A continuación realizaremos el cálculo y proyección de relación costo Vulnerabilidad.

Tabla 44. *PE Proyectado*

CAPACITAR T					
ANÁLISIS DE RELACION COSTO-VULNERAVILIDAD					
Detalle	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Costo fijo	$ 53,269.00	$ 55,099.78	$ 57,837.99	$ 58,367.43	$ 60,384.38
Costo variable	$ 48,144.00	$ 50,551.20	$ 53,078.76	$ 55,732.70	$ 58,519.33
Ventas totales	$ 153,600.00	$ 161,280.00	$ 168,960.00	$ 176,640.00	$ 184,704.00
Unidades Producidas	960	960	960	960	960

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Para la obtención del punto de Equilibrio en dólares, utilizaremos la siguiente formula:

FÓRMULA P.E.$		
P.E.$=	Costos fijos	
	1-	Costos variables / ventas totales
Ventas Totales -Costos variables		

El resultado obtenido a continuación, se interpreta como las ventas necesarias para que la empresa opere sin pérdidas ni ganancias, si las ventas del negocio están por debajo de esta cantidad la empresa genera pérdidas y por arriba de la cifra son utilidades para la empresa.

Tabla 45. *Punto de Equilibrio en Dólares*

Punto Equilibrio $					
Detalle	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
P.E .$	$77,587.98	$ 80,254.58	$ 84,330.35	$ 85,272.13	$ 88,388.21

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Para la obtención del punto de equilibrio porcentual, utilizaremos la siguiente formula:

FÓRMULA P.E.%		
P.E.%=	Costos fijos / Ventas totales-Costos variables	X 100

En la siguiente tabla podemos observar el porcentaje que resulta con los datos manejados, indica que de las ventas totales, el 51% es empleado para el pago de los costos fijos y variables y el 49% se destina al pago de los costos variables.

Tabla 46. *Punto de Equilibrio porcentual*

Punto Equilibrio %					
Detalle	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
P.E. %	51%	50%	50%	48%	48%

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Procedemos a la obtención del PE en unidades, para lo cual aplicaremos la siguiente formula:

FORMULA P.E.U	
P.E.U.=	Costos fijos x Unidades producidas / Ventas Totales -Costos variables

Como podemos observar en la siguiente tabla, para que la empresa esté en un punto en donde no existan pérdidas ni ganancias, se deberán capacitar a 485 personas, considerando que conforme aumenten las personas capacitadas, la utilidad se incrementará, Por lo tanto el resultado indicará el número de personas a capacitar.

Tabla 47. *Punto de Equilibrio en Unidades*

Punto de Equilibrio Unidades					
Detalle	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
P.E.U.=	485	478	479	463	459

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

A partir de los datos obtenidos, procedemos a la graficar el punto de equilibro del centro de capacitación.

Tabla 48. *Datos para obtener PE*

DATOS		
PRECIO DE VTA CAPACITACIONES	$	160.00
PERSONAS CAPACITADAS		960
INGRESO TOTAL		153,600
COSTO FIJO TOTAL		53,269.00
COSTO VARIABLE TOTAL(CVT)		48,144.00
COSTO VARIABLE UNITARIO=CTV/N° UNIDADES VENDIDAS		$ 50.15
CANTIDAD DE EQUILIBRIO CFT/(P-CVU)		**484.92**
VALOR MONETARIO DE EQUILIBRIO	**$**	**77,587.98**

Elaborado: Pintado Barros J. (2018)

4.6.3 Gráfico del punto de equilibrio

Tabla 49. *Punto de equilibro*

A	B	C=A*B	D	E	F=B*E	C+D+F
VVU	**CANT**	**INGRESO TOTAL**	**COSTOS FIJOS**	**COSTO V UNITA**	**COSTO DE VENTA TOTAL**	**COSTO TOTAL**
$ 160.00	-	$ -	$ 53,269.00	$ 50.15	$ -	$ 53,269.00
$ 160.00	485	$ 77,587.98	$ 53,269.00	$ 50.15	$ 24,318.98	$ 77,587.98
$ 160.00	960	$ 153,600.00	$ 53,269.00	$ 50.15	$ 48,144.00	$ 101,413.00

