



*“Responsabilidad con pensamiento positivo”*

# **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**

## **TRABAJO DE TITULACIÓN**

### **CARRERA:**

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

### **TEMA:**

“PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN A LA EXCELENCIA, EN LA CIUDAD DE QUITO, EN LA PARROQUIA DE CUMBAYÁ”.

### **AUTORA:**

DIANA ELIZABETH VINUEZA ZURITA

### **TUTORA:**

MSC. PATRICIA ALBUJA

### **AÑO:**

2014

# UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

## ACTA DE APROBACIÓN DEL PLAN DEL TRABAJO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

<b>ESTUDIANTE:</b>	DIANA ELIZABETH VINUEZA ZURITA
<b>CARRERA:</b>	Administración de Empresas
<b>TEMA:</b>	PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN A LA EXCELENCIA EN LA CIUDAD DE QUITO, EN LA PARROQUIA DE CUMBAYÁ
<b>FECHA DE PRESENTACIÓN</b>	

La comisión de evaluación y aprobación, ha estudiado y evaluado el plan propuesto para el Trabajo de Titulación; y resuelve que:

ESTÁN APROBADOS EL TEMA Y PLAN DEL TT, POR LO TANTO SE AUTORIZA SU DESARROLLO

\_\_\_\_\_  
Profesor- Tutor

\_\_\_\_\_  
Coordinador de Carrera

**Fecha:**

## **AGRADECIMIENTO**

Mi agradecimiento está principalmente dirigido a Hashem “El Di-s Eterno”, por haberme dado la oportunidad de culminar esta etapa de mi vida, a la Universidad Tecnológica Israel, a sus maestros, facilitadores, compañeros y de manera especial al Msc. Freddy Álvarez, por su ayuda para la culminación de este proceso académico.

También agradezco a mi prima Berioska, a Rodrigo, Fanny, Fernando, Margarita, David, Susana y Sarita que han sido amigos incondicionales y pilares de apoyo fundamentales para la consecución del presente trabajo investigativo.

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo investigativo está dedicado especialmente a mi padre, que partió a la presencia de Dios.

A mi madre, quien ha sido una amiga que ha compartido conmigo los mejores momentos de mi vida, y ha estado incondicional para aconsejarme y brindarme su apoyo y motivación constante en todos los momentos difíciles de la vida; a mis hermanas quienes son de inspiración para culminar con éxito el presente trabajo.

A mi abuelita Marianita quien siempre ha estado apoyándome y brindándome su amor para finalizar mi titulación en Administración de Empresas.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

Objetivo general.....	2
Objetivo Específicos .....	2
CAPÍTULO I .....	4
MARCO TEÓRICO.....	4
1.1 GESTIÓN ADMINISTRATIVA.....	4
1.1.1 IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA .....	5
1.1.2 DEFINICIÓN DE GESTIÓN FINANCIERA .....	5
1.1.3 IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN FINANCIERA.....	6
1.2 PROCESO ADMINISTRATIVO .....	6
1.2.1 PLANIFICACIÓN .....	7
1.2.2 ORGANIZACIÓN.....	7
1.2.3 DIRECCIÓN.....	7
1.2.4 CONTROL.....	8
1.3 PROYECTO .....	8
1.3.1 PROYECTOS DE INVERSIÓN .....	8
1.3.2 ETAPAS DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN .....	9
1.4 EVALUACIÓN DE PROYECTOS.....	10
1.5 ESTUDIO FINANCIERO .....	11
1.5.1 INVERSIÓN INICIAL.....	12
1.5.1.1 COMPONENTES DE LA INVERSIÓN.....	12
1.5.2 COSTOS DE PRODUCCIÓN .....	12
1.6 ESTADOS FINANCIEROS.....	13
1.6.1 CLASES DE ESTADOS FINANCIEROS.....	13
1.7 EVALUACIÓN FINANCIERA .....	14
1.7.1 TASA DE RENDIMIENTO MÍNIMA ACEPTABLE (TMAR) .....	14
1.7.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN) .....	15
1.7.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) .....	16
1.7.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI) .....	16
1.7.5 RELACIÓN COSTO BENEFICIO .....	17
1.8 INDICADORES FINANCIEROS .....	17
1.8.1 RAZONES DE LIQUIDEZ.....	17

1.8.1.1	LIQUIDEZ CORRIENTE .....	17
1.8.2	INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO .....	18
1.8.2.1	RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO .....	18
1.8.2.2	APALANCAMIENTO .....	18
1.8.3	RAZONES DE RENTABILIDAD .....	19
1.8.3.1	MARGEN DE UTILIDAD NETA .....	19
1.8.3.2	RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN .....	20
CAPÍTULO II .....		21
DIAGNOSTICO SITUACIONAL.....		21
2.1	MACROENTORNO .....	21
2.1.1	FACTOR DEMOGRÁFICO.....	21
2.1.2	FACTOR ECONÓMICO.....	22
2.1.3	FACTOR TECNOLÓGICO.....	25
2.1.4	FACTOR POLÍTICO-LEGAL .....	26
2.1.5	FACTOR SOCIO – CULTURAL.....	27
2.2	MICROENTORNO.....	30
Modelo de Encuesta .....		38
CAPÍTULO III .....		48
PREFACTIBILIDAD DEL PROYECTO.....		48
3.1	ESTUDIO TÉCNICO .....	48
3.1.1	ANÁLISIS DEL TAMAÑO .....	48
3.1.1.1	TAMAÑO EN FUNCIÓN DEL FINANCIAMIENTO.....	48
3.1.1.2	TAMAÑO EN FUNCIÓN DE LA DISPONIBILIDAD DE LA MANO DE OBRA.....	49
3.1.2	PLAN DE PRODUCCIÓN .....	50
3.1.3	REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO .....	51
3.1.4	.DEPRECIACIÓN, VALOR REMANENTE Y AMORTIZACIÓN .....	57
3.2	PROPUESTA .....	59
3.2.1	PROPUESTA ADMINISTRATIVA.....	59
3.2.1.1	RAZÓN SOCIAL.....	59
3.2.1.2	CONSTITUCIÓN JURÍDICA.....	59
3.2.1.3	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....	60
3.2.1.3.1	ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.....	60
3.2.1.3.2	ORGANIGRAMA FUNCIONAL.....	61
3.2.2	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO .....	62

3.3.2.1	MISIÓN .....	62
3.3.2.2	VISIÓN .....	62
3.3.2.3	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS.....	62
3.2.2.3.1	OBJETIVOS DE TALENTO HUMANO.....	62
3.2.2.3.2	OBJETIVO DE PRODUCCIÓN .....	63
3.2.2.3.3	OBJETIVOS DE MARKETING.....	63
3.3.2.4	ESTRATEGIAS.....	64
3.3.2.5	PRINCIPIOS CORPORATIVOS .....	65
3.3.2.6	VALORES CORPORATIVOS .....	65
3.3	ESTUDIO FINANCIERO .....	67
3.3.1	INVERSION INICIAL, FIJA Y DIFERIDA.....	67
3.3.2	FINANCIAMIENTO .....	68
3.3.2.1	FUENTES PROPIAS.....	68
3.3.2.2	FUENTES SECUNDARIAS .....	68
3.3.3	COSTOS DE PRODUCCIÓN .....	69
3.3.3.1	COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN PROYECTADOS PARA LOS SERVICIOS DE TERAPIAS CON PNL Y SEMINARIOS DE PROSPERIDAD .....	70
3.3.4	PRESUPUESTO DE INGRESOS .....	71
3.3.4.1	INGRESOS PROYECTADOS .....	71
3.3.5	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	72
3.3.6	ESTADOS FINANCIEROS.....	73
3.3.6.1	ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	73
3.3.6.2	ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO .....	74
3.3.6.3	FLUJO DE CAJA O CASH FLOW PROYECTADO.....	75
3.3.7	EVALUACIÓN FINANCIERA .....	76
3.3.7.1	VALOR ACTUAL NETO (VAN) .....	76
3.3.7.2	TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	76
3.3.7.3	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI) .....	77
3.3.7.4	RELACIÓN COSTO BENEFICIO .....	78
3.3.8	ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.....	78
3.3.8.1	INDICES DE LIQUIDEZ .....	78
3.3.8.1.1	LIQUIDEZ CORRIENTE .....	78
3.3.8.2.1	RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO TOTAL.....	79
3.3.8.2.2	RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO .....	79

3.3.8.3	INDICES DE RENTABILIDAD .....	80
3.3.8.3.1	RAZON DE MARGEN NETO .....	80
3.3.8.4	<i>INDICES DE ROTACIÓN</i> .....	80
3.3.8	RAZON DE ROTACION DEL ACTIVO .....	80
3.3.9	RESUMEN DE INDICES FINANCIEROS PROYECTADOS A CINCO AÑOS .....	81
3.4	CONCLUSIONES .....	82
3.5	RECOMENDACIONES .....	83
3.6	BIBLIOGRAFÍA .....	84

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Cuadro de inflación Anual .....	23
Tabla 2. Identificación según su cultura y costumbres .....	28
Tabla 3. Nivel de Instrucción de habitantes de Cumbayá .....	29
Tabla 4. Demanda Actual .....	34
Tabla 5. Demanda de Servicios .....	35
Tabla 6. Competidores .....	36
Tabla 7. Conocimiento de significado de la Programación Neurolinguística .....	40
Tabla 8. Conocimiento de Centros de Terapias con Programación Neurolinguística .....	41
Tabla 9. Utilización del Servicio .....	42
Tabla 10. Servicios a Ofertar .....	43
Tabla 11. Frecuencia de Uso de los Servicios .....	44
Tabla 12. Precios por Terapia con Programación Neurolinguística .....	45
Tabla 13. Precios por Seminario “Secretos de Prosperidad” .....	46
Tabla 14. Preferencia de Medios de Comunicación .....	47
Tabla 15. Financiamiento del Proyecto .....	49
Tabla 16. Mano De Obra Requerida .....	49
Tabla 17. Plan de Producción para el servicio de Terapias con Programación Neurolinguística del Centro de Capacitación a la Excelencia .....	50
Tabla 18. Plan de Producción para el servicio de Seminarios de Prosperidad .....	50
Tabla 19. Maquinaria y Equipo de Oficina .....	51
Tabla 20. Equipo de Computación .....	52
Tabla 21. Muebles y Enseres .....	52
Tabla 22. Útiles de aseo .....	53
Tabla 23. Menaje de Oficina .....	54
Tabla 24. Gastos Administrativos .....	54
Tabla 25. Gastos de Publicidad y Ventas .....	54

Tabla 26. Mano de Obra Indirecta .....	55
Tabla 27. Mano de Obra Indirecta .....	55
Tabla 28. Salarios de Mano de Obra Indirecta .....	55
Tabla 29. Materia Prima.....	56
Tabla 30. Servicios Básicos .....	56
Tabla 31. Gastos Diferidos .....	57
Tabla 32. Depreciación.....	57
Tabla 33. Valor Remanente.....	58
Tabla 34. Amortización de la inversión diferida.....	58
Tabla 35. Inversión inicial.....	67
Tabla 36. Aporte de los Inversionistas .....	68
Tabla 37a. Características Del Crédito .....	68
Tabla 37b. Amortización de la deuda.....	69
Tabla 38. Costo de Producción Total Proyectado .....	70
Tabla 39. Ingresos Proyectados .....	71
Tabla 40. Punto de Equilibrio de Servicios .....	72
Tabla 41. Estado de Pérdidas y Ganancias .....	73
Tabla 42. Estado de Situación Financiera.....	74
Tabla 43. Cash Flow del Centro de Capacitación a la Excelencia.....	75
Tabla 44. Tabla del Valor Actual Neto.....	76
Tabla 45. Tasa mínima de Retorno .....	76
Tabla 46. Cálculo del Van .....	77
Tabla 47. Cuadro Relación Costo Beneficio .....	78
Tabla 48. Tabla de Índices financieros a 5 años.....	81

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Proceso Administrativo.....	6
Gráfico 2. Etapas de un Proyecto de Inversión.....	9
Gráfico 3. Técnicas de formulación y evaluación de proyectos.....	11
Gráfico 4. Tasas de Interés Efectivas Vigentes.....	24
Gráfico 5. Significado de la Programación Neurolinguística.....	40
Gráfico 6. Conocimiento de Centros de Terapias con Programación Neurolinguística.....	41
Gráfico 7. Utilización del Servicio.....	42
Gráfico 8. Servicios a Ofertar.....	43
Gráfico 9. Frecuencia de Uso de los Servicios.....	44
Gráfico 10. Precios por Terapia.....	45
Gráfico 11. Precios por Seminario.....	46
Gráfico 12. Preferencia de Medios de Comunicación.....	47
Gráfico 13. Organigrama Estructural.....	60
Gráfico 14. Organigrama Funcional.....	61



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**  
**INFORME FINAL DE RESULTADOS DEL TT**

<b>CARRERA:</b>	ADMINISTRACION DE EMPRESAS
<b>TEMA:</b>	PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN A LA EXCELENCIA EN LA CIUDAD DE QUITO, EN LA PARROQUIA DE CUMBAYÁ
<b>AUTOR:</b>	DIANA ELIZABETH VINUEZA ZURITA
<b>ARTICULACION CON LA LINEA DE INVESTIGACION INSTITUCIONAL:</b>	PRODUCTIVIDAD Y SOCIEDAD
<b>SUBLINEA DE INVESTIGACIÓN INSTITUCIONAL:</b>	MERCADO Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR
<b>FECHA DE PRESENTACION DEL TT:</b>	OCTUBRE 2014

## INTRODUCCION

### Planteamiento del Problema

En la ciudad de Quito existen varios Centros de capacitación y motivación, que ayudan a las personas y empresas a mejorar sus habilidades, conductas y comportamientos.

Sin embargo, la autora del presente proyecto ha investigado que no existen centros de capacitación donde se apliquen terapias con técnicas de programación neurolingüística, esto ha dado como resultado una demanda insatisfecha en aquellas personas que buscan nuevas técnicas para obtener resultados de excelencia. Si la situación se mantiene se mantendrá un problema existente sin que se dé una respuesta a esta problemática.

Por lo tanto, la investigadora realiza este proyecto para conocer la prefactibilidad de la creación de un Centro, que se llamará "Centro de Capacitación a la Excelencia" el mismo que aplicará técnicas con Programación Neurolingüística, en la ciudad de Quito, en la Parroquia de Cumbayá y de esta manera poder satisfacer la demanda insatisfecha de gran parte de la población para que estos potencialicen sus capacidades, alcanzando sus objetivos tanto en el área personal como laboral.

El servicio que va a brindar el Centro tendrá como característica el buen trato y contará con facilitadores, con un alto grado de conocimiento y experiencia profesional de Programación Neurolinguística. Ese va a ser el valor agregado que se le dará al Centro, siendo este un factor importante para acrecentar la cartera de clientes y contar con la fidelidad y recomendación de los mismos.

Para la obtención de buenos resultados se hace indispensable crear en Quito en la parroquia de Cumbayá, un CENTRO DE CAPACITACIÓN A LA EXCELENCIA el mismo que está basado en promover sólidos conocimientos de producir cambios en la manera de ser y hacer, optimizar la comunicación y las relaciones interpersonales, alcanzar la excelencia personal, detectar las estrategias de éxitos anteriores y volver a repetirlos cuando sea necesario. Todo esto se desarrollará con Programación Neurolingüística que basa su aplicación en que los resultados que yo logro, mis pensamientos, sentimientos y acciones, son una consecuencia de mis programas mentales, los cuales pueden ser modificados y/o reemplazados.

## **Objetivo general**

Realizar un estudio de mercado que permita determinar la prefactibilidad que viabilice la ejecución del proyecto, para la creación de un Centro de Capacitación a la Excelencia, en la ciudad de Quito, en la Parroquia de Cumbayá enfocado en lograr el éxito de los clientes y así contribuir con el buen vivir en la sociedad.

## **Objetivo Específicos**

- Fundamentar teóricamente la realización de un proyecto de pre-factibilidad para la creación de un Centro de Capacitación a la Excelencia en la ciudad de Quito, en la Parroquia de Cumbayá.
- Diagnosticar el mercado al cual se dirigirá el proyecto y realizar un análisis real del mercado suficientemente respaldado mediante la recopilación de información cualitativa y cuantitativa.
- Determinar de manera técnica, económica y financiera la prefactibilidad del proyecto para la creación de un Centro de Capacitación a la Excelencia en la ciudad de Quito, en la Parroquia de Cumbayá.