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

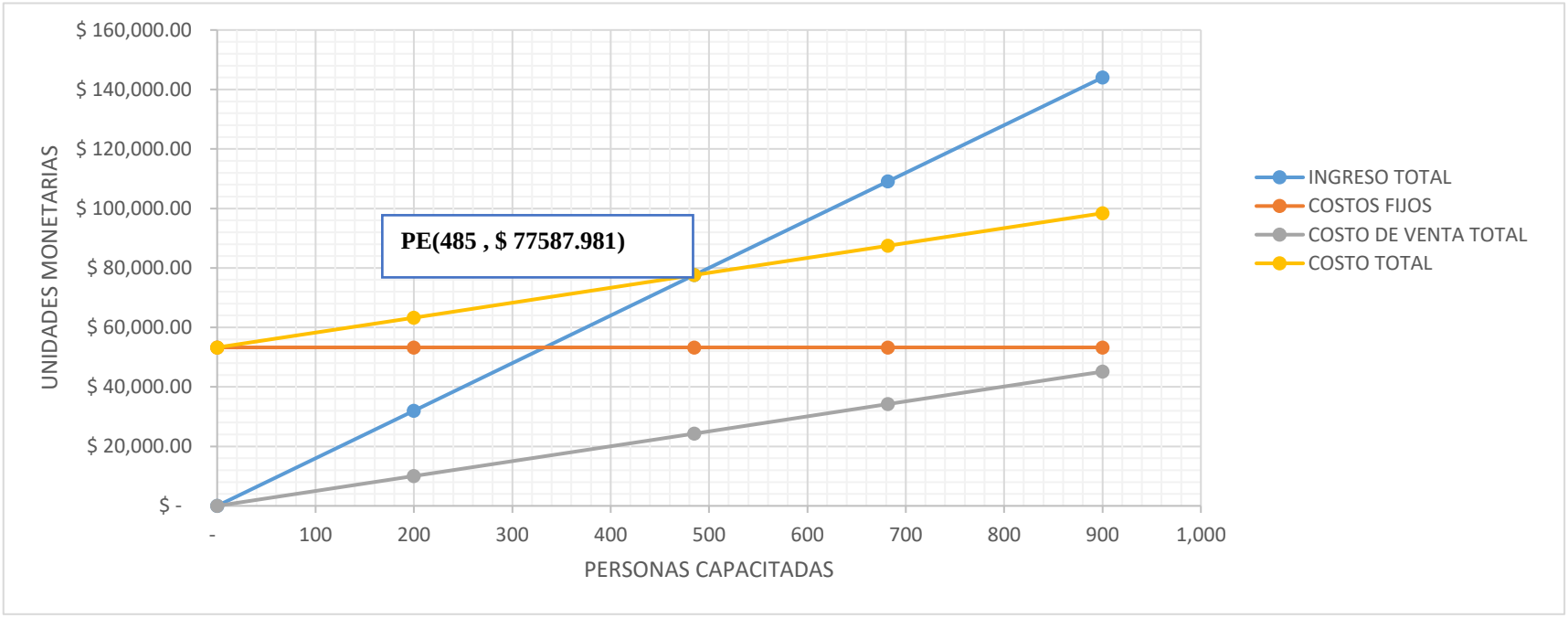


Gráfico 13, Gráfico de punto de equilibrio
Elaborador por: Pintado, J. (2018)

4.6.4 Ratios Financieros

Flujo Neto de Efectivo Proyectado: La siguiente tabla describe los ingresos y los gastos del efectivo en el lapso de un período de tiempo, Si el gasto resulta menor que los ingresos el flujo será efectivo y el patrimonio incrementara, si por el contrario, el gasto supera los ingresos, estaremos afectando dicho patrimonio, como podemos ver, nuestro flujo es positivo.

Tabla 50. *Flujo Neto de Efectivo*

FLUJO NETO DE EFECTIVO								
			Inversiones para el proyecto			Valor de Rescate		
Año	**Ingresos totales***	**Egresos totales**	**Fija**	**Diferida**	**Cap de trab.**	**Valor Residual**	**Recup. De Cap. De Trab.**	**Flujo Neto de Efectivo**
Año0			$ 99,120.00		$40,062.08			$ (139,182.08)
Año1	$ 153,600.00	$ 108,311.60		-				$ 45,288.40
Año2	$ 161,280.00	$ 113,709.54						$ 47,570.46
Año3	$ 168,960.00	$ 119,788.90						$ 49,171.10
Año4	$ 176,640.00	$ 125,887.56						$ 50,752.44
Año5	$ 184,704.00	$ 131,789.91					$ -	$ 52,914.09

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Tasa de descuento: Calculamos la Tasa de descuento, esta se puede definir como el inverso de la tasa de interés, esta tasa es el coste de capital que se aplica para establecer el valor presente de un pago futuro, en conclusión nos indica cuánto vale ahora el dinero de una fecha futura, La tasa de descuento de rentabilidad mínima exigida por este proyecto y que nos permitirá recuperar la Inversión inicial, cubrir los costos efectivos de producción y obtener beneficios es de 13.84%

Tabla 51. *Cálculo de Tasa de descuento*

Indicador	TMAR	Fuente	Descripción
Riesgo País	5.50%	Banco Central del Ecuador	tasa libre riesgo
Rf	0.64%	Ministerio de Economía y Finanzas	Sensibilidad entre el rendimiento del activo con respecto a movimientos del mercado
B	0.90%	Reserva Federal	Rentabilidad del mercado
Rm	6.8%	Damodaran.com	Rentabilidad exigida por parte del accionista
Ri	13.84%	Yahoo Finance	Tasa libre riesgo
	Ri= Rf + B (Rm-Rf)+RIESGO PAIS		

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

A partir del flujo de caja proyectado y la tasa de descuento obtenida, procedemos a calcular los siguientes índices del proyecto:

VAN: El Valor Actual Neto, Este indicador nos representa el valor del dinero actual que va a reportar el proyecto en el futuro, a una tasa de interés y un periodo definido.

TIR: La TIR mostrará la tasa de interés máxima a la que puede obtener préstamos para el proyecto, para no incurrir en un fracaso financiero.

B/C: nos muestra la relación entre el costo y beneficio, representa la cantidad de dinero actualizado que tendrá el proyecto por cada unidad monetaria que se haya invertido.

Tabla 52. *Cálculo del VAN, R B/C y TIR*

Año De Operación	Costos Totales ($)	Beneficios Totales ($)	Factor de actualización 13.8%	Costos Actualizados ($)	Beneficios actualizados ($)	Flujo neto de Efectivo act. ($)
Año 0	$ 139,182.08	$ -	1.000	$ 139,182.08	$ -	$ (139,182.08)
Año 1	$ 108,311.60	$ 153,600.00	0.878	$ 95,143.71	$ 134,926.21	$ 39,782.50
Año 2	$ 113,709.54	$ 161,280.00	0.772	$ 87,741.92	$ 124,448.81	$ 36,706.89
Año 3	$ 119,788.90	$ 168,960.00	0.678	$ 81,195.49	$ 114,524.72	$ 33,329.23
Año 4	$ 125,887.56	$ 176,640.00	0.595	$ 74,955.46	$ 105,174.27	$ 30,218.81
Año 5	$ 131,789.91	$ 184,704.00	0.523	$ 68,929.91	$ 96,605.50	$ 27,675.59
	$ 606,879.69	**$ 845,184.00**		**$ 547,148.58**	**$ 575,679.51**	**$ 28,530.94**

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

El resumen del análisis financiero nos da los siguientes resultados con:

VAN=	**28,530.94**	**Se acepta**
TIR =	**21.83%**	**Se acepta**
B/C =	**1.05**	**Se acepta**

Por lo que se confirma la viabilidad y eficiencia del proyecto de creación de un centro de capacitación en el sector norte del cantón Duran.

En la siguiente tabla, conoceremos el Pay-back o periodo de recuperación de inversión con desembolso de $ 139.182,08 Dólares que durante cinco años recibirá, los flujos anuales, que se descontarán a un costo de capital del 13,84%, dando como resultado que la inversión será recuperada en dos (2) años y 346 días.