## **Hipótesis**

La implementación de un Centro de Capacitación a la Excelencia en la ciudad de Quito, en la Parroquia de Cumbayá causará un impacto relevante debido a que Cumbayá no cuenta con un Centro de formación que se dedique a la capacitación exclusiva del recurso humano y que a su vez eleve la autoestima del individuo mediante técnicas aplicadas a la mente, que lo hagan crecer como persona mejorando sus condiciones de vida y consecuentemente de la sociedad.

## **Metodología de Investigación:**

El método a ejecutar, es el deductivo, esto es desde lo general a lo particular, ya que partiendo del análisis del entorno social referente al estilo de vida de las personas económicamente activas que habitan en Cumbayá nos permitirá conocer sus necesidades y sus expectativas en materia de capacitación y mejoramiento de habilidades a través de técnicas que usen Programación Neurolingüística, lo que nos permitirá tener una mejor perspectiva para mejorar su calidad vida.

La investigación se realizará en el propio sitio donde se encuentra el objeto de estudio. Lo que nos permitirá conocer más a fondo las variables de estudio, los datos se pueden manejar con más seguridad y se podrá basar en diseños exploratorios.

Se utilizará la encuesta, misma que será aplicada a las personas que residen en Cumbayá, para obtener información, procesarla y tener un mejor criterio, sus causas y efectos sobre el tema objeto de la investigación.

## **CAPÍTULO I**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **1.1 GESTIÓN ADMINISTRATIVA**

La gestión administrativa hoy en día ha ganado gran importancia en la sociedad, ya que la misma consiste en poner en práctica todas las competencias y conocimientos, que incidan positivamente al cumplimiento y establecimiento de metas y objetivos.

Es necesario recalcar que el pensamiento administrativo nace con el hombre mismo, puesto que en todo tiempo ha habido la necesidad de coordinar actividades y tomar decisiones en cada una de las facetas de la vida humana, para adaptarse a los nuevos cambios de la sociedad.

Bajo estas circunstancias la administración representa un intento por crear un futuro deseable proporcionando una perspectiva para dar solución a posibles problemas de factor humano, además, se encarga de velar por el mejoramiento del desempeño y funcionalidad del personal dentro de la organización, enfocada en el cumplimiento de metas y objetivos propuestos, mediante la generación de acciones que agreguen valor.

Manifiesta, (URIBE, 2000, Pg.12) “Gestión administrativa se entiende como un conjunto de diligencias que se realizan para desarrollar un proceso o para lograr un producto determinado. Se asume como dirección y gobierno, actividades para hacer que las cosas funcionen, con capacidad para generar procesos de transformación de la realidad”.

La gestión administrativa dentro de una organización es muy importante, porque permite encontrar e identificar todas las metodologías, mecanismos y alternativas a utilizar dentro de la empresa, con el objeto de lograr acciones trascendentales que agreguen valor y faciliten el logro de los objetivos con eficiencia, eficacia. En si la gestión administrativa, significa tomar parte activa de todos los medios necesarios que garanticen la producción mediante el trabajo en equipo, que permita coordinar los esfuerzos y recursos para establecer propósitos, políticas y estrategias y desarrollar planes detallados con el fin de ponerlos en práctica y así lograr los objetivos planteados.

### **1.1.1 IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA**

Según (AMARO, 1998, Pg. 32-33) “La gestión administrativa tiene entre sus tareas esenciales la adaptabilidad de la organización a los cambios, con el propósito de incrementar las ventajas competitivas y lograr los objetivos de cobertura y calidad. Esta gestión, que es de todos promoverá un ambiente de trabajo agradable donde la ética el trabajo en equipo la disciplina y el compromiso serán sus derroteros para el cumplimiento de los objetivos institucionales”.

La importancia de la gestión administrativa radica en el apoyo a las funciones administrativas dentro de la organización para el cumplimiento de planes, proyectos y objetivos enmarcados en la calidad e innovación, con el propósito de generar ventaja competitiva en el mercado.

Sin duda alguna la gestión administrativa dentro de la organización es primordial dado que permite coordinar los esfuerzos establecidos desde la planeación hasta la comprobación y seguimiento de los objetivos, con el fin de buscar siempre la mejora continua para de minimizar los riesgos y generar valor dentro de la empresa a corto y largo plazo.

### **1.1.2 DEFINICIÓN DE GESTIÓN FINANCIERA**

La gestión financiera implica la búsqueda de acciones trascendentales que agreguen valor y faciliten el uso óptimo de los recursos económicos que dispone la organización, con el propósito de cumplir con los objetivos y ganar competitividad en el mercado.

Según (SAPAG CHAIN, 2001, Pg. 15) “La gestión financiera de los directivos se caracteriza por la búsqueda permanente de mecanismos que posibiliten la creación y mantenimiento del valor mediante la asignación y uso eficiente de los recursos”

En este contexto se debe entender como un modelo que facilita la búsqueda y comprensión del comportamiento simplificado de la realidad económica de la empresa, siendo útil en el proceso de toma de decisiones para la asignación de recursos.

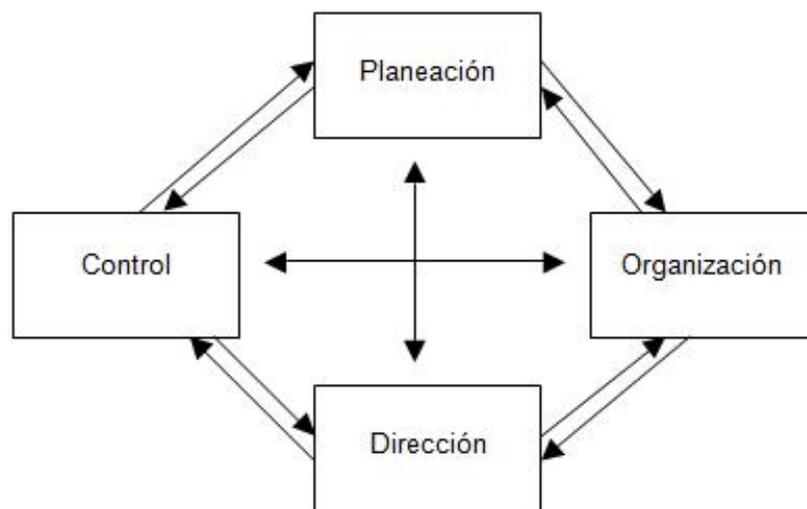
### 1.1.3 IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN FINANCIERA

La gestión financiera es importante porque permite tomar acciones que faciliten el uso y control eficiente de todos los recursos que posee la organización, además, garantiza en un alto grado la consecución de las metas fijadas por los creadores, responsables y ejecutores del plan financiero.

La importancia radica en que no evalúa solamente la disponibilidad o no de dinero, sino que se trata de planificar, de prever una buena gestión a futuro y, las probables faltas o excesos de dinero (déficit o superávit).

### 1.2 PROCESO ADMINISTRATIVO

Para (CHIAVENATO, 2000, Pg.225- 231) “En su concepción más sencilla se puede definir el proceso administrativo como la administración en acción, o también como el conjunto de fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración, misma que se interrelacionan y forma un proceso integral”.



**Gráfico 1. Proceso Administrativo.**

**Fuente:** Introducción a la Teoría General de la Administración de Chiavenato

**Elaborado Por:** La Investigadora

### **1.2.1 PLANIFICACIÓN**

Según (CHIAVENATO, 2000, Pg.256) “La planificación es una herramienta que permite a la gestión, diseñar y construir una visión futura de la empresa, para desarrollar acciones encaminadas al cumplimiento de los objetivos con éxito y productividad.”

La planificación es muy importante para el desarrollo de la sociedad, ya que la misma permite establecer una imagen de las circunstancias deseadas basándose en un conjunto de experiencias pasadas, para el cumplimiento o no, de metas y objetivos planteados en la vida.

### **1.2.2 ORGANIZACIÓN**

Según (CHIAVENATO, 2000 Pg.287) “La organización es un proceso útil para poner en orden y distribuir el trabajo dentro de la organización, que permita a las personas tener a disposición los recursos necesarios para desarrollar sus funciones de una manera adecuada, asignando funciones a una autoridad para dar cumplimiento a lo planificado con anterioridad.”

Organización significa establecer las directrices para sistematizar las actividades dentro de la organización, tomando en cuenta a todos los integrantes de la misma para lograr un funcionamiento adecuado y ordenado de todas las acciones de la empresa.

### **1.2.3 DIRECCIÓN**

Según (CHIAVENATO, 2000 Pg.292) “La dirección es un proceso que permite al gerente influenciar e interrelacionarse con cada una de las personas que trabajan con ellos, y a través de la motivación y comunicación enrumbar a todos los miembros de una organización al cumplimiento de sus metas establecidas dentro de la planificación. La dirección es una herramienta fundamental que permite a los administradores enrumbar por los caminos más adecuados a la organización, con la finalidad de alcanzar las metas y objetivos establecidos, enfocado en el trabajo en equipo.”

#### **1.2.4 CONTROL**

Controlar es evaluar, medir y comprobar todas las actividades planteadas al inicio de un periodo dentro de la organización, permitiendo tomar acciones correctivas sobre la marcha que permitan mejorar el desarrollo empresarial. (CHIAVENATO, 2000 Pg.310)  
El control permite verificar cualitativamente y cuantitativamente, el cumplimiento de los objetivos organizacionales, humanos y grupales dentro de la empresa, durante un periodo de tiempo establecido.

### **1.3 PROYECTO**

Para (BACA, 2006. Pg 2) define que “Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana”.

De acuerdo con la definición el proyecto es un conjunto de pasos, etapas y actividades sistémicas e interrelacionadas que se deben cumplir para ejecutar una idea encaminada a dar solución a un problema existente en la sociedad.

Además, se puede definir a un proyecto como toda actividad encaminada a concretar y dar solución inteligente una idea de negocio, mediante la utilización de los recursos humanos y materiales necesarios que produzcan un grado determinado de desarrollo económico y social.

#### **1.3.1 PROYECTOS DE INVERSIÓN**

El proyecto de inversión, se constituye en una herramienta que provee información específica para ayudar eliminar o reducir varias restricciones al proceso decisorio respecto de dónde invertir, ya que permite la medición y comparación de los beneficios y costos que podrían generarse con su eventual materialización.

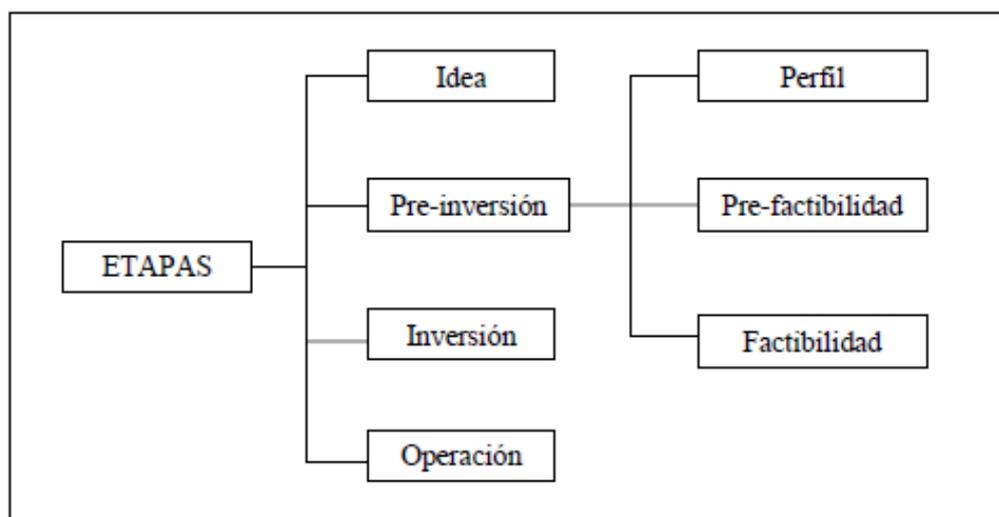
Según (BACA, 2006. Pg 6), define al proyecto de inversión “como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio, útil al ser humano o la sociedad en general”.

También es un instrumento que permite determinar anticipadamente todas las asignaciones necesarias de monto y capital para poner en marcha un negocio, producir un bien o servicio dentro de un periodo determinado de tiempo, útil para satisfacer las necesidades insatisfechas del ser humano en el mercado y obtener beneficios en general.

Por último el proyecto de inversión determina la factibilidad o no de un negocio, contribuyendo así con los inversionistas, es decir, permite tener una idea clara y precisa de la situación actual del mercado antes de incursionar en él, considerando un conjunto de elementos de carácter cuali-cuantitativos que pueden ser importantes para determinar la viabilidad económica del proyecto, esta herramienta permite establecer las características necesarias para la estructuración de la nueva empresa.

### 1.3.2 ETAPAS DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN

Para autores como (SAPAG, 2001.Pg 26-28) “Se entiende cuatro etapas básicas : La generación de la idea, los estudios de pre inversión para medir la conveniencia económica de llevar a cabo la idea, la inversión para la implementación del proyecto y la puesta en marcha y operación”.



**Gráfico 2. Etapas de un Proyecto de Inversión**

**Fuente:** Sapag. Página 26

**Elaborado Por:** La Investigadora

## 1.4 EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Los instrumentos básicos para la evaluación de proyectos, están relacionados e integrados.

No es aconsejable, por ello, discriminar algunos instrumentos, porque evalúan de manera "aproximada" un proyecto, a partir de un ANALISIS CONTABLE, como los indicadores de la rentabilidad contable, las mismas que miden las utilidades contra la inversión o de la recuperación de la inversión, que es la capacidad de recuperar lo invertido a partir del efectivo. Estos son indicadores centrales.

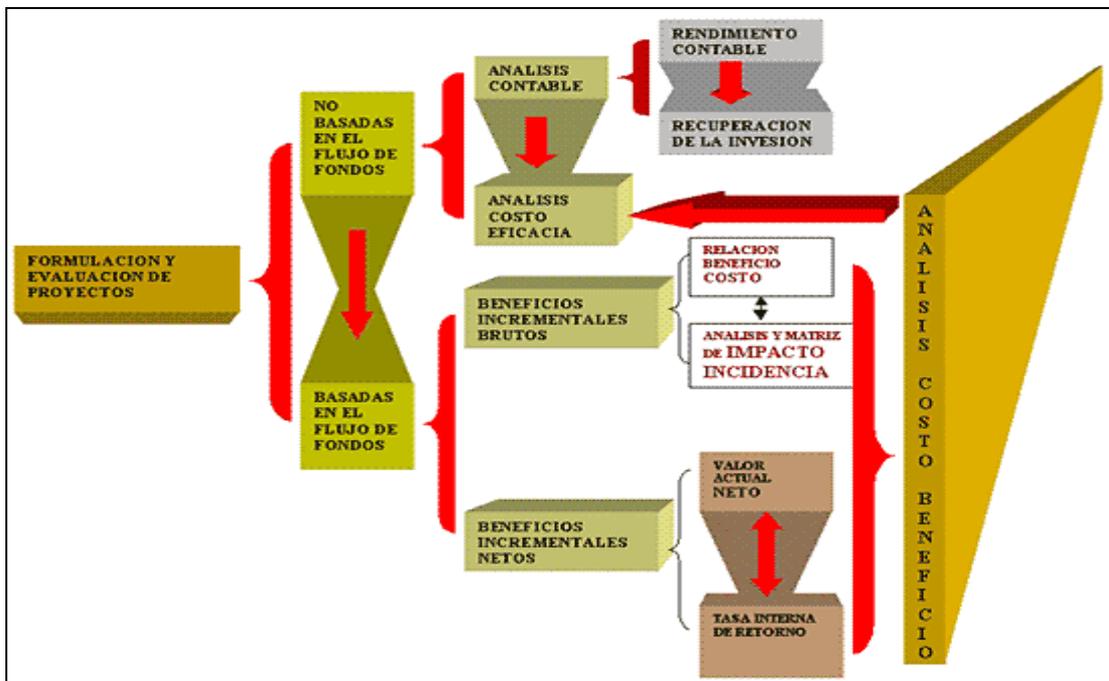
Es evidente la importancia de tales indicadores, así sea para tener ideas básicas del comportamiento del proyecto; pero aún en este caso, la profundidad de la evaluación del proyecto puede desarrollarse partiendo de indicadores contables elementales, que, por lo demás, provienen de la actividad cotidiana de llevar un registro de las transacciones que se realizan en el proyecto y por ello, constituyen la fuente primaria y obligada de consulta. De fuentes primarias de información emergen razonamientos primarios de evaluación. Lo primario es básico, sustancial.

En el conocimiento de las cosas, como en el conocimiento analítico de los proyectos, se transita de lo fácil a lo difícil, de lo inmediato a lo mediato, "de lo que se tiene a mano a lo que hay que conseguir", de lo superficial a lo profundo, de lo simple a lo complejo.