A través del Pay Back que puede definirse como un método estático para evaluar una inversión, se determinara el plazo requerido de recuperación del capital inicial de la inversión.

Tabla 53. *Pay Back*

A	$ 139,182.08													
K	0.1384%													
n	5													
								PAY-BACK						
r	**CFr**	**Vo,r**	**Sumatoria**	**Diferencia**	**PAY-BACK EN:**									
					días completos	**años**	**días**	**semanas completas**	**años**	**semanas**	**meses completos**	**años**	**meses**	
1	$ 45,288.40	$ 45,225.81	$ 45,225.81	$ 93,956.27	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
2	$ 47,570.46	$ 47,439.06	$ 92,664.86	$ 46,517.22	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
3	$ 49,171.10	$ 48,967.50	$ 141,632.37	$ (2,450.29)	1,076.74	2	346.74	153.40	2	49.40	35.40	2	11.40	
4	$ 50,752.44	$ 50,472.44	$ 192,104.81	$ (52,922.73)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
5	$ 52,914.09	$ 52,549.44	$ 244,654.25	$ (105,472.17)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos de la investigación realizada, permite al autor del presente trabajo, demostrar, que el objetivo planteado está alineada a la realidad de los habitantes del sector norte del cantón Duran, la capacitación generara un incremento en las posibilidades de los habitantes del sector, respecto al manejo de sus negocios, ya que existe un contingente humano, interesado, el cual podrá obtener conocimientos y desarrollar aptitudes para enfrentar nuevos desafíos.

Así también, apoyados en el análisis del marco teórico referencial, quedo demostrada la importancia de las microempresas y su impacto económico, así como también quedas evidenciada, la necesidad de la capacitación, como generador de desarrollo de estos negocios y a futuros emprendedores, contando con la participación de entidades tanto públicas como privadas, basado en la responsabilidad social con el sector donde realizan sus actividades.

Tomando como base en que el 100% de los encuestados coincide en la necesidad de capacitarse, y verbalizan el interés de formalizar sus negocios y obtener habilidades para la toma de decisiones y direccionar sus negocios, y esto a su vez genere un efecto positivo en la rentabilidad y crecimiento del negocio del emprendedor.

Existen muchos beneficios en la creación de este centro de capacitación en el sector norte del Cantón Duran, pero entre los principales está en que los habitantes del sector, estarán mejor capacitados para manejar sus negocios de forma eficiente, creando así más plazas de trabajo, esto colabora directamente con el mejoramiento de calidad de vida de estos nuevos empleados e impacta positivamente en reducir problemas sociales como la mendicidad o delincuencia que son de impacto en este sector.

RECOMENDACIONES

La buena administración del Centro de Capacitación es muy importante, porque de ello dependerá que cumpla con objetivos y se posicione en el mercado. La actualización permanente de los conocimientos del personal del Centro de Capacitación es vital para el buen funcionamiento y la buena imagen de la misma.

El análisis de los resultados, evidencia una realidad social, que a pesar de ser latente, tanto el estado, como instituciones de tipo públicas y privadas, no han hecho nada para corregir y cubrir las necesidades de microempresarios, que presentan interés, deseos de superación, deseos de aprender y mejorar su negocio, sin considerar la importancia de este segmento y su aporte a la economía.

Los cursos impartidos deben ofrecer conocimiento y herramientas que les permita a los microempresarios, desarrollar y mejorar múltiples habilidades para crear manejar, y consolidar su microempresa de manera eficiente, es por esto, que se debe impulsar la importancia principalmente de los cursos de Administración, Impuestos y ventas.

Los antecedentes, nos muestran la necesidad de un centro de capacitación, este debe brindar formación clara, práctica y actual, y las herramientas para tomar mejores decisiones respecto a sus negocios, realicen acuerdos con sus socios comerciales, en el lugar y en el momento correcto, por ser microempresarios correctamente capacitados.

Con base en lo expuesto, concluyo que los objetivos planteados pueden cumplirse; por lo que la factibilidad del proyecto es viable.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alecoy, T. (2011). *Las culturas exitosas forjan prosperidad económica desde la concepción del individuo.* Santiago de Chile: Tirso José Alecoy.

Arguello, A. (2015). Las Pyme y su aporte al empleo nacional. *Gestión*, 44-46.

Asamblea Nacional. (2010). *COPCI.* Quito: Editora Nacional.

Asamblea Nacional Constituyente. (2008). *Constitución de la República del Ecuador.* Quito: Editora Nacional.

Banco Interamericano de Desarrollo. (9 de 2006). *https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-la-microempresa-en-ecuador-perspectivas-desafios-y-lineamientos-de-apoyo-9-2006.pdf.* Obtenido de https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-la-microempresa-en-ecuador-perspectivas-desafios-y-lineamientos-de-apoyo-9-2006.pdf

Banco Interamericano de Desarrollo. (09 de 2006). *La Microempresa en Ecuador.* Obtenido de https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-la-microempresa-en-ecuador-perspectivas-desafios-y-lineamientos-de-apoyo-9-2006.pdf

Banco Interamericano de Desarrollo. (2007). *La Microempresa en Ecuador.* Obtenido de https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-es-documento-la-microempresa-en-ecuador-perspectivas-desafios-y-lineamientos-de-apoyo-9-2006.pdf

Barbazán, C., & Sendra, J. (2012). *Apoyo domiciliario y alimentación familiar: El asistente como eje central en la gestión y mantenimiento del hogar del dependiente.* Vigo: Ideaspropias Editorial.

Barradas, M. (2014). *Seguimiento de Egresados: Una excelente estrategia para garantizar una educación de calidad.* Bloomington: Palibrio.

Bastos, A. (2010). *Implantación de Productos y servicios.* Madrid: Ideaspropias.

Batalla, D. (24 de 10 de 2012). *Nociones de economía y empresa*. Recuperado el 2018, de El fordismo, la producción en cadena que puso en marcha Henry Ford: https://nocionesdeeconomiayempresa.wordpress.com/2012/10/24/el-fordismo-la-produccion-en-cadena-que-puso-en-marcha-henry-ford/

Bohigues, I. (2014). *Ámbito sociolingüístico* . Madrid: Paraninfo.

Borunda, R., Cepeda, J., Salas, F., & Medrano, V. (2013). *Desarrollo y Competitividad de los Sectores Económicos en México.* México, D.F.: Centro de Investigaciones Sociales.

CEPAL. (2018). *Repositorio del CEPAL*. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf

Christensen, C. (2014). *Guía del Innovador para crecer: Cómo aplicar la innovación disruptiva.* Madrid: Grupo Planeta Spain.

Código orgánico de la economía social de los conocimientos, creatividad e innovación. (9 de 12 de 2016). *Secretaria de eduacación superior.* Obtenido de https://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec075es.pdf

Código Orgánico de Organización Territorial. (2010).

Coggle. (2015). *Definición de dinero.* Obtenido de https://coggle.it/diagram/WNHs1g97JgABWGL4/t/preciocantidad-de-la-adquisici%C3%B3n-o-uso-de-un-bien-o-servicio

Comunidad Andina de Naciones. (21 de 08 de 2009). *Resolución 1260*. Recuperado el 2018, de http://www.comunidadandina.org/StaticFiles/DocOf/RESO1260.pdf

Congreso Nacional. (2004). *Ley Forestal y de Conservación de Áreas naturales y vida silvestre.* Quito: Editora Nacional.

Constitucion de la Republica del Ecuador. (2008).

Cruelles, J. (2012). *Productividad e Incentivos: Cómo hacer que los tiempos de fabricación se cumplan.* Barcelona: Marcombo.

Cruz, L., & Cruz, V. (17 de Abril de 2010). *Repositorio Escuela Politécnica Nacional.* Recuperado el 23 de Septiembre de 2015, de Repositorio Escuela Politécnica Nacional: https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CCEQFjABahUKEwjvwOy4lJPIAhWFF5AKHUAyBFA&url=http%3A%2F%2Fbibdigital.epn.edu.ec%2Fbitstream%2F15000%2F388%2F1%2FCD-0795.pdf&usg=AFQjCNHr5JIvEUFu2GkrhscjbJ-tStFQQA&sig2=a

Deymur, B. (1998).