Lo complejo es la complicación real o ideal de lo simple. En los instrumentos complejos de la evaluación de proyectos, encontraremos siempre que la esencia de la medición simple de los indicadores "aproximados" (que como se dijo antes, contrastan la utilidad contra la inversión y el efectivo a percibirse contra la inversión) se encuentra presente en los instrumentos más complejos.

Al evaluar un proyecto, es imprescindible, no perder de vista todas las categorías, y sus formas simples de medición, por muy complicado que sea el instrumento que se está aplicando en la evaluación, entre ellas tenemos: utilidad o beneficio (existen diferencias en cuanto a que la utilidad se refiere a términos monetarios y es sinónimo de ganancia y lucro, en tanto que beneficio, es una categoría más amplia en la terminología de la evaluación de proyectos, pues se refiere también a proyectos

económicos y sociales, que no pueden ser medidos solamente en términos de rentabilidad comercial); costo e inversión.



**Gráfico 3. Técnicas de formulación y evaluación de proyectos**

**Fuente:** www.monografias.com

**Elaborado por:** Elizabeth Vinueza

### 1.5 ESTUDIO FINANCIERO

Según (BACA ,2006. Pg 168) “El estudio financiero pretende determinar cuál es el monto de recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de operaciones de la planta, (que abarque las funciones de administración, producción y ventas), así como otra serie de indicadores que sirva como base para la parte final y definitiva del proyecto”.

Este estudio indica la cantidad de dinero requerida para poner en marcha el negocio, estimando los recursos que se necesitaran tanto para la instalación (Inversión fija y diferida), así como para el funcionamiento de la empresa (capital de trabajo) la misma que corresponde a un desembolso monetario proyectado.

### **1.5.1 INVERSIÓN INICIAL**

Manifiesta (BACA ,2006. Pg 173) que la Inversión Inicial “comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo”.

La inversión inicial constituye el desembolso monetario destinado a financiar la construcción de obras civiles, adquisición de maquinaria, muebles y enseres u otros, para el funcionamiento del proyecto.

#### **1.5.1.1 COMPONENTES DE LA INVERSIÓN**

La inversión inicial se estructura de la siguiente manera:

- INVERSIÓN FIJA
- INVERSIÓN DIFERIDA
- CAPITAL DE TRABAJO
- FINANCIAMIENTO
- FUENTES PROPIAS
- FUENTES SECUNDARIAS

### **1.5.2 COSTOS DE PRODUCCIÓN**

Según (GARCÍA, 2006.Pg 92) “Los costos deben ser la base para poner precios a los diferentes productos o servicios que la empresa ofrece a sus clientes.

Conocer a fondo los costos permite determinar la relación de costos/beneficio de cada producto y la rentabilidad, además de evaluar el rendimiento de cada miembro del personal”.

Los costos de producción son gastos que surgirán al poner en marcha el proyecto para ello es indispensable determinar cuáles son aquellos gastos necesarios para el funcionamiento diario y normal de la empresa. Tales como:

- COSTOS FIJOS
- COSTOS VARIABLES
- PUNTO DE EQUILIBRIO

## **1.6 ESTADOS FINANCIEROS**

Los dueños y gerentes de negocios necesitan tener información financiera actualizada para tomar las decisiones correspondientes sobre sus futuras operaciones. La información financiera de un negocio se encuentra registrada en las cuentas del mayor. Sin embargo, las transacciones que ocurren durante el período fiscal alteran los saldos de estas cuentas. Los cambios deben reportarse periódicamente en los estados financieros.

En el complejo mundo de los negocios, hoy en día caracterizado por el proceso de globalización en las empresas, la información financiera cumple un rol muy importante al producir datos indispensables para la administración y el desarrollo del sistema económico.

La contabilidad es una disciplina del conocimiento humano que permite preparar información de carácter general sobre la entidad económica. Esta información es mostrada por los estados financieros. La expresión "estados financieros" comprende: Balance general, estado de ganancias y pérdidas, estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujos de efectivo (EFE), notas, otros estados y material explicativo, que se identifica como parte de los estados financieros.

Las características fundamentales que debe tener la información financiera son utilidad y confiabilidad.

La utilidad, como característica de la información financiera, es la cualidad de adecuar ésta al propósito de los usuarios, entre los que se encuentran los accionistas, los inversionistas, los trabajadores, los proveedores, los acreedores, el gobierno y la sociedad. La confiabilidad de los estados financieros refleja la veracidad de lo que sucede en la empresa.

### **1.6.1 CLASES DE ESTADOS FINANCIEROS**

- BALANCE GENERAL.
- ESTADO DE RESULTADO U OPERACIONES
- ESTADO DE FLUJOS
- OTROS.

## 1.7 EVALUACIÓN FINANCIERA

Según (SAPAG CHAIN, 2001.Pg 227) “La evaluación del proyecto compara, mediante distintos instrumentos, si el flujo de caja proyectado permite al inversionista obtener la rentabilidad deseada, además recuperar la inversión. Los métodos más comunes corresponden a los denominados valor actual neto, más conocido como VAN, la tasa interna de retorno, o TIR, periodo de recuperación de la inversión, o PRI, y la relación costo beneficio”.

La evaluación financiera es un análisis que muestra al inversionista cuales son los riesgos para la recuperación del capital invertido, además es un referente para la toma de decisiones y determinar si se hace o no la inversión, a fin de estimar la posible rentabilidad que producirá el negocio.

### 1.7.1 TASA DE RENDIMIENTO MÍNIMA ACEPTABLE (TMAR)

Establece el rendimiento que desean obtener los accionistas y los prestatarios del crédito bancario por la inversión realizada en el proyecto.

Para los proyectos de inversión a largo plazo cuya rentabilidad está determinada por los rendimientos futuros, es importante determinar una tasa de descuento que deberá aplicarse a los flujos de fondos futuros que permitirá expresarlos en términos de valor actual y compararlos con la inversión inicial.

Genéricamente se puede aceptar como la Tasa mínima aceptable de rendimiento de un proyecto al porcentaje que se obtiene al sumar el promedio de la tasa activa y pasiva del sistema financiero del país más un porcentaje de riesgo del negocio.

La tasa mínima de rendimiento aceptable está dada por la fórmula:

***T.M.A.R.*** = *(Promedio de Tasa Activa + Promedio. de Tasa Pasiva)/2 + % Riesgo Negocio*

## 1.7.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Según (SAPAG CHAIN, 2001.Pg 228) “Es el método más conocido, mejor y más generalmente aceptado por los evaluadores de proyectos. Mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar a toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer periodo de operación y le resta la inversión total expresada en momento cero”.

El criterio evaluación del Valor actual neto VAN, consiste en actualizar los flujos de efectivo proyectados menos la inversión inicial, es decir, es igual a la diferencia entre el valor actualizado de los ingresos esperados y el valor actualizado de los pagos previstos.

Si traemos todos los valores de los años futuros y lo actualizamos a la fecha de hoy podremos determinar diferentes criterios tales como:

**VAN > 0** Flujo actualizado positivo. Se recupera el capital invertido más un beneficio. Hay un excedente real a la tasa de interés deseada.

**VAN = 0** El flujo actualizado se iguala al desembolso y se recupera la inversión.

**VAN < 0** El flujo actualizado es negativo, entonces no se recupera el capital invertido. Hay una pérdida real a la tasa de interés deseada.

Este método expresa que conviene llevar adelante aquellas inversiones cuyo VAN sea positivo, ya que son las únicas que contribuyen a la consecución del objetivo general de la empresa, que consiste en incrementar el valor de la firma o su riqueza.

$$V.A.N. = \frac{\sum IFE_0}{(1+i)^0} + \frac{IFE_1}{(1+i)^1} + \frac{IFE_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{IFE_n}{(1+i)^n}$$

Dónde:

**FE** = Flujos de efectivo desde el año

**n** = Años de vida útil.

**(1+i)** = Factor de actualización

**i** = Tasa de descuento en base a una TMAR (Tasa mínima aceptable de Rendimiento)

### 1.7.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Según (ALEGRE, 2003.Pg 283) “La TIR es el interés máximo que podría pagar un proyecto por los recursos utilizados si se desea que el proyecto recupere su inversión y los costos de operación, con los flujos netos de caja generados. Debe indicarse que la tasa interna de retorno es una medida muy útil del valor del proyecto”.

La tasa interna de retorno TIR, es el interés máximo o de rendimiento financiero que podría ganar un proyecto durante su vida útil frente a la inversión inicial expresado en términos porcentuales.

Las reglas de decisión para la TIR son:

Si **T.I.R > i** Significa que el proyecto tiene una rentabilidad asociada mayor que la tasa de mercado (tasa de descuento), por lo tanto es más conveniente.

Si **T.I.R < i** Significa que el proyecto tiene una rentabilidad asociada menor que la tasa de mercado (tasa de descuento), por lo tanto es menos conveniente y su cálculo está dado por la siguiente fórmula:

$$T.I.R = r^2 + \left\{ (r_2 - r_1) * \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right\}$$

Dónde:

**r1** = Tasa de descuento 1

**r2** = Tasa de descuento 2

**VAN1** = Primer valor actual neto.

**VAN2** = Segundo valor actual neto.

### 1.7.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

Según (SAPAG CHAIN, 2001.Pg 230) “El periodo de recuperación de la inversión, PRI, es el tercer criterio más usado para evaluar un proyecto y tiene por objeto medir en cuanto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado”.

El periodo de recuperación de la inversión es igual al último año del flujo de efectivo actualizado acumulado negativo más el valor del primer flujo acumulado positivo sobre la inversión, este análisis permite determinar el tiempo en que se va a recuperar la inversión mediante los flujos generados.

Su fórmula está dada por:

$$P.R.I = \text{Año del último flujo (negativo)} + \frac{\text{Primer flujo de efectivo act acum positivo}}{\text{Inversión Inicial Total}}$$

### 1.7.5 RELACIÓN COSTO BENEFICIO

Según (SAPAG CHAIN, 2001.Pg 231) “La relación costo beneficio compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión”.

La relación costo beneficio es la relación que se obtiene al comparar la sumatoria de los ingresos actualizados sobre la sumatoria de los egresos actualizados, su fórmula está dada por:

$$R B/C = \frac{\text{Ingresos Totales Actualizados}}{\text{Costos Totales Actualizados}}$$

## 1.8 INDICADORES FINANCIEROS

### 1.8.1 RAZONES DE LIQUIDEZ

Se refiere a la capacidad que tiene la empresa para cubrir al vencimiento las deudas de corto plazo y para atender con normalidad sus operaciones, en base a su habilidad para cumplir, sin tropiezos, las etapas y plazos del ciclo de operación.

#### 1.8.1.1 LIQUIDEZ CORRIENTE

Este índice según (SAPAG CHAIN, 2001.Pg 240) relaciona los activos corrientes frente a los pasivos de la misma naturaleza. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar sus pagos de corto plazo.

La liquidez corriente muestra la capacidad de las empresas para hacer frente a sus vencimientos de corto plazo. Su fórmula es:

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

## 1.8.2 INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Los indicadores de endeudamiento o solvencia según (SAPAG CHAIN, 2001.Pg 241) tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. Se trata de establecer también el riesgo que corren tales acreedores y los dueños de la compañía y la conveniencia o inconveniencia del endeudamiento.

### 1.8.2.1 RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO

Este índice según (SAPAG CHAIN, 2001.Pg 241) “Permite determinar el nivel de autonomía financiera. Cuando el índice es elevado indica que la empresa depende mucho de sus acreedores y que dispone de una limitada capacidad de endeudamiento, o lo que es lo mismo, se está descapitalizando y funciona con una estructura financiera más arriesgada”.

Por el contrario, un índice bajo representa un elevado grado de independencia de la empresa frente a sus acreedores.

$$\text{Razón de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

### 1.8.2.2 APALANCAMIENTO

El apalancamiento financiero (SAPAG CHAIN, 2001.Pg 242) “Indica las ventajas o desventajas del endeudamiento con terceros y como éste contribuye a la rentabilidad del negocio, dada la particular estructura financiera de la empresa. Su análisis es fundamental para comprender los efectos de los gastos financieros en las utilidades”.

De hecho, a medida que las tasas de interés de la deuda son más elevadas, es más difícil que las empresas puedan apalancarse financieramente. Si bien existen diferentes formas de calcular el apalancamiento financiero, la fórmula establecida por la Superintendencia de Compañías de Ecuador es:

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{\text{Utilidad antes de Impuestos} / \text{Patrimonio}}{\text{Utilidad antes de Impuestos e Intereses} / \text{Activo Total}}$$

En la relación, el numerador representa la rentabilidad sobre los recursos propios y el denominador la rentabilidad sobre el activo.

De esta forma, el apalancamiento financiero depende y refleja a la vez, la relación entre los beneficios alcanzados antes de intereses e impuestos, el costo de la deuda y el volumen de ésta. Generalmente, cuando el índice es mayor que 1 indica que los fondos ajenos remunerables contribuyen a que la rentabilidad de los fondos propios sea superior a lo que sería si la empresa no se endeudaría. Cuando el índice es inferior a 1 indica lo contrario, mientras que cuando es igual a 1 la utilización de fondos ajenos es indiferente desde el punto de vista económico.

### **1.8.3 RAZONES DE RENTABILIDAD**

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades.

Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de utilizar estos indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total).

#### **1.8.3.1 MARGEN DE UTILIDAD NETA**

Los índices de rentabilidad de ventas según (SAPAG CHAIN, 2001.Pg 244) dice que: “Muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes”.

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta} \times 100}{\text{Ventas}}$$

### 1.8.3.2 RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN

El rendimiento de la inversión, comúnmente conocido como rendimiento de los activos totales, (SAPAG CHAIN, 2001.Pg 246) “Determina la efectividad total de la administración para producir utilidades con los activos disponibles, es mejor mientras más alto sea el rendimiento sobre la inversión”

$$\text{Rendimiento de la Inversión} = \frac{\text{Utilidad Neta} \times 100}{\text{Activo Total}}$$

## CAPÍTULO II

### DIAGNOSTICO SITUACIONAL

#### 2.1 MACROENTORNO

##### 2.1.1 FACTOR DEMOGRÁFICO.

La variable del factor demográfico servirá para identificar a la población de acuerdo a las características como: ubicación, sexo, edad y grupos de ocupación, con la finalidad de desarrollar de mejor manera el presente estudio y la segmentación de mercado, para lo cual se toma como punto de partida la población urbana de la parroquia de Cumbayá. El área geográfica en la que se va a realizar el proyecto es:

**País** : Ecuador  
**Región** : Sierra  
**Provincia** : Pichincha  
**Cantón** : Quito  
**Parroquia** : Cumbayá

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Ecuador alcanzó los 14'306.876 habitantes y su densidad demográfica es de 55.80 habitantes por kilómetro cuadrado, esta bordea una tasa de crecimiento demográfica intercensal anual de 1.52%.

La Provincia de Pichincha abarca un territorio de 13.350 Km<sup>2</sup>., y estaba conformada por nueve cantones. Pichincha tiene ocho cantones, incluido el Distrito Metropolitano de Quito (régimen de administración especial mediante Ley desde 1993), 52 parroquias rurales y un territorio de 9.484,89 Km<sup>2</sup>. Pichincha tiene una población de 2'576.287 habitantes, que representa el 17,78% del país. El 51,26% son hombres y el 48,74% son mujeres. La población es fundamentalmente urbana, representa el 68%, y 32 % es rural, prácticamente una relación de 2 a 1. Los grupos de ocupación predominantes en la parroquia son: Profesionales científicos e intelectuales con el 19,60%, oficiales, Directores y gerentes el 14,21%, agricultores, Trabajadores de los servicios y vendedores el 13,90% y Ocupaciones elementales el 12,21%.

La parroquia de Cumbayá está localizada en la Provincia de Pichincha, en el Distrito Metropolitano de Quito, al oriente de la ciudad de Quito. Tiene una superficie de 2650.82 hectáreas.

Según el Censo del Inec del 2010, la población total según género en Cumbayá es de 31.463 habitantes donde 15248 son hombres y 16215 mujeres.

## **2.1.2 FACTOR ECONÓMICO.**

Este factor incide directamente en el desarrollo del proyecto, ya que el mismo permitirá identificar a las actividades predominantes de la población económicamente activa (PEA) como: ingresos promedio, inflación y las tasas de interés, factores que pueden incidir con la ejecución del proyecto.

### **2.1.2.1 INGRESO PROMEDIO**

El índice de precios al consumidor (IPC) de mayo del 2014 muestra que el ingreso promedio de la población económicamente activa es de \$ 634,51 dólares en la región Sierra del Ecuador.