Deymur, B. (1998).

Diario El Universo. (02 de 2019). *Mi pymes.* Obtenido de https://www.eluniverso.com/noticias/2019/06/27/nota/7396308/mipymes-representan-99-negocios-pais

El Telégrafo. (26 de Mayo de 2012). $180 millones venden al año los artesanos de muebles. *El Telégrafo*, pág. 9.

Fernández, R. (2010). *La mejora de la productividad en la pequeña y mediana empresa.* Alicante: ECU.

Fernández, R. (2010). *La productividad y el riesgo psicosocial o derivado de la organización del trabajo* . Alicante : ECU.

Fernández, R. (2011). *La dimensión económica del desarrollo sostenible.* Alicante: Editorial Club Universitario.

FORLAC. (2014). *OIT*. Obtenido de http://guia.oitcinterfor.org/contexto/abanico-beneficios

Gan, F., & Gaspar, B. (2007). *Manual de Recursos Humanos: 10 programas para la gestión y el desarrollo del Factor Humano en las organizaciones actuales.* Barcelona: Editorial UOC .

Google Maps. (8 de Abril de 2015). *Google*. Obtenido de Google: https://maps.google.com.ec

Griffin, R. (2011). *Administración.* Boston: Cengage Learning.

Guerrero, R. (2014). *Técnicas elementales de servicio* . Madrid: Paraninfo.

Haden, J. (2008). *El diccionario completo de términos de bienes raíces explicados en forma simple: lo que los inversores inteligentes necesitan saber* . Florida: Atlantic Publishing Group .

Hernández, R. (1991). *Metodología de la Investigación.* México: Mc Graw Hill.

Iglesias, M. (2011). *Elaboración de soluciones constructivas y preparación de muebles.* Madrid: Ministerio de Educación, Cultura y Deportes.

INEC. (2010). *Censo Nacional Economico*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-nacional-economico/

INEC. (2011). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de Resultados provinciales: https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/guayas.pdf

INEC. (12 de Diciembre de 2011). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico: http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=112&Itemid=90&

INEC. (28 de Julio de 2015). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.* Obtenido de Ecuador en cifras: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Infografias/asi_esGuayaquil_cifra_a_cifra.pdf

Instituto Nacional de Estadisticas y censos. (2011). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/guayas.pdf

Joachimsthaler, E. (2008). *Ver lo evidente: Cómo definir y ejecutar la futura estrategia de crecimiento en su empresa.* Barcelona: Ediciones Deusto .

Kotler, P. (1989). *Mercadotecnia* (Vol. 1). Mexico: Prentice-Hall Hispanoamerica S.A. Recuperado el 2019

Krugman, P., & Wells, R. (2007). *Macroeconomía: Introducción a la economía; Versión española traducida por Gotzone Pérez Apilanez; revisada por José Ramón de Espínola.* Bercelona: Reverté.

Leiceaga, C., Carrillo, F., & Hernández, Á. (2012). *Economía 1° Bachillerato.* San Sebastián: Editorial Donostiarra.

Ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario. (2011).

Llamas, C. (2009). *MARKETING Y GESTIÓN DE LA CALIDAD TURÍSTICA.* Madrid: Liber Factory .

Longenecker, J., Petty, W., Palich, L., & Hoy, F. (2012). *Administracion de Pequeñas Empresas: Lanzamiento y Crecimiento de iniciativas de emprendimiento.* México, D.F.: Cengage Learning.

Lopez, J. (2013). *+Productividad.* Bloomington: Palibrio.

Macías, G., & Parada, L. (2013). *Mujeres, su participación económica en la sociedad.* Guadalajara: Universidad de Guadalajara.

Martínez, I. (2005). *La comunicación en el punto de venta: estrategias de comunicación en el comercio real y online* . Madrid: Esic .

Merino, E. (2014). El Cambio de la Matriz Productiva. *Buen Viaje*, 10.

Ministerio de Industrias. (06 de 2018). *Ecuador cuenta con 33 centros de desarrollo empresarial.* Obtenido de https://www.industrias.gob.ec/ecuador-cuenta-con-33-centros-de-desarrollo-empresarial/

Miranda, A., Zambrano, M., & Yaguana, J. (26 de Julio de 2009). *Dspace Espol.* Recuperado el 23 de Septiembre de 2015, de Dspace Espol: https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/10675/1/D-39734.pdf

Montero, C. (2005). *Estrategias Para Facilitar la Inserción Laboral a Personas Con Discapacidad.* San José: EUNED.

Mora, J. (Jorge Mora). *Los libros, aporte bibliográfico, las bellas artes e investigaciones históricas.* Nariño: Pasto.

Morales, R. (2013). *MF1330_1: Limpieza doméstica.* Málaga: INNOVA.

Nava, H., & Finol, T. (1993). *Procesos y productos en la Investigación Documental.* Mexico: Mc Graw Hill.

Nutsch, W. (2000). *Tecnología de la madera y del mueble.* Barcelona: Reverté.

OCDE. (2014). *Colombia: La implementación del buen gobierno.* Paris: OECD Publishing.

OIT. (2008). *Calificaciones para la mejora de la productividad el crecimiento del empleo y el desarrollo* . Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo .

Olavarria, M. (2005). *Pobreza, crecimiento económico y políticas sociales.* Santiago de Chile: Editorial Universitaria.

Palan, C. (17 de 01 de 2018). Estudio de Inclusion Financiera en Ecuador 2017. Obtenido de http://www.rfr.org.ec/index.php/comunicacion/2018-01-17-18-07-35.html

Palan, C. (17 de 01 de 2018). *Estudio de Inclusion Financiera en Ecuador 2017.* Obtenido de Red de instituciones financieras de desarrollo: http://www.rfr.org.ec/index.php/comunicacion/2018-01-17-18-07-35.html

Peralta, N. (24 de Septiembre de 2010). *Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar.* Recuperado el 23 de Septiembre de 2015, de Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar: http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2695/1/T0878-MT-Peralta-Industria%20maderera.pdf

Perdigones, J. (2011). *MF0996_1: Limpieza del mobiliario interior.* Málaga: INNOVA.

Perdomo, O. (2012). *¡Abre tu negocio... y vivirás en abundancia!* Bloomington: Palibrio.

Pérez, J., & Gardey, A. (2012). *Definiciones.* Obtenido de https://definicion.de/competencia/

Plan Nacional de desarrollo - Toda una vida. (2017-2021).

Plusvalia.com. (2018). *Casa mitula medium*. Obtenido de https://www.plusvalia.com/propiedades/se-vende-casa-rentera-en-duran-d.-perez-54214257.html?utm_source=casas.mitula.ec&utm_medium=referral

Puig-Durán, J. (2011). *Certificación y modelos de calidad en hostelería y restauración.* Madrid: Diaz de Santos.

Quimbiulco, C. (3 de Marzo de 2012). *Dspace Universidad Central del Ecuador.* Recuperado el 23 de Septiembre de 2015, de Dspace Universidad Central del Ecuador: http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/903/1/T-UCE-0003-51.pdf

Repullo, J. (2006). *Sistemas y servicios sanitarios: Manuales de Dirección Médica y Gestión Clínica.* Madrid: Ediciones Días de Santos.

Risco, L. (2013). *Economía de la empresa: Prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años.* Bloomington: Palibrio.

Rodríguez, R. (2014). *Técnicas de tapizado de mobiliario: TCPF0209. Operaciones auxiliares de tapizado de mobiliario y mural* . Madrid: IC Editorial .

Ruano, C., & Sánchez, M. (2014). *UF0083: Diseño de Productos y servicios turísticos locales.* Málaga: IC Editorial.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2012). *Transformación de la Matriz Productiva: Revolución productiva a través del conocimiento y el talento humano.* Quito : SENPLADES .

Secretaría Técnica de Capacitación Profesional SETEC. (2018). *SETEC*. Obtenido de http://www.setec.gob.ec/

Secretaría Técnica del Sistema Nacional de Cualificaciones Profesionales SETEC. (09 de 09 de 2019). *Norma Técnica de Operadores de Capacitación.* Obtenido de http://www.cualificaciones.gob.ec/wp-content/uploads/2016/03/Norma-Te%CC%81cnica-de-Calificacio%CC%81n-de-Operadores-de-Capacitacio%CC%81n.pdf

Sescovich, S. (2009). *La gestión de personas: un instrumento para humanizar el trabajo.* Madrid: Libros en Red.