En Cumbayá existen 16492 habitantes que constan el rubro de la población económicamente activa (PEA). La población económicamente activa de la parroquia Cumbayá se encuentra ocupada predominantemente en actividades de Comercio al por mayor y menor con 15,51%, Industrias manufactureras con 10,20%, actividades profesionales, científicas y técnicas con un 7,69% y en construcción el 7,20%.

Según el Censo del 2010 del INEC, la tasa global de participación laboral de Cumbayá es del 62.83% mientras que la tasa bruta de participación laboral es del 52.42%.

La población de no pobres de Cumbayá tiene 23.885 habitantes. Las categorías de ocupación predominantes son: empleado/a u obrero/a privado con 51,93%, por cuenta propia el 13.28%, como Empleado/a u obrero/a del Estado, Gobierno, Municipio, Consejo Provincial, Juntas Parroquiales el 9,78% y 6,94% de Empleado/a doméstico/a.

Actualmente la mayor parte de la población de Cumbayá se dedica a comercialización a través de pequeñas y medianas unidades productivas y a la prestación de servicios de la mano de obra calificada y no calificada. Actualmente por el crecimiento de la población el sector de la construcción e inmobiliario es el sector que mayor crecimiento tiene por las urbanizaciones que vienen ejecutándose.

La actividad micro empresarial de la parroquia gira alrededor del servicio de Transporte y especialmente la actividad comercial como tiendas, micro mercados, heladerías, farmacias, electrodomésticos entre otras.

Estos indicadores se deben considerar para conocer el nivel de ingresos del segmento de mercado considerado dentro del presente estudio, para la creación del Centro de Capacitación a la Excelencia en la ciudad de Quito, en la parroquia de Cumbayá.

#### **2.1.2.2 INFLACIÓN**

Es el alza generalizada de los precios en un período determinado y se lo mide a través de los índices de precios al consumidor (IPC).

**Tabla 1. Cuadro de inflación Anual**

<b>Años</b>	<b>Inflación Anual</b>
2012	4,16%
2013	2,70%

**Fuente:** Inec

**Elaborado por:** La Autora

Se puede observar en el cuadro anterior, existe una disminución en la inflación del 1,46 %, fenómeno que ocurrió debido al cambio en la metodología de cálculo de la misma, y a varios factores como la estabilización del dólar en el mercado internacional, surgiendo así una gran oportunidad de negocio que permita a los clientes adquirir productos y servicios a precios accesibles, capaces de satisfacer sus necesidades insatisfechas. Como lo es el caso de los servicios que brindará el Centro de Capacitación a la Excelencia.

### 2.1.2.3 TASAS DE INTERÉS

Es el precio del dinero en el mercado financiero, en el Ecuador la institución que regula mensualmente esta tasa es el Banco Central de Ecuador.

Tasas de Interés			
ABRIL 2014 (*)			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% Anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% Anual
Productivo Corporativo	8.17	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.53	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.20	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.91	Consumo	16.30
Vivienda	10.64	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.20	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.82	Microcrédito Minorista	30.50
2. TASAS DE INTERES PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	4.53	Depósitos de Ahorro	1.41
Depósitos Monetarios	0.60	Depósitos de Tarjetahabientes	0.63
Operaciones de Reporto	0.24		
3. TASAS DE INTERES PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	3.89	Plazo 121-180	5.11
Plazo 61-90	3.67	Plazo 181-360	5.65
Plazo 91-120	4.93	Plazo 361 y Más	5.35

#### Gráfico 4. Tasas de Interés Efectivas Vigentes

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: La autora

Es necesario considerar este factor económico, ya que permite tener una idea de la tasa de interés que podríamos incurrir al momento de acceder a un crédito u obligación en alguna institución financiera, por último el segmento con el que se identificaría el negocio sería el productivo PYMES.

### **2.1.3 FACTOR TECNOLÓGICO.**

El análisis del factor tecnológico puede convertirse en un factor de apoyo de gran importancia dentro de la ejecución del proyecto, ya que el mismo permitirá conocer las constantes y permanentes innovaciones de equipos tecnológicos existentes en el mercado relacionados con la capacitación y terapias para personas que requieran los servicios del Centro de Capacitación a la Excelencia , para que al momento de ser utilizadas agreguen valor al servicio en términos de eficiencia y eficacia de atención terapéutica.

Actualmente internet es la fuente de información más consultada en el mundo, superando a los medios llamados tradicionales como la televisión, la radio y los diarios.

En internet se puede encontrar información sobre casi todos los temas. A través de internet se puede acceder a las noticias de los diarios de casi todos los países del mundo.

El 31, 5% de la población ecuatoriana que equivale a unos 5,15 millones de personas, ha utilizado Internet en el 2013, según datos publicados por el Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos (INEC). La cifra supone un incremento de cuatro puntos porcentuales con respecto al año pasado, lo que ha disparado la venta de servicios y equipos informáticos.

Según los datos del INEC del 2013, el 13,9% de los hogares tiene al menos un computador portátil, mientras el 26,4% de los hogares tiene computadora de escritorio. La mayor competencia entre las empresas del sector informático, se ha traducido en menores costos para los usuarios, además de mayor velocidad en la conexión.

El 50,4% de la población ecuatoriana (de 5 años y más) tiene por lo menos un celular inteligente activado.

Este factor permite identificar que se debe publicitar en el Internet, tanto con una página web como a través del Facebook, es decir un página de fan de la empresa, direccionada al segmento de la parroquia de Cumbayá y su población económicamente activa.

#### **2.1.4 FACTOR POLÍTICO-LEGAL**

Dentro del ambiente político-legal, según datos del Banco Central del Ecuador se puede citar que la económica del país en los últimos años ha crecido 2,1% siendo esto algo favorable, ya que esto da como resultado mayor circulación de efectivo en la económica, así mismo un mayor ingreso a la población.

La Constitución garantiza los derechos del Buen Vivir con un sentido de inclusión y equidad social, por lo que el Estado tiene la obligación de generar las condiciones y las políticas públicas que se orientan a hacer efectivo el Buen Vivir y todos los demás derechos reconocidos constitucionalmente.

Ecuador formalizó sus principios de desarrollo así como un plan de seguimiento con indicadores de medición para evaluar su evolución a través del Plan Nacional del Buen Vivir. Así también, el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad elaboró una agenda para la transformación productiva encaminada a promover el cambio en las formas de producción tanto en el aspecto de productividad así como en su visión de comercio exterior. Finalmente, este mismo Ministerio impulsó el Código de la Producción que, recientemente aprobado por la Asamblea Nacional, dará forma a un nuevo y mejorado estilo de promover la inversión y fortalecer las relaciones trabajador y empresa.

El Sumak Kawsay, expresión ancestral en Kichwa que significa Buen Vivir, ha sido una de las principales motivaciones para plasmar El Plan Nacional de Buen Vivir (PNBV) propuesto por el gobierno del Presidente Rafael Correa para el período 2009-2013. (Ministerio Coordinador Producción Empleo y Competitividad 2013).

En este factor político-legal, se deberá considerar elementos como restricciones, permisos, normativas y reglamentos establecidos por el ministerio de Salud Pública (MSP), necesarios para poder poner en funcionamiento el Centro de Capacitación a la Excelencia, y de esta manera determinar si es posible la obtención de los mismos, antes de empezar con la implementación del negocio.

Se debe tener en consideración los debidos permisos para el desarrollo eficaz del proyecto como los otorgados por el municipio de la ciudad para la generación de patentes y tomar en consideración las respectivas declaraciones de impuestos para no infringir o ir en contra de las leyes establecidas por el gobierno nacional del Ecuador.

### **2.1.5 FACTOR SOCIO – CULTURAL.**

La Cultura de Quito es como se conoce a las manifestaciones artísticas, tradicionales y religiosas de la capital de Ecuador. Por su condición de núcleo regional, Quito a través de los siglos ha desarrollado una amplia variedad de manifestaciones culturales, que en algunos casos, aún perduran hasta estos días.

Comparte muchas de las características de otras ciudades de la región andina ecuatoriana. Las migraciones tanto nacionales como extranjeras han sido una gran influencia en el devenir cultural de la urbe, así como también su rápido desarrollo demográfico y la importante inversión que en la actualidad realiza el municipio de la ciudad, tales como la: Música, Arquitectura, Museos, Tradiciones Religiosas, Bibliotecas, Literatura, Teatro, Artes.

En Cumbayá existen y conviven dos espacios étnicos y culturales plenamente identificados: el andino y el mestizo. En este sentido se debe resaltar la presencia de la comuna de Lumbisí en donde, pese a que existe la percepción de que paulatinamente se van perdiendo, todavía existen formas de organización ancestrales. La parroquia evidencia que los espacios sociales y físicos de expresión e interrelación cultural son insuficientes.

Lo que sumado a las manifestaciones artísticas aisladas y de poca convocatoria posibilita grandes limitaciones en general de oportunidades para la población de la expresión y el disfrute de manifestaciones artísticas y culturales.

#### **2.1.5.1 ORGANIZACIONES SOCIALES**

En general se percibe que ni los gobiernos ni la comunidad en sí, han tenido una visión estratégica acerca de la necesidad de fortalecer el tejido social como una condición necesaria para un mejor y más acelerado proceso de avance frente al buen vivir.

Por otra parte se señala que la aculturización generada por grupos sociales extraños al sector, que ahora son los más, y la influencia negativa de medios de comunicación ha producido la pérdida de valores de vecindad que en otras épocas eran fundamentales para la organización social.

La totalidad de la comunidad está de acuerdo en la necesidad de emprender, de manera prioritaria procesos que potencien y consoliden los procesos de organización social en la parroquia.

### 2.1.5.2 GRUPOS ÉTNICOS

La población de Cumbayá se divide culturalmente en:

**Tabla 2. Identificación según su cultura y costumbres**

<b>Autoidentificación según su cultura y costumbres</b>		
1. Indígena	1.064	3,38 %
2. Afroecuatoriano/a Afrodescendiente	513	1,63 %
3. Negro/a	89	0,28 %
4. Mulato/a	313	0,99 %
5. Montubio/a	438	1,39 %
6. Mestizo/a	23.350	74,21 %
7. Blanco/a	5.372	17,07 %
8. Otro/a	324	1,03 %
<b>Total</b>	<b>31.463</b>	<b>100,00 %</b>

**Fuente:** INEC

**Elaborado por:** La autora

En Cumbayá existe la comuna de Lumbisí en la que se conserva un importante número de tradiciones culturales y organizativas del Mundo Andino. La problemática fundamental de este sector tiene que ver con la pérdida paulatina de estos usos y valores; esto se produce por la inevitable influencia que el mundo occidental representa especialmente para las nuevas generaciones. Desde la óptica de la comunidad es necesario que existan mecanismos de intermediación cultural que a la vez que permitan desarrollar las ventajas del mundo occidental, garanticen el fortalecimiento de la cultura tradicional de la población.

### 2.1.5.3 PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR

Las preferencias de los clientes varían, esta variable a veces es difícil de controlar. Ésta depende de su satisfacción, experiencias en la atención que le presten en un servicio, o de repente se dejan llevar por la percepción que le deje una publicidad de ciertos sectores.

### 2.1.5.4 INGRESO POR FAMILIA

A mayor cantidad de dinero se tenga por familia será mayor la probabilidad para elegir los servicios del Centro de Capacitación a la Excelencia en la Parroquia de Cumbayá. Generalmente el ingreso familiar proviene de la agricultura y ganadería que han sido por tradición las principales fuentes de ingreso y subsistencia para los pobladores, entre otras fuentes de ingreso para los ciudadanos es sector comercial y de prestación de servicios.

**Tabla 3. Nivel de Instrucción de habitantes de Cumbayá**

<b>Nivel de instrucción de habitantes de Cumbayá</b>		
1. Ninguno	430	1,48 %
2. Centro de Alfabetización/(EBA)	96	0,33 %
3. Preescolar	313	1,08 %
4. Primario	6.130	21,15 %
5. Secundario	5.795	20,00 %
6. Educación Básica	1.318	4,55 %
7. Bachillerato - Educación Media	2.053	7,08 %
8. Ciclo Postbachillerato	448	1,55 %
9. Superior	9.505	32,80 %
10. Postgrado	2.489	8,59 %
99. Se ignora	404	1,39 %
<b>Total</b>	<b>28.981</b>	<b>100,00 %</b>

**Fuente:** INEC

**Elaborado por:** La autora

Según cuadro adjunto la mayoría de personas tienen un nivel primario, secundario, educación básica, educación media, superior y postgrado.

El tipo de personas al que va dirigido este proyecto de prefactibilidad es la población económicamente activa, por ende, se ha tomado en cuenta el grado de instrucción de las personas de la parroquia de Cumbayá.

## **2.2 MICROENTORNO.**

El análisis micro brinda la posibilidad de realizar un estudio interno de todos los factores que influyen dentro de la ejecución del proyecto, como son: la competencia, proveedores y clientes, para de esta manera evaluar y definir una combinación de productos y servicios que maximice la satisfacción del cliente y por ende el éxito del negocio.

### **2.2.1 LOCALIZACIÓN**

Este estudio está enfocado en el Cantón Quito, en la parroquia de Cumbayá, donde según el censo del Inec al 2010, hay una población de 31463 habitantes donde 15248 son hombres y 16215 son mujeres, nuestro nicho de mercado está dirigido a dos clases de segmentos, jóvenes y adultos comprendidos en la población económicamente activa desde los 25 a 60 años de edad.

### **2.2.2 OFERTA**

La empresa ecuatoriana debe tener como principal objetivo la producción de calidad total por lo que se necesitan productos con precios que puedan competir tanto en el mercado nacional como internacional, que consiste en la optimización de los procesos y la utilización racional de los recursos.

Finalmente, dándole un valor agregado a los productos que ofrezca el Centro generará una gran expectativa en las personas que se acerquen a conocer del producto que se está ofreciendo.

Y va a promover en el dueño de negocio una visión a largo plazo que permitan que sus colaboradores operen con un máximo de eficacia y eficiencia, lo cual permitiría alcanzar gran productividad, rentabilidad y efectividad, así como un mayor bienestar social.

Se usará la Programación Neurolingüística basado en técnicas que ayuden a superar cambios significativos que ayuden a tener la excelencia a nivel tanto personal e interpersonal. Ya que actualmente en Cumbayá no hay centros dedicados a usar estas técnicas para obtener resultados de éxito.

Los beneficios que los clientes obtendrán con la Programación Neurolinguistica serán:

- ✓ Ayuda a cambiar conductas que nos molestan o nos bloquean con estrategias y técnicas efectivas y a corto plazo. Es cuestión de práctica.
- ✓ Ayuda a las personas a tener una percepción más clara de sí mismos y de los demás.
- ✓ Estudia el cómo la comunicación verbal y no verbal afecta nuestro sistema nervioso, y por lo tanto, aprender a dirigir nuestra mente mediante una comunicación interna con el buen manejo del lenguaje.
- ✓ Estudia cómo las personas estructuran sus experiencias individuales de la vida, y nos proporciona opciones para mejorar nuestra calidad de vida emocional, familiar, así como de salud.
- ✓ Nos enseña que la clave del inconsciente la tenemos nosotros y cómo beneficiarnos de esto.

### **2.2.3 PROVEEDORES**

Otra de las condicionantes que auguran el éxito de un proyecto, está relacionado en gran medida por los proveedores, quienes serán los encargados de proporcionar los recursos y materias primas necesarias para ofrecer un producto con variedad y calidad en el mercado.

Los proveedores que se describen a continuación brindarán los siguientes servicios y/o productos:

- Cosideco y Novicompu para los equipos de tecnología y computación.
- Unilimpio para todos los implementos de Limpieza.
- Vitefama para todos los muebles de oficina.
- Imprenta Nueva Jerusalén para todo lo relacionado con papelería empresarial incluyendo los diplomas y material de apoyo para los seminarios.
- Sanduches Panini para los refrigerios de los seminarios.

## **2.2.4 DEMANDA**

### **2.2.4.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

Para el desarrollo del proyecto de prefactibilidad será necesario realizar un análisis de la demanda, que permita cuantificar el número de posibles clientes que harán uso de los servicios en el Centro de Capacitación a la Excelencia. En definitiva se trata de entender cuál es el tamaño, volumen, consumo promedio y tipología de productos o servicios que requieren nuestros clientes objetivos.

### **2.2.4.2 DEFINICIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DEL CENTRO DE CAPACITACIÓN A LA EXCELENCIA.**

#### **2.2.3.4.1 “CENTRO DE CAPACITACIÓN A LA EXCELENCIA” DIRIGIDA CON PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA**

Es un lugar donde habitualmente vienen personas que necesitan terapias o aprendizaje sobre un tema en particular para mejorar su salud física y mental, superando cualquier crisis emocional que afecte al desarrollo personal.

Además en este centro de autoayuda llamado “Centro de Capacitación a la Excelencia” se pone a consideración de sus clientes: Seminarios de Consciencia a la Prosperidad que ayudarán a seguir los pasos para obtener prosperidad en todas las áreas de la vida.

#### **2.2.3.4.2 TERAPIAS PERSONALES CON TÉCNICAS DE PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA**

Las sesiones de terapia con PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA son convenientes para cualquier persona que desee cambiar hábitos nocivos, conductas no beneficiosas o estados emocionales limitantes. A continuación se describe una lista de los problemas que se suele tratar con PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA:

- Aumento de la autoestima
- Incremento de la seguridad y auto confianza
- Gestión emocional en situaciones de crisis (despido, divorcio, exámenes, etcétera )
- Superación de traumas
- Reducción del estrés

- Aumento de la concentración (trabajo, estudios, etc)
- Mejora de habilidades sociales
- Cambio de hábitos (dejar de fumar, mantener una dieta, ejercicio físico, etcétera)
- Cura de fobias (insectos, animales, volar, hablar en público, etcétera)

En todo los casos el cliente parte de la situación en la que se encuentra sin la necesidad de ahondar en los motivos que lo han traído a estar como y donde está. El proceso de terapia con PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA se centra en encontrar las soluciones adecuadas para el cliente, explorando el pasado para que afloren los recursos de contextos ajenos al que ha generado el conflicto. Preguntamos “cómo” no “por qué”.

En Hipnosis Ericksoniana el cliente no pierde el control ni la consciencia, más bien al contrario, porque es un estado de alta concentración en un proceso interno, un estado natural con gran relajación corporal y muscular, que facilita al hemisferio derecho acceder más fácilmente a pensamientos creativos e integrar nuevos aprendizajes para cambiar comportamientos y superar frenos emocionales.

#### **2.2.3.4.3 SEMINARIOS “ SECRETOS DE PROSPERIDAD”**

Los seminarios de Prosperidad ayudan a sentirse unido con el Creador y nace un sentimiento de unión con el mismo, que dará la seguridad de poder conseguir todo lo que uno se proponga, creando así en la vida una nueva conciencia de abundancia y prosperidad. Ser próspero es primero una creencia que se lleva arraigada en la mente, y al aceptar la prosperidad como un regalo divino es el comienzo para obtenerla.

Los seminarios tendrán una duración estándar de ocho (8) horas donde se aplicarán metodologías participativas mediante una formación práctica, personalizada y de calidad; con gran flexibilidad en cuanto a días y horarios de acuerdo a la disponibilidad de los participantes.

Los contenidos se han diseñado para mejorar el desempeño de las personas que quieran aplicar secretos de prosperidad.

El temario del seminario “Secretos de Prosperidad” es el siguiente:

- Una Nueva Conciencia de Prosperidad
  - ✓ Programas Visuales Sobre el Dinero
  - ✓ Programas Auditivos Sobre el Dinero
  - ✓ Programas Sensoriales Sobre el Dinero
  - ✓ Virus Mentales Sobre el Dinero
  - ✓ Creando Nuevos Programas Sobre la Prosperidad

Para separar y confirmar la participación en los seminarios, el solicitante deberá inscribirse en la página web [www.excelencia.com](http://www.excelencia.com) y posterior a eso realizar el pago a través de depósito, transferencia o pago a través de Paypal.

Posterior al pago debe enviar copia del recibo como imagen escaneada o foto al correo electrónico [miclubdelexito@gmail.com](mailto:miclubdelexito@gmail.com).

#### 2.2.4.3 DEMANDA ACTUAL

En el segmento de mercado considerado, la demanda no está debidamente satisfecha en el servicio de terapias con programación neurolingüística, ni los seminarios de secretos de prosperidad, por lo que se hace necesario cuantificar la misma para determinar la demanda potencial insatisfecha con respecto a este servicio.

Para poder cuantificar la demanda actual se debe considerar la información obtenida en las encuestas, como se muestra en la siguiente tabla:

**Tabla 4. Demanda Actual**

SERVICIO	MERCADO META	% DE ACEPTACIÓN DE LOS SERVICIOS	POBLACION QUE CONSUMIRÁ SERVICIOS	FRECUENCIA DE CONSUMO MENSUAL	DEMANDA ACTUAL
Centro de Capacitación a la Excelencia	15314	100%	15314	1	15314

**Fuente:** Población de Cumbayá, población económicamente activa

**Elaborado por:** La autora

Como podemos observar en el cuadro anterior, la demanda actual que tendrá el Centro de Capacitación a la Excelencia estará compuesto de 15314 servicios, dato obtenido al multiplicar el mercado meta (15314), por el porcentaje de aceptación de los servicios (100 %) y por la frecuencia de consumo mensual (1).

#### 2.2.4.3.1 DEMANDA DE LOS SERVICIOS DEL CENTRO DE CAPACITACIÓN A LA EXCELENCIA.

**Tabla 5. Demanda de Servicios**

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>POBLACION QUE HARÁ USO DE LOS SERVICIOS SEGÚN FRECUENCIA DE ACEPTACIÓN</b>
SEMINARIOS DE PROSPERIDAD	171	45,60%	6983,18
TERAPIAS	204	54,40%	8330,82
<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100,00%</b>	<b>15314,00</b>

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** La autora

En este sector de mercado, se encuentra en crecimiento la capacitación, ya que los centros de autoayuda no pueden cubrir con demanda que se requiere, a pesar del ingreso de nuevos competidores, motivados principalmente por obtener una importante participación en la brecha existente.

Si bien es cierto, existen algunas barreras de entrada, como la inversión requerida, la posibilidad de rentabilidad atrae a muchas empresas e inversionistas que desean participar en el sector, así lo demuestran las estadísticas, debido a la enorme migración que se produce anualmente desde las provincias hacia la capital, donde existe mayores posibilidades de conseguir empleo, así como para la formación universitaria.

#### 2.2.4.4 COMPETIDORES

Para poder calcular el nivel de producción u oferta actual de nuestra posible competencia, acudimos a solicitar propuestas o proformas, en donde encontramos los datos de la producción anual de los establecimientos considerados.

**Tabla 6. Competidores**

NOMBRE DE INSTITUCIÓN	DIRECCION	SERVICIO	OFERTA DE SERVICIOS MENSUALES	OFERTA DE SERVICIOS ANUALES
EATA	Isla Seymour N 45 58 y Pio Valdivieso	Coaching Empresarial con Programación Neurolingüística	\$250	\$3000
Jorge Pazmiño Hipnosis PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA Desarrollo Humano	Av Francisco de Orellana 218 a 100 mts del San Marino en Guayaquil	Desarrollo Humano Con Programación Neurolingüística	\$50	\$600
Centro Integral de la Familia	Ramón Roca E8 - 73 y Leonidas Plaza	Terapia de crecimiento personal y/o para la resolución de conflictos de relaciones.	\$35	\$420
PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA Esfera.com	Gregorio Munga N39-202 y Gaspar de Villarroel	Consultoría y capacitación empresarial	\$75	\$900
<b>TOTAL</b>			\$410	\$4920

**Fuente:** Propuestas cotizadas a Centros de Capacitación.

**Elaborado por:** La autora

#### 2.2.4.5 UNIVERSO

Considerando que la muestra debe caracterizarse por ser representativa de la población, y que su análisis permitirá inferir conclusiones susceptibles de generalización a la población de estudio con cierto grado de certeza, a continuación se detalla el cálculo de la misma:

$$n = \frac{PQ * N}{(N - 1) (E/K)^2 + PQ}$$

Z	Nivel de confianza 95%	1,96
N	Tamaño del universo	15314
e	Error	0,02
p	Probabilidad de Confianza	0,5
q	Probabilidad en contra	0,5

#### Tamaño de la muestra

$$n = \frac{0,5(0,5) \times 15314}{(15314-1) (0,02/1,96)^2 + 0,5(0,5)}$$

$$n = 375 \text{ encuestas}$$

Una vez aplicada la fórmula se concluye que, la muestra para el presente trabajo investigativo estará compuesta por 15314 personas, hombres y mujeres de la población económicamente activa que corresponde a personas de las edades 25 a 60 años, considerando un error al momento de tomar la información del 2%. Mediante los datos obtenidos se va a aplicar la muestra No probabilística, la misma que está sustentada en una selección de 375 personas.

La información se recopiló de la siguiente manera: Mediante encuestas realizadas en sitios de concurrencia turística de Cumbayá como parques, universidades y centros comerciales.

### 2.2.4.5.1 MODELO DE ENCUESTA



#### Modelo de Encuesta

La presente encuesta tiene la finalidad de conocer la importancia y el impacto social que puede generar en la población de la parroquia de Cumbayá, la implementación de un Centro de Capacitación a la Excelencia.

#### **DATOS GENERALES:**

Edad: \_\_\_\_ Género: M  F  Ocupación: \_\_\_\_\_

1. ¿Sabía que la Programación Neurolinguística nos permite manejar una dinámica mental a través de la cual podemos controlar emociones, aprender rápido, lograr auto-motivación, manejar miedos y fobias, adquirir a voluntad estados de excelencia para enfrentar situaciones?

SI

NO

2. ¿Conoce usted de la existencia de algún Centro o institución que ofrezca servicios donde apliquen Programación Neurolinguística, en la parroquia de Cumbayá?

SI

NO

3. ¿De crearse un Centro que aplique Técnicas, Terapias y Seminarios con Programación Neurolinguística, en la parroquia de Cumbayá, le gustaría usar sus servicios?

SI

NO

4. ¿Qué servicio de Programación Neurolinguística le gustaría usar a usted primeramente?

Terapias con Programación Neurolinguística

Seminario "Secretos de Prosperidad"

5. **¿Con que frecuencia usted utilizaría los servicios mencionados anteriormente, que brindaría este centro?**

- 1 Vez por semana
- 1 vez al mes
- 1 vez cada 3 meses
- 1 vez al año

6. **¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por el servicio de Terapia con Programación Neurolingüística que brindará este Centro de Capacitación a la Excelencia , tomando en cuenta que este tiene una duración de 45 a 60 minutos en un día?**

Terapia con una duración de 45-60 minutos \$30  \$40  \$50

7. **¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por el servicio de Seminario “Secretos de Prosperidad” que brindará este Centro de Capacitación a la Excelencia, tomando en cuenta que este tiene una duración de 8 horas en un día e incluye refrigerio y diploma de asistencia?**

Seminario con una duración de 8 horas \$100  \$150  \$200

8. **¿Qué medio de comunicación usa con mayor frecuencia para enterarse de temas de su interés en la parroquia de Cumbayá?**

- Radio
- Televisión
- Facebook (Fan Page)
- Periódico Local

#### **2.2.4.5.2 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS DE LA ENCUESTA**

Aplicada la encuesta al segmento de mercado considerado y de acuerdo a la distribución muestral, se procede a tabular, analizar e interpretar los datos obtenidos, mediante la utilización de una hoja electrónica Excel, misma que permitirá su representación a través de gráficos y cuadros, necesarios para comprender la información obtenida en el campo.

La encuesta realizada fue realizada a 375 personas de la parroquia de Cumbayá, la misma contiene 8 preguntas y se obtuvo los siguientes resultados:

## Pregunta # 1

¿Sabía que la Programación Neurolinguística nos permite manejar una dinámica mental a través de la cual podemos controlar emociones, aprender rápido, lograr auto-motivación, manejar miedos y fobias, adquirir a voluntad estados de excelencia para enfrentar situaciones?

Tabla 7. Conocimiento de significado de la Programación Neurolinguística

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	149	39,73%
NO	226	60,27%
<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100,00%</b>

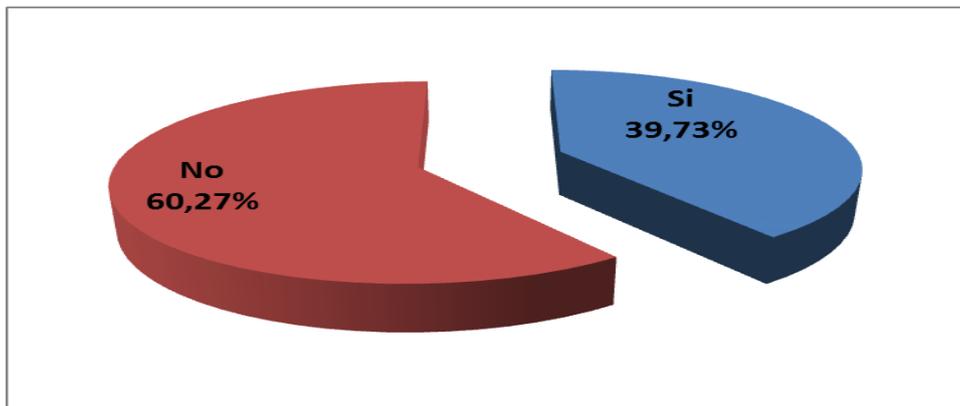


Gráfico 5. Significado de la Programación Neurolinguística

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

### Análisis e Interpretación de datos

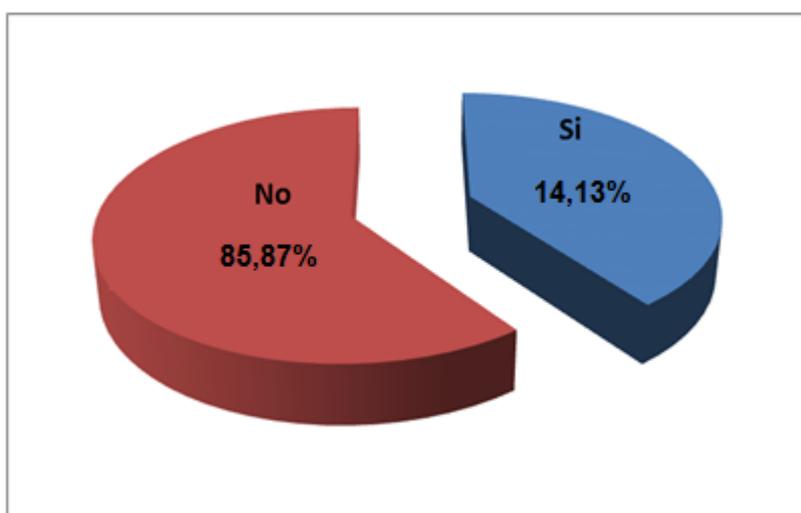
La menor cantidad de los encuestados si tienen conocimiento del significado de la Programación Neurolinguística y los beneficios de aplicar terapias para obtener resultados exitosos, con la finalidad de rescatar valores y mejorar comportamientos, siendo estos 375 que representan el 39,73% de la muestra identificada; el 60,27% respondió que no conoce el significado de lo que es y hace la Programación Neurolinguística.

## Pregunta # 2

¿Conoce usted de la existencia de algún Centro o institución que ofrezca servicios donde apliquen Programación Neurolingüística, en la parroquia de Cumbayá?

**Tabla 8. Conocimiento de Centros de Terapias con Programación Neurolingüística**

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	53	14,13%
NO	322	85,87%
<b>TOTAL</b>	<b>374</b>	<b>100,00%</b>



**Gráfico 6. Conocimiento de Centros de Terapias con Programación Neurolingüística**

**Fuente:** Encuestas

**Elaborado por:** La autora

### **Análisis e Interpretación de datos**

Como se puede observar el 14.13 % de la población encuestada respondió que si conoce la existencia de algún Centro de Terapias de Programación Neurolingüística, y un 85.87 % desconoce la existencia de lugares que presten este tipo de servicio.

Este resultado incentiva la creación de un centro que preste este tipo de servicio, lo cual favorece la ejecución del proyecto ya que el 85.87% respondió que no.

### Pregunta # 3

¿De crearse un Centro que aplique técnicas, terapias y seminarios con Programación Neurolingüística, en la parroquia de Cumbayá, le gustaría usar sus servicios?

Tabla 9. Utilización del Servicio

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	361	96,27%
NO	14	3,73%
<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100,00%</b>

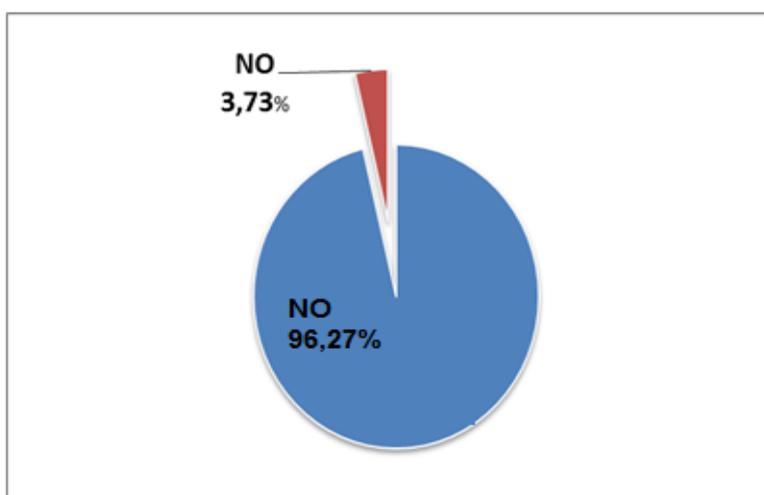


Gráfico 7. Utilización del Servicio

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

### Análisis e Interpretación de datos

De acuerdo a los datos obtenidos, el 96.73% de la población respondió que si le gustaría utilizar el servicio de terapias, técnicas y seminarios con Programación Neurolingüística en caso de crearse y solo el 3.73% respondió que no.