Soto, E., Valenzuela, P., & Vergara, H. (2003). *Evaluación del impacto de la capacitación en la productividad.* Santiago de Chile : FUNDES.

Stadler, C. (2007). The 4 principles of enduring success. *Harvard business review*, 62-77.

Stanton, W., Etzel, M., & Bruce, W. (1992). *Fundamentos de Marketing.* Mexico: Mc.Graw-Hill.

Torres, L., & Díaz, J. (2010). Organizaciones basadas en Inteligencia: Aproximación a una realidad empresarial del Siglo XXI. *Revista Científica Teorías, Enfoques y Aplicaciones en las Ciencias Sociales, 3*(5), 117-127.

Valle, A. (1991). *Productividad: Las visiones neoclásica y marxista.* México, D.F. : UNAM.

Wright, P., Dunford, B., & Snell, S. (2001). Human resources and the resource based view for the firm. *Journal of management, 27*(6), 701-721.

Zapata, B. (07 de 2018). *Créditos emprendedores pymes.* Obtenido de Diario El Universo: https://www.eluniverso.com/noticias/2018/07/03/nota/6840290/creditos-emprendedores-pymes-ecuador

ANEXOS

Anexo 1. *Encuesta*

ENCUESTA

Analisis de factibilidad para la creación de un centro de capacitación en el sector norte del Canton Duran

1 ***Datos del Contacto***

Nombre:_____ **Cédula de Ciudadania:**_____
Edad:_____ **Teléfono:**_____
Dirección:_____ **Fecha de nacimiento:**_____
Actividad Económica:_____ **e-mail:**_____

1 ¿
☐ Sí ☐ No

Si la respuesta fue No, gracias por su tiempo aquí termina la encuesta.

2 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a invertir mensualmente para capacitarse?
☐ 30 a 50 ☐ 50 a 70 ☐ Mas de 70 Dolares

3 ¿En qué áreas de gestión microempresarial desearía usted capacitarse o recibir asistencia técnica?

☐ Financiera ☐ Administrativa ☐ Mercadeo
☐ Ventas ☐ Producción ☐ Logística
☐ Otros_____

4 **¿Qué tiempo de duración le parece conveniente para la capacitación?**

☐ 1 Mes ☐ 3 Meses ☐ 6 Meses

* Considerar un mes corresponde a 40 horas de capacitación

5 **¿Qué dias preferiria capacitarse?**

☐ Lunes a Viernes ☐ Fines de semana

6 **¿En qué horario preferiria capacitarse?**

☐ Mañana ☐ Tarde ☐ Noche

7 **¿Conoce o ha escuchado de centros de capacitación para microempresarios?**

☐ Si ☐ No

8 **¿Ha tenido dificultades para acceder a alguna capacitación? ¿De qué tipo?**

☐ Precio ☐ Tiempo ☐ Otros _____

9 **¿Le gustaría recibir información de capacitación en el cantón ?**

☐ Si ☐ No

10 **A través de qué medio le gustaría recibir información de cursos qué dictan los centros de capacitación para microempresarios?**

☐ Radio ☐ Redes Sociales ☐ Teléfono _____
☐ Televisión ☐ Diario ☐ Otros _____

Firma:_____

Elaborador por: Pintado, J. (2018)

Anexo 2. *Equipos de oficina*

<table>
<tr><td>
Lapto Lenovo</td><td>
Impresora EPSON</td></tr>
<tr><td>
Proyector</td><td>
Dispensador de agua</td></tr>
<tr><td colspan="2"> </td></tr>
</table>

Elaborador por: Pintado, J. (2018)
Fuente: home.by.me/es/ (2018)

Anexo 3 *Muebles de Oficina*

Silla Con escritorio

Archivador 4 gavetas

Silla y escritorio Ejecutivo

Silla y escritorio Ejecutivo en L

Asientos de espera

Elaborador por: Pintado, J. (2018)
Fuente: home.by.me/es/ (2018)