El resultado obtenido mediante las encuestas, motiva cada vez más a la ejecución de este proyecto, por lo que se debe aprovechar a la población que pretende utilizar este servicio, deduciendo así, a primera vista la existencia de una demanda insatisfecha en el mercado.

#### Pregunta # 4

¿Qué servicio de Programación Neurolingüística le gustaría usar a usted primordialmente?

Tabla 10. Servicios a Ofertar

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Terapias Con Programación Neurolingüística	204	54,40%
Seminario de Secretos de Prosperidad	171	45,60%
<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100,00%</b>

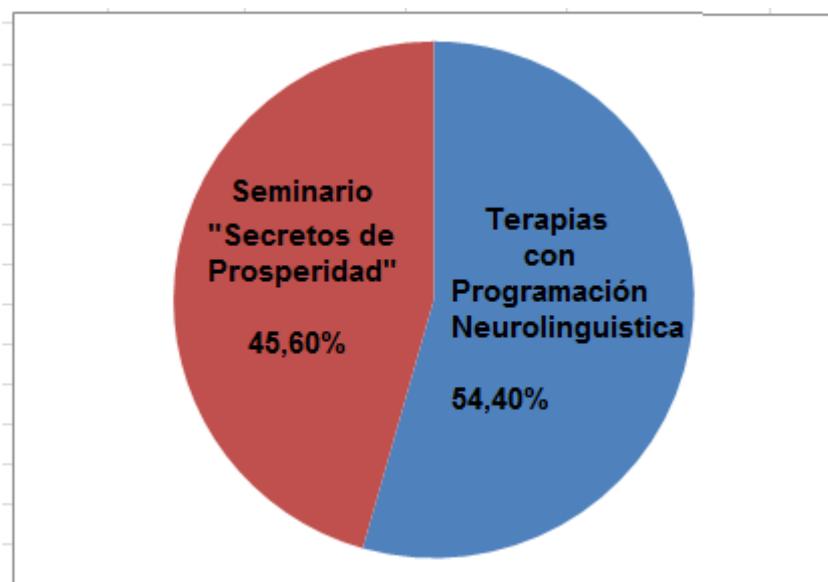


Gráfico 8. Servicios a Ofertar

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

#### Análisis e Interpretación de datos

Según los datos obtenidos, el 54.40% de la muestra respondió que le usaría el servicio de terapias con Programación Neurolingüística, mientras que el 45.60% respondió que haría uso de los seminarios de "Secretos de Prosperidad" con Programación Neurolingüística.

El resultado obtenido mediante las encuestas, indica que existe una demanda insatisfecha en el mercado, y estos servicios la suplirán.

## Pregunta # 5

¿Con que frecuencia usted utilizaría los servicios mencionados anteriormente, que brindaría este centro?

Tabla 11. Frecuencia de Uso de los Servicios

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 VEZ POR SEMANA	89	23,73%
1 VEZ AL MES	203	54,13%
1 VEZ CADA TRES MESES	67	17,87%
1 VEZ AL AÑO	16	4,27%
<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100,00%</b>

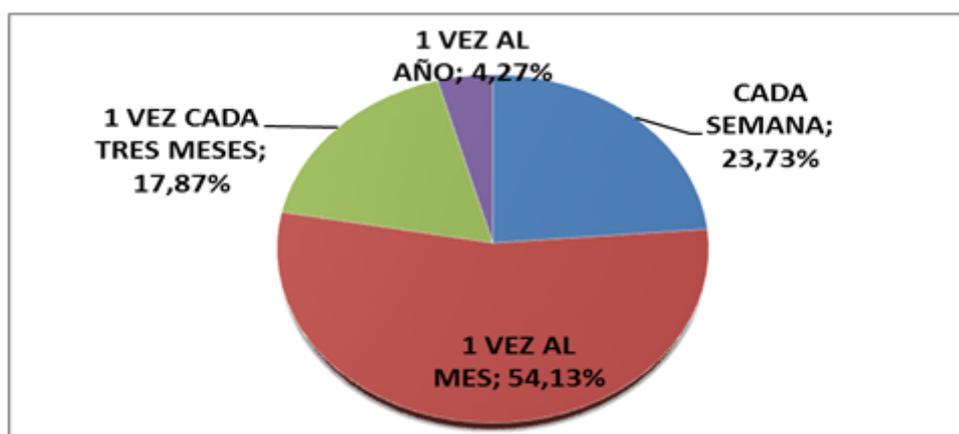


Gráfico 9. Frecuencia de Uso de los Servicios

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

### Análisis e Interpretación de datos

De los resultados obtenidos, la población respondió en un 23.73% una vez por semana le gustaría utilizar el servicio en el centro de terapia con Programación Neurolingüística, un 54.13 % una vez al mes, un 17.87 % una vez cada tres meses y un 4.27% respondió una vez al año.

De la información anterior concluimos que existe la tendencia de un alto nivel de consumo del servicio en mención por parte de la población, por lo que se deberá realizar una buena planificación de infraestructura física para cumplir con las necesidades de todos los clientes.

## Pregunta # 6

¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por el servicio de Terapia con Programación Neurolingüística que brindará este Centro de Capacitación a la Excelencia , tomando en cuenta que este tiene una duración de 45 a 60 minutos en un día?

Tabla 12. Precios por Terapia con Programación Neurolingüística

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$ 30	62	16,53%
\$ 40	223	59,47%
\$ 50	90	24,00%
<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100,00%</b>

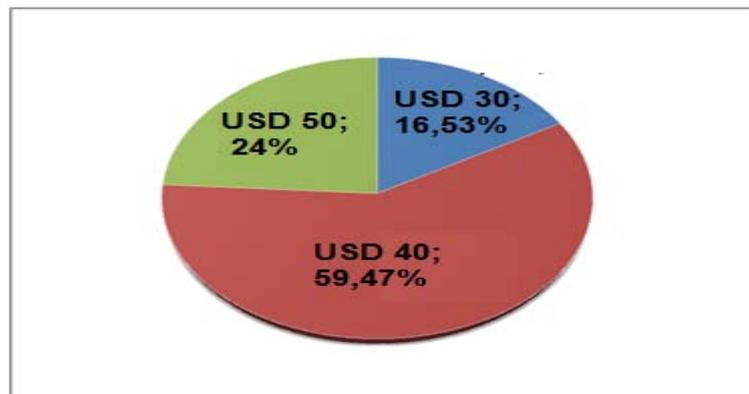


Gráfico 10. Precios por Terapia

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

### Análisis e Interpretación de datos

Según la información obtenida el 16.53 % de la población respondió que estaría dispuesto a pagar \$ 30 por la utilización del servicio de las terapias en el Centro de Capacitación a la Excelencia que tienen una duración de 45 a 60 minutos en un día, un 59.47 % respondió que \$ 40 y un 24.00 % respondió que \$50.

En base a los datos obtenidos concluimos que el valor monetario a cobrar en el Centro de Capacitación a la Excelencia será de \$40, cantidad que se debe considerar guardando relación con la inversión requerida para ejecutar el proyecto.

## Pregunta # 7

¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por el servicio de Seminario “Secretos de Prosperidad” tomando en cuenta que este tiene una duración de 8 horas en un día?

Tabla 13. Precios por Seminario “Secretos de Prosperidad”

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$ 100	255	68,00%
\$ 150	70	18,67%
\$ 200	50	13,33%
<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100,00%</b>

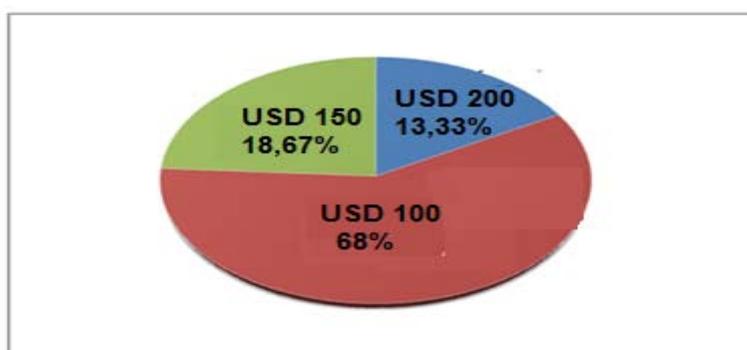


Gráfico 11. Precios por Seminario

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

### Análisis e Interpretación de datos

Según la información obtenida el 68 % de la población muestral respondió que estaría dispuesto a pagar \$ 100 por la utilización del servicio de los Seminarios que brinde el Centro de Capacitación a la Excelencia, un 18,67 % respondió que \$ 150 y un 13,33 % respondió que \$50.

En base a los datos obtenidos concluimos que el valor monetario a cobrar en el Centro de Capacitación a la Excelencia por el Seminario de “Secretos de Prosperidad” será de \$100, el mismo que incluirá un refrigerio y tendrá una duración de 8 horas en un día. Cantidad que se debe considerar guardando relación con la inversión requerida para ejecutar el proyecto.

## Pregunta # 8

¿Qué medio de comunicación usa con mayor frecuencia para enterarse de temas de su interés en la parroquia de Cumbayá?

Tabla 14. Preferencia de Medios de Comunicación

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
RADIO	102	27,20%
TELEVISION	23	6,13%
FACEBOOK	138	36,80%
PERIODICO LOCAL	112	29,87%
<b>TOTAL</b>	<b>375</b>	<b>100,00%</b>

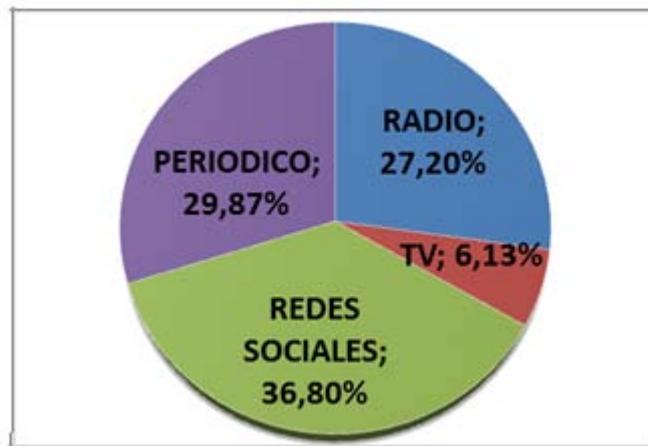


Gráfico 12. Preferencia de Medios de Comunicación

Fuente: Encuestas

Elaborado por: La autora

### Análisis e Interpretación de datos

De los resultados obtenidos, la población encuestada respondió en un 36.80% que las redes sociales como Facebook, es el medio que más utiliza para enterarse de las noticias de la parroquia, la televisión un 6.13% y un 27.20% respondió la radio y un 29.87% respondió el periódico o prensa local.

Se concluye que los medios de comunicación a utilizar para promocionar el Centro de Capacitación a la Excelencia, será el Facebook y el periódico local que usan los habitantes de esta parroquia, cuando se ponga en marcha el proyecto.

## **CAPÍTULO III**

### **PREFACTIBILIDAD DEL PROYECTO**

#### **3.1 ESTUDIO TÉCNICO**

El estudio técnico dentro del estudio de prefactibilidad para la creación de Centro de Capacitación a la Excelencia en la ciudad de Quito, en la Parroquia de Cumbayá, permitirá definir claramente los procesos y características de servicio que prestará la empresa en el mercado, además, dentro de esta parte de la investigación se demostrará la prefactibilidad técnica mediante una correcta determinación del tamaño de las instalaciones, determinación de la localización óptima, financiamiento, mano de obra e ingeniería del proyecto que viabilice una adecuada ejecución del proyecto.

##### **3.1.1 ANÁLISIS DEL TAMAÑO**

Para poder realizar este análisis para el Centro de Capacitación a la Excelencia se consideraran factores que inciden directamente en la ejecución del proyecto y la información obtenida en el estudio de mercado.

##### **3.1.1.1 TAMAÑO EN FUNCIÓN DEL FINANCIAMIENTO**

Para la realización del proyecto es importante destinar la asignación de los recursos de manera adecuada, por lo cual el financiamiento del proyecto se lo realizara a través de fuentes propias, es decir a las aportaciones de los inversionistas sean en efectivo o en activos y fuentes secundarias, correspondientes a préstamos bancarios de instituciones públicas y privadas, para lo cual se buscara las tasas de interés más accesibles del mercado financiero que facilite el cumplimiento de las obligaciones adquiridas y garantice la ejecución del proyecto; el financiamiento de este proyecto, estará asignado de la siguiente manera:

**Tabla 15. Financiamiento del Proyecto**

<b>FUENTES</b>	<b>PORCENTAJES</b>
Propias	50,00%
Secundarias(Préstamos)	50,00%
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>

Elaborado por: La Autora

### 3.1.1.2 TAMAÑO EN FUNCIÓN DE LA DISPONIBILIDAD DE LA MANO DE OBRA

Para contratar e identificar la mano de obra calificada que se va a requerir en el Centro de Capacitación a la Excelencia, se recurrirá a los profesionales coaches graduados en la Escuela Superior de Programación Neurolingüística, además de tener un capacitador para cumplir con los servicios establecidos en el Centro.

**Tabla 16. Mano De Obra Requerida**

<b>PROFESION</b>	<b># DE PERSONAS</b>
<b>Mano de Obra Directa</b>	
Coach de Programación Neurolingüística	2
Capacitador	1
<b>Mano de Obra Indirecta</b>	
Gerente General y Administrativo	1
Contador	1
Secretaria	1
Guardia	1
<b>TOTAL</b>	<b>8</b>

Elaborado por: La Autora

Se estima que para ejecutar el proyecto se requiere de 8 personas distribuidas entre mano de obra directa y mano de obra indirecta, necesarias para poder cubrir con la demanda insatisfecha existente en el mercado para ofrecer nuestros servicios.

### 3.1.2 PLAN DE PRODUCCIÓN

Para poder cumplir con el tamaño propuesto del proyecto, establecemos el siguiente plan de producción:

**Tabla 17. Plan de Producción para el servicio de Terapias con Programación Neurolingüística del Centro de Capacitación a la Excelencia.**

SERVICIO	PRODUCCION ESTIMADA			
	DIARIO	SEMANTAL	MENSUAL	ANUAL
<b>2014</b>				
Terapias con Programación Neurolingüística	10	60	240,00	2880,00
<b>2015</b>				
Terapias con Programación Neurolingüística	12	72	288,00	3456,00
<b>2016</b>				
Terapias con Programación Neurolingüística	15	90	360,00	4320,00
<b>2017</b>				
Terapias con Programación Neurolingüística	18	108	432,00	5184,00
<b>2018</b>				
Terapias con Programación Neurolingüística	20	120	480,00	5760,00

**Fuente:** Análisis Muestral

**Elaborado por:** La autora

**Tabla 18. Plan de Producción para el servicio de Seminarios de Prosperidad**

SERVICIOS	PRODUCCION ESTIMADA		
	SEMANTAL	MENSUAL	ANUAL
<b>2014</b>			
Seminario "Secretos de Prosperidad"	12	48,00	576,00
<b>2015</b>			
Seminario "Secretos de Prosperidad"	18	72,00	864,00
<b>2016</b>			
Seminario "Secretos de Prosperidad"	30	120,00	1440,00
<b>2017</b>			
Seminario "Secretos de Prosperidad"	42	168,00	2016,00
<b>2018</b>			
Seminario "Secretos de Prosperidad"	60	240,00	2880,00

**Fuente:** Análisis Muestral

**Elaborado por:** La autora

### 3.1.3 REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO

En esta parte del proyecto es necesario realizar un listado detallado y claro de cada una de las maquinarias y herramientas necesarias para la operación del negocio, cuyos valores corresponden a cotizaciones de precios para el año 2014.

**Tabla 19. Maquinaria y Equipo de Oficina**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>Administración</b>				
Fax Panasonic	Unidad	1	130,00	130,00
Teléfono Inalámbrico	Unidad	2	60,00	120,00
SUBTOTAL				250,00
<b>Servicio de Terapias</b>				
Equipo de Sonido	Unidad	1	550,00	550,00
Grabadora de Sonido	Unidad	2	120,00	240,00
Micrófono	Unidad	2	100,00	200,00
SUBTOTAL				990,00
<b>Servicio de Seminarios</b>				
Grapadora	Unidad	2	5,00	10,00
Perforadora	Unidad	2	5,00	10,00
Parlantes Alta Frecuencia	Unidad	4	90,50	362,00
Equipo de Sonido	Unidad	1	550,00	550,00
Micrófono Headphone	Unidad	1	200,00	200,00
Microondas	Unidad	1	100,00	100,00
Refrigerador	Unidad	1	380,00	380,00
SUBTOTAL				1612,00
<b>TOTAL</b>				<b>2852,00</b>

**Fuente:** Entrevistas y Cotizaciones

**Elaborado por:** La Autora

**Tabla 20. Equipo de Computación**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>Administración</b>				
Computadora	Unidad	3	700,00	2100,00
Impresora Sistema Continuo	Unidad	1	250,00	250,00
			SUBTOTAL	2350,00
<b>Servicio de Capacitación</b>				
Impresora				
Escaner/Copiadora	Unidad	1	280,00	280,00
Pizarra Electrónica	Unidad	1	3000,00	3000,00
Cámara de video	Unidad	1	1720,00	1720,00
			SUBTOTAL	5000,00
			<b>TOTAL</b>	<b>7350,00</b>

**Fuente:** Cotizaciones

**Elaborado por:** La Autora

**Tabla 21. Muebles y Enseres**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>Administración</b>				
Archivador	Unidad	2	120,00	240,00
Escritorio	Unidad	2	200,00	400,00
juego de Sala	Unidad	1	800,00	800,00
Pizarra de tiza líquida	Unidad	1	100,00	100,00
Silla giratoria	Unidad	3	100,00	300,00
Sillas cromadas	Unidad	4	50,00	200,00
			SUBTOTAL	2040,00

<b>Servicio de Terapias</b>				
Archivador	Unidad	1	120,00	120,00
Escritorio	Unidad	1	200,00	200,00
juego de Sala	Unidad	1	800,00	800,00
Pizarra de tiza líquida	Unidad	1	100,00	100,00
Silla giratoria	Unidad	1	100,00	100,00
Sillas cromadas	Unidad	4	50,00	200,00
Sillón	Unidad	1	400,00	400,00
SUBTOTAL				1920,00
<b>Servicio de Seminarios</b>				
Sillas Modelo Roma	Unidad	36	20,00	720,00
Mesa Modelo Roma	Unidad	4	20,00	80,00
SUBTOTAL				800,00
<b>TOTAL</b>				<b>4760,00</b>

**Fuente:** Cotizaciones

**Elaborado por:** La Autora

**Tabla 22. Útiles de aseo**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Desinfectante	Galón	12	<b>8,00</b>	96,00
Detergente	Kilos	5	4,00	20,00
Escobas	Unidad	6	2,00	12,00
Palas plásticas	Kilos	4	3,00	12,00
Trapeadores	Unidad	10	3,00	30,00
<b>TOTAL</b>				<b>170,00</b>

**Fuente:** Entrevistas y Cotizaciones

**Elaborado por:** La Autora

**Tabla 23. Menaje de Oficina**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Alfombras	Unidad	3	10,00	30,00
Basureros	Unidad	4	5,00	20,00
Purificador de Agua	Unidad	1	1000,00	1000,00
Macetas	Unidad	4	8,00	32,00
Helechos	Unidad	4	10,00	40,00
Vajilla de 20 piezas	Unidad	1	25,00	25,00
Vasos de Cristal	Unidad	12	1,00	12,00
<b>TOTAL</b>				<b>1159,00</b>

**Fuente:** Entrevistas y Cotizaciones

**Elaborado por:** La Autora

**Tabla 24. Gastos Administrativos**

Cargos	Ingresos								Egresos	Total sueldo Mensual Percibido
	Salario	13er Sueldo	14to Sueldo	Fondos de Reservas	Vacaciones	Aporte Patronal 11,15%	0,5% Secap	0,5% IECE	Aporte Individual 9,35%	
Gerente General	450	37,50	28,33	37,50	18,75	50,175	1,88	1,88	42,075	583,93
Contador	380	31,67	28,33	31,67	15,83	42,37	1,58	1,58	35,53	497,51
Secretaria	340	28,33	28,33	28,33	14,17	37,91	1,42	1,42	31,79	448,12
<b>Total</b>	<b>1170</b>	<b>97,50</b>	<b>85,00</b>	<b>97,50</b>	<b>48,75</b>	<b>130,46</b>	<b>4,88</b>	<b>4,88</b>	<b>109,40</b>	<b>1529,56</b>

**Fuente:** Entrevistas

**Elaborado por:** La Autora

**Tabla 25. Gastos de Publicidad y Ventas**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	TIEMPO(MESES)	VALOR ANUAL
<b>Publicidad y Ventas</b>				
Publicidad y Promoción				1560,00
Creación de Página Web				800,00
Hosting Página web				200,00
Publicidad (Facebook)		180,00	12	2160,00
Elaboración de Trípticos				300,00
Rótulo con Caja de Luz				400,00
<b>TOTAL</b>				<b>5420,00</b>

**Fuente:** Entrevistas y Cotizaciones

**Elaborado por:** La Autora

**Tabla 26. Mano de Obra Indirecta**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	TIEMPO(MESES)	VALOR TOTAL
<b>Servicio de Terapia</b>				
Coach con Programación Neurolingüística	2	850,00	12	20400,00
<b>Servicio de Seminarios</b>				
Instructor de Cursos	1	600,00	12	7200,00
<b>TOTAL</b>				<b>27600,00</b>

Elaborado por: La Autora

**Tabla 27. Mano de Obra Indirecta**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	TIEMPO(MESES)	VALOR TOTAL
<b>Administración</b>				
Guardia	Unidad	493,19	12	5918,30
Personal de Limpieza	Unidad	479,91	12	5758,92
<b>TOTAL</b>				<b>11677,22</b>

Fuente: Entrevistas y Cotizaciones

Elaborado por: La Autora

**Tabla 28. Salarios de Mano de Obra Indirecta**

Cargos	Ingresos									Egresos	Total sueldo Mensual Percibido
	Salario	13er Sueldo	14to Sueldo	Fondos de Reservas	Vacaciones	Aporte Patronal 11,15%	0,5% Secap	0,5% IECE	Aporte Individual 9,35%		
Guardia	350	29,17	28,33	29,17	14,58	39,025	1,46	1,46	32,725	460,47	
Personal de Limpieza	340	28,33	28,33	28,33	14,17	37,91	1,42	1,42	31,79	448,12	
<b>Total</b>	<b>690</b>	<b>57,50</b>	<b>56,67</b>	<b>57,50</b>	<b>28,75</b>	<b>76,94</b>	<b>2,88</b>	<b>2,88</b>	<b>64,52</b>	<b>908,59</b>	

Fuente: Entrevistas y Cotizaciones

Elaborado por: La Autora

**Tabla 29. Materia Prima**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
<b>Servicio de Terapias</b>					
Ficha Personal Preimpresa (3000 unidades de 3 copias)	Unidad	0,04	3000	120,00	1440,00
<b>Servicios de Seminarios</b>					
Folletos	Unidad	2,50	50	125,00	1500,00
Material de Apoyo	Unidad	3,50	50	175,00	2100,00
Diplomas	Unidad	1,00	50	50,00	600,00
Refrigerio	Unidad	2,00	50	100,00	1200,00
<b>TOTAL</b>				<b>470,00</b>	<b>5640,00</b>

Fuente: Cotizaciones

Elaborado por: La Autora

**Tabla 30. Servicios Básicos**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	TIEMPO(MESES)	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua	150 m3	12	0,08	12,00	144,00
Internet	1 GB	12	28,00	28,00	336,00
Luz	100 kv	12	0,40	40,00	480,00
Teléfono	500 minutos	12	0,04	20,00	240,00
<b>TOTAL</b>				<b>100,00</b>	<b>1200,00</b>

Fuente: Cotizaciones

Elaborado por: La autora

**Tabla 31. Gastos Diferidos**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>GASTOS DE CONSTITUCIÓN</b>				
Software Contable	Unidad	1	800,00	800,00
Gastos Contables	Unidad	1	500,00	500,00
Honorarios Abogado	Unidad	1	800,00	800,00
			SUBTOTAL	2100,00
<b>GASTOS INSTALACIÓN</b>				
Instalación de Equipos y Adecuaciones			1200,00	1200,00
			SUBTOTAL	1200,00
			<b>TOTAL</b>	<b>3300,00</b>

**Fuente:** Entrevistas y Cotizaciones

**Elaborado por:** La Autora

En los cuadros anteriores se ha llegado a determinar los requerimientos y costos necesarios para el funcionamiento del Centro de Capacitación a la Excelencia, considerando cotizaciones reales del mercado que permitan realizar estados financieros sujetos a la realidad.

### 3.1.4 .DEPRECIACIÓN, VALOR REMANENTE Y AMORTIZACIÓN

**Tabla 32. Depreciación**

INVERSION FIJA	VALOR INVERSIÓN INICIAL	PORCENTAJE DE DEPRECIACION	AÑOS	TOTAL DEPRECIACIÓN
Edificios y Construcciones	88093,73	5%	20	6887,5
Maquinaria y equipo	2852,00	10%	10	256,68
Equipo de computo	7350,00	33,33%	3	1641,5
Equipo de oficina	2852,00	10%	10	256,68
Muebles y Enseres	4760,00	10%	10	437,4
<b>TOTAL</b>	<b>105907,73</b>			<b>9479,76</b>

**Fuente:** Cuadros Anteriores

**Elaborado por:** La Autora

**Tabla 33. Valor Remanente**

<b>INVERSION FIJA</b>	<b>AÑOS</b>	<b>VALOR INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>TOTAL DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR REMANENTE</b>
Edificios y Construcciones	5	88093,73	6887,50	110562,50
Maquinaria y equipo	5	2852,00	256,68	1568,60
Equipo de computo	3	7350,00	1641,50	2425,50
Equipo de oficina	5	2852,00	256,68	1568,60
Muebles y Enseres	5	4760,00	437,40	2673,00
<b>TOTAL</b>		<b>105907,73</b>		<b>118798,20</b>

**Fuente:** Cuadros Anteriores

**Elaborado por:** La Autora

**Tabla 34. Amortización de la inversión diferida**

<b>INVERSION DIFERIDA</b>	<b>VALOR INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>PORCENTAJE DE AMORTIZACION</b>	<b>TOTAL AMORTIZACIÓN</b>
Gasto de constitución	3816,00	20%	763,2
Gasto instalación.	1200,00	20%	240
Gasto pre-operación	11830,00	20%	2366
Imprevistos 5%	5157,79	20%	1031,5573
<b>TOTAL</b>	<b>22003,79</b>	<b>TOTAL</b>	<b>4400,76</b>

**Fuente:** Cuadros Anteriores

**Elaborado por:** La Autora

## **3.2 PROPUESTA**

### **3.2.1 PROPUESTA ADMINISTRATIVA**

La propuesta administrativa permite identificar las exigencias, normas y reglamentos que condicionarán el funcionamiento del Centro de Capacitación a la Excelencia en la ciudad de Quito, en la Parroquia de Cumbayá, y la vez ayudará a la organización a tomar acciones anticipadas, con la finalidad de obtener ventajas competitivas en el mercado.

#### **3.2.1.1 RAZÓN SOCIAL**

Teniendo en cuenta que la razón social no pueda coincidir con alguna otra sociedad inscrita en la Superintendencia de Compañías, el nombre bajo el cual la empresa pondrá sus servicios a consideración del mercado será:

**“Centro de Capacitación a la Excelencia, Sociedad Anónima.”**

#### **3.2.1.2 CONSTITUCIÓN JURÍDICA**

Para que el Centro de Capacitación a la Excelencia se constituya como empresa societaria y entre a funcionar en el mercado, es necesario constituirla legalmente como una Compañía Anónima, con un capital propio que se integrara por las aportaciones de los accionistas divididos en acciones, esta aportación ha de consistir en dinero o en otra clase de bienes apreciados de dinero.

Para la constitución de dicha empresa, se tendrá que considerar y cumplir con el marco legal, normas y procedimientos prescritos por la Ley de la Superintendencia de Compañías, para crear sociedades.

Adicionalmente, como va a ser un Centro de Autoayuda, debe contar con todos los permisos municipales de funcionamiento, además de los permisos otorgados por el Ministerio de Salud Pública.

### 3.2.1.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional para el Centro de Capacitación a la Excelencia, se caracteriza por ser de tipo vertical, donde el nivel de la autoridad será descendente o tipo cascada, es decir, de arriba hacia abajo en donde los lineamientos están en función del nivel directivo y la gerencia.

#### 3.2.1.3.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Permitirá identificar gráficamente como se encuentra estructurado el negocio, de acuerdo a su nivel jerárquico y a sus diferentes áreas de trabajo, como se muestra a continuación:



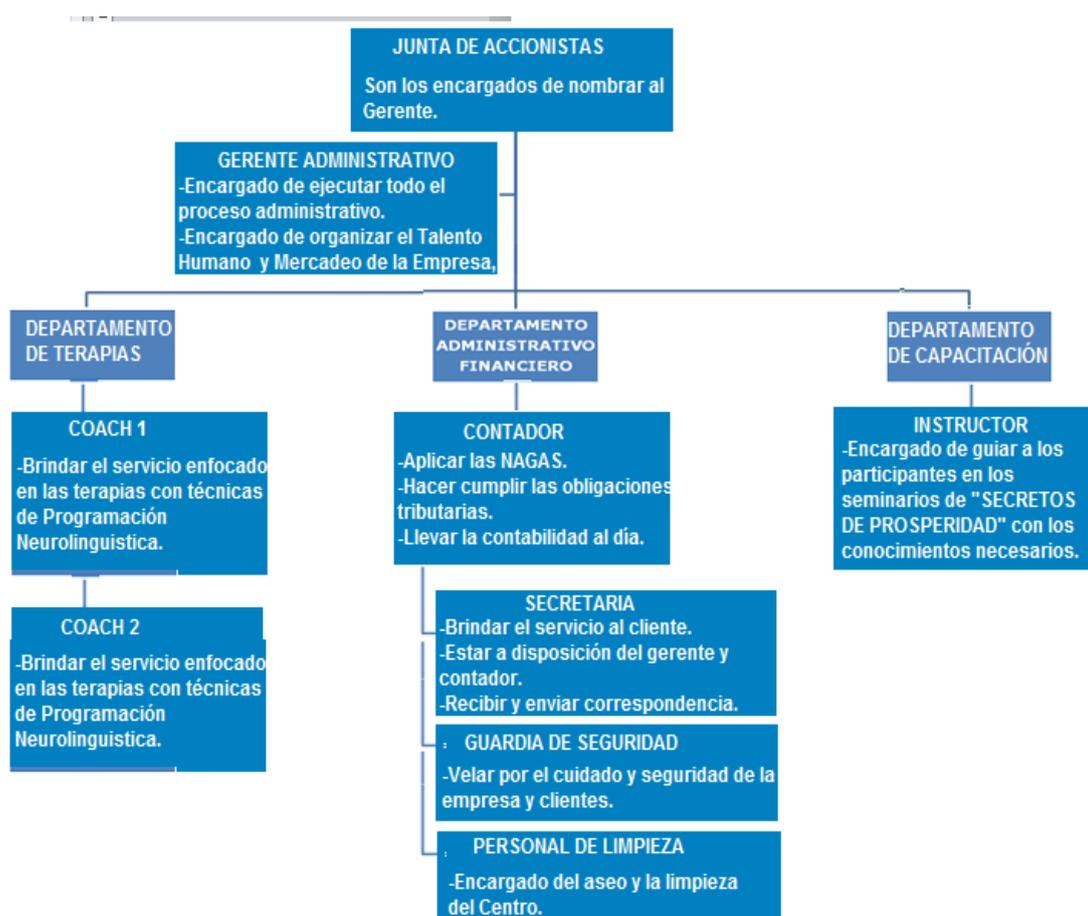
**Gráfico 13. Organigrama Estructural**

**Elaborado por:** La autora

El gráfico anterior muestra cómo va estar compuesta la organización administrativa del Centro de Capacitación a la Excelencia Compañía Anónima.

### 3.2.1.3.2 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

El organigrama funcional del Centro de Capacitación a la Excelencia Sociedad Anónima, mostrará específicamente las actividades o funciones que realizarán cada uno de los integrantes de la organización, los mismos que deberán cumplirse para brindar un servicio de calidad.



**Gráfico 14. Organigrama Funcional**

**Elaborado por:** La autora

## **3.2.2 DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO**

### **3.3.2.1 MISIÓN**

“Brindar un servicio alternativo de calidad en autoayuda para personas, mediante la utilización de tecnología e infraestructura adecuada, en un ambiente de respeto e inspirado en la filosofía de rescatar los patrones de excelencia a través de un recurso humano calificado y comprometido en generar valor que le permita a la organización obtener rentabilidad y sobre todo satisfacer las necesidades de los clientes”.

### **3.3.2.2 VISIÓN**

“Constituirnos para el año 2016, como una empresa líder y referente del mercado local y nacional en brindar terapias de autoayuda para personas y empresas, ofreciendo un servicio de calidad y con alternativas diferentes, a través del mejoramiento continuo que permita alcanzar altos niveles de rentabilidad y mantenernos sostenidamente en el mercado”.

### **3.3.2.3 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS**

Constituyen logros o resultados que la organización desea alcanzar en un periodo de tiempo determinado, enfocados en el cumplimiento de la misión y visión establecida, para lo cual, se debe involucrar todas las áreas que integran la organización.

En el Centro de Capacitación a la Excelencia se plantearán los siguientes objetivos estratégicos:

#### **3.2.2.3.1 OBJETIVOS DE TALENTO HUMANO**

- Lograr que el talento humano contribuya con el cumplimiento de la misión y visión de la empresarial.
- Disponer de una buena estrategia administrativa, en la que los miembros de la organización participen activamente en la toma de decisiones.

### 3.2.2.3.2 OBJETIVO DE PRODUCCIÓN

- Brindar un servicio de calidad, en términos de eficiencia y eficacia en atención Terapéutica de autoayuda, que permita satisfacer todas las necesidades de las personas que quieran obtener patrones de excelencia.
- Dar mantenimiento permanente y correctivo a los equipos y maquinaria, con la finalidad de brindar un servicio adecuado.

### 3.2.2.3.3 OBJETIVOS DE MARKETING

- Establecer métodos para promocionar a la empresa en el mercado, dando a conocer los servicios a ofrecer, estableciendo diferencias frente a la competencia.
- Penetrar en el mercado de la parroquia de Cumbayá, tener participación y posicionamiento en el mismo, de al menos el 25% del mercado meta.
- Fortalecer las estrategias de marketing a través de redes sociales, sobretodo en Facebook, para posicionarnos a través de este tipo de publicidad.  
Aquí podemos observar el logo que va a manejar la empresa, tanto para la página web como para el desarrollo de su estrategia publicitaria.



El Perfil de la red Social Facebook del Centro de Capacitación a la Excelencia será el siguiente:



### 3.3.2.4 ESTRATEGIAS

- Capacitar y motivar constantemente al personal con el propósito de lograr la mejora continua, que permita a la organización convertirse en una empresa líder en el mercado local, provincial y nacional.
- Permitir que todos los involucrados con la empresa participen en las actividades relacionadas con la organización, creando así oportunidades para que cada uno de los miembros de la empresa se expresen a través de opiniones, comentarios y sugerencias que contribuyan con la consecución de las metas trazadas.
- Realizar un correcto proceso de selección del talento humano, que permita a la organización poner en consideración de los clientes un servicio de calidad, confianza y seguridad, con el objeto de satisfacer las necesidades del segmento de mercado considerado.
- Establecer una planificación de mantenimiento, y así evitar daños e insatisfacción en los clientes.

- Organizar campañas publicitarias que llamen la atención del cliente, a través de cuñas comerciales en prensa escrita, dando a conocer los servicios que se ofrecen en el Centro de Capacitación a la Excelencia.
- Participar en eventos masivos y de gran acogida, dando a conocer el servicio para que el cliente pueda acceder a él, en forma rápida y sencilla.
- Revisar y analizar permanentemente los indicadores financieros, para saber cuál es la situación real de la empresa.
- Armar una base de datos de proveedores, que permita cotizar y adquirir materias primas y materiales adecuados, sin desperdiciar recursos económicos y materiales.

### 3.3.2.5 PRINCIPIOS CORPORATIVOS

- **Cuidado.** Velar por el control y orientación de las personas para que obtengan el éxito, a través de un servicio personalizado y de calidad mediante la utilización de todos los recursos humanos y materiales con los que dispone la organización.
- **Satisfacción.** Garantizar que los servicios brindados cumplan con las expectativas de los clientes, a través, de la atención oportuna con calidad humana y técnica, que se reflejara en la satisfacción del cliente.
- **Apoyo** Atender a todas las personas que quieran tener el éxito sin ningún tipo de discriminación de conformidad con las disposiciones legales que rigen en nuestro país.

### 3.3.2.6 VALORES CORPORATIVOS

- **Respeto.** Ofrecer un servicio basado en el respeto como la base de toda relación dentro y fuera de la empresa.

- **Responsabilidad.** Asumir con seriedad, dedicación y cuidado todas las actividades que se realizan dentro la empresa; mismas que deben satisfacer todas expectativas de los clientes, demostrando ética profesional.
- **Trabajo en equipo.** Cultivar en cada una de las personas que integran la organización la importancia del trabajo en forma conjunta, orientado al mejoramiento continuo y al cumplimiento de los objetivos organizacionales.
- **Justicia.** Establecer precios justos y apegados a la realidad de acuerdo a los **servicios brindados.**
- **Cortesía.** Considerar que los clientes son la clave del éxito para toda organización, se escuchará y atenderá sus expectativas con amabilidad y cortesía.
- **Efectividad.** Manejar en forma adecuada y transparente los medios y recursos con los que dispone la empresa, con la finalidad de llegar a la visión propuesta.

### 3.3 ESTUDIO FINANCIERO

Esta etapa del proyecto permitirá determinar la cantidad de dinero requerida para poner en marcha el negocio, estimando los recursos necesarios tanto para la instalación (inversión fija y diferida), así como para el funcionamiento de la empresa (capital de trabajo), mismos que permitirán analizar los costos y elaborar estados financieros que afirmen la prefactibilidad del proyecto.

#### 3.3.1 INVERSION INICIAL, FIJA Y DIFERIDA

Tabla 35. Inversión inicial

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR</b>
<b>Inversión</b>	
<b>Inversión Fija</b>	
Edificios y Construcciones	88093,73
Maquinaria y equipo	2852,00
Equipo de Computo	7350,00
Muebles y Enseres	4860,00
SUBTOTAL	103155,73
<b>Inversión Diferida</b>	
Gastos de Constitución	3816,00
Gastos Instalación	1200,00
Gastos Pre-operación	17745,00
Imprevistos 5%	5157,79
SUBTOTAL	27918,79
<b>Capital de Trabajo</b>	
Materia Prima	5640,00
Mano de Obra	26520,80
Costos Indirectos de Fabricación (Cif)	11677,22
Gasto Administrativo y Publicidad	25087,46
SUBTOTAL	68925,48
<b>TOTAL INVERSION INICIAL</b>	<b>200000,00</b>

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado por: La Autora

El cuadro anterior muestra los requerimientos esenciales para poner en marcha la ejecución del Centro de Capacitación a la Excelencia, considerando la inversión fija, diferida y capital de trabajo proyectado para los tres primeros meses de funcionamiento del proyecto.

### 3.3.2 FINANCIAMIENTO

#### 3.3.2.1 FUENTES PROPIAS

Para poder poner en marcha el proyecto se requerirá de una inversión aproximada de \$ 200000,00; de los cuales el 50,00 % es con capital propio de los socios del proyecto como se muestra a continuación:

**Tabla 36. Aporte de los Inversionistas**

INVERSIONISTAS	MONTO	PORCENTAJES %
Nathaly Vallejos	50000,00	50,00
Diana Vinuesa	50000,00	50,00
<b>TOTAL</b>	<b>100000,00</b>	<b>100,00</b>

Elaborado por: La Autora

El cuadro anterior muestra la cantidad de dinero o bienes en dólares que cada una de los inversionistas debe aportar para ejecución del proyecto.

#### 3.3.2.2 FUENTES SECUNDARIAS

Además, este proyecto será financiado por un crédito otorgado por la Corporación Financiera Nacional, a través de un préstamo de \$ 100 000 que equivale al 50,00 % de la inversión inicial necesaria para poner en marcha el Centro de Capacitación a la Excelencia, en el siguiente cuadro se muestra como estará estructurado el financiamiento del negocio.

**Tabla 37a. Características Del Crédito**

CARACTERISTICAS	DESCRIPCION
Institución	Corporación Financiera Nacional
Línea de Crédito	Productivo Pymes
Monto	100000
Plazo del crédito	5 años
Tasa de interés	11,83%
Período de Gracia	1 año

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado por: La Autora

**Tabla 37b. Amortización de la deuda**

<b>AÑO</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>AMORTIZA CIÓN</b>	<b>INTERES</b>	<b>DIVIDENDO</b>	<b>SALDO</b>
0			11830,00	11830,00	123660,00
1	100000,00	20000,00	9464,00	29464,00	94196,00
2	80000,00	20000,00	7098,00	27098,00	67098,00
3	60000,00	20000,00	4732,00	24732,00	42366,00
4	40000,00	20000,00	2366,00	22366,00	20000,00
5	20000,00	20000,00	-	20.000,00	-
		<b>100000,00</b>	<b>35490,00</b>	<b>135490,00</b>	

**Fuente:** Cuadros Anteriores

**Elaborado por:** La Autora

En el cuadro anterior se muestra el monto total de la deuda y como está estructurada la misma, la cual proviene de fuente secundaria a un plazo de 5 años y a una tasa de interés del 11.83 % y con un año de periodo de gracia.

### **3.3.3 COSTOS DE PRODUCCIÓN**

En el Centro de Capacitación a la Excelencia, los costos de producción para cada servicio, serán los rubros necesarios que la empresa debe incurrir para poder ofertar en el mercado los servicios considerados, los mismos que son las terapias aplicadas con Programación Neurolingüística y los Seminarios de Prosperidad, que se han detallado en cuadros anteriores a fin de conocer el precio de cada uno de ellos y determinar la relación costo beneficio.

En los siguientes cuadros se detalla los respectivos costos de producción de los servicios considerados para el Centro de Capacitación a la Excelencia:

### 3.3.3.1 COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN PROYECTADOS PARA LOS SERVICIOS DE TERAPIAS CON PNL Y SEMINARIOS DE PROSPERIDAD

Tabla 38. Costo de Producción Total Proyectado

DETALLE	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
Detalle de Costos					
<b>1.Costos Fijos</b>	<b>\$63.675,20</b>	<b>\$69.927,02</b>	<b>\$72.687,03</b>	<b>\$77.926,10</b>	<b>\$85.552,04</b>
Mano de Obra Directa	\$26.520,80	\$27.236,86	\$28.668,98	\$30.896,73	\$33.920,10
Costos Generales de Fabricación:					
Mano de Obra Indirecta	\$11.677,22	\$12.393,28	\$13.825,40	\$16.053,15	\$19.076,52
Servicios Básicos	\$1.200,00	\$1.916,06	\$3.348,18	\$5.575,93	\$8.599,30
Depreciaciones	\$9.479,76	\$10.195,82	\$11.627,94	\$13.855,69	\$16.879,06
Amortización Inversión Diferida	\$4.400,76	\$4.400,76	\$4.400,76	\$4.400,76	\$4.400,76
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$26.757,74</b>	<b>\$28.905,92</b>	<b>\$33.202,29</b>	<b>\$39.885,53</b>	<b>\$48.955,65</b>
<b>Gastos Administrativos y de Ventas</b>					
Gastos Administrativos	\$14.040,00	\$14.419,08	\$14.798,16	\$15.219,36	\$15.640,56
Beneficios Sociales	\$3.945,00	\$4.051,52	\$4.158,03	\$4.276,38	\$4.394,73
Seguro Social Patronal (12,15%)	\$1.682,46	\$1.727,89	\$1.773,31	\$1.823,79	\$1.874,26
Gastos de Publicidad	\$5.420,00	\$5.566,34	\$5.712,68	\$5.875,28	\$6.037,88
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$25.087,46</b>	<b>\$25.764,82</b>	<b>\$26.442,18</b>	<b>\$27.194,81</b>	<b>\$27.947,43</b>
<b>Gastos Financieros:</b>					
Intereses	\$11.830,00	\$9.464,00	\$7.098,00	\$4.732,00	\$2.366,00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$11.830,00</b>	<b>\$9.464,00</b>	<b>\$7.098,00</b>	<b>\$4.732,00</b>	<b>\$2.366,00</b>
<b>2.Costos Variables</b>					
Materia Prima	\$5.640,00	\$5.792,28	\$5.944,56	\$6.113,76	\$6.282,96
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$5.640,00</b>	<b>\$5.792,28</b>	<b>\$5.944,56</b>	<b>\$6.113,76</b>	<b>\$6.282,96</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$69.315,20</b>	<b>\$75.719,30</b>	<b>\$78.631,59</b>	<b>\$84.039,86</b>	<b>\$91.835,00</b>

En los cuadros anteriormente detallados, se muestran claramente los costos y gastos que se deben realizar para el funcionamiento del CENTRO DE CAPACITACIÓN A LA EXCELENCIA, mismos que están proyectados a cinco años considerando la inflación anual para este periodo que será del 2,70 % según el Banco Central del Ecuador.

### 3.3.4 PRESUPUESTO DE INGRESOS

#### 3.3.4.1 INGRESOS PROYECTADOS

Una vez conocidos los servicios a ofertar en el mercado, es necesario establecer el precio unitario del mismo y las cantidades proyectadas a vender, con la finalidad conocer el nivel de ingreso que tendrá el Centro de Capacitación a la Excelencia en los próximos cinco años, como se muestra en la siguiente tabla:

**Tabla 39. Ingresos Proyectados**

SERVICIOS	# SERVICIOS	PRECIOS	TOTAL INGRESOS
<b>2014</b>			
Terapias con Programación Neurolingüística	2880	\$ 40,00	\$ 115.200,00
Seminarios de Prosperidad	576	\$ 25,00	\$ 14.400,00
	<b>TOTAL</b>		<b>\$ 129.600,00</b>
<b>2015</b>			
Terapias con Programación Neurolingüística	3456	\$ 41,08	\$ 141.972,48
Seminarios de Prosperidad	864	\$ 26,35	\$ 22.766,40
	<b>TOTAL</b>		<b>\$ 164.738,88</b>
<b>2016</b>			
Terapias con Programación Neurolingüística	4320	\$ 42,16	\$ 182.131,20
Seminarios de Prosperidad	1440	\$ 26,35	\$ 37.944,00
	<b>TOTAL</b>		<b>\$ 220.075,20</b>
<b>2017</b>			
Terapias con Programación Neurolingüística	5184	\$ 43,36	\$ 224.778,24
Seminarios de Prosperidad	2016	\$ 28,56	\$ 57.583,81
	<b>TOTAL</b>		<b>\$ 282.362,05</b>
<b>2018</b>			
Terapias con Programación Neurolingüística	5760	\$ 44,56	\$ 256.665,60
Seminarios de Prosperidad	2880	\$ 29,35	\$ 84.539,23
	<b>TOTAL</b>		<b>\$ 341.204,83</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>\$ 1.137.980,97</b>

Elaborado por: La Autora

En el cuadro anterior se puede apreciar los ingresos proyectados a obtener fruto de los servicios considerados dentro del presente proyecto, cálculo realizado al multiplicar el número total de servicios por los precios proyectados de cada uno de ellos.

### 3.3.5 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio permitirá al Centro de Capacitación a la Excelencia, conocer el nivel o volumen de ventas óptimo para que el proyecto no reporte ni pérdidas ni ganancias, es decir, pueda cubrir con los costos totales de producción.

**Tabla 40. Punto de Equilibrio de Servicios**

DETALLE	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos por Ventas	\$129.600,00	\$164.738,88	\$220.075,20	\$282.362,05	\$341.204,83
Costos Total	<b>\$76.413,20</b>	<b>\$81.634,30</b>	<b>\$83.363,59</b>	<b>\$87.588,86</b>	<b>\$94.201,00</b>
Costos Fijos	\$70.773,20	\$75.842,02	\$77.419,03	\$81.475,10	\$87.918,04
Costos Variables	\$5.640,00	\$5.792,28	\$5.944,56	\$6.113,76	\$6.282,96
Precio de Venta	\$65,00	\$67,43	\$68,51	\$71,92	\$73,91
<b>P.E. Monetario</b>	<b>\$76.413,20</b>	<b>\$81.634,30</b>	<b>\$83.363,59</b>	<b>\$87.588,86</b>	<b>\$94.201,00</b>
<b>P.E. Físico</b>	<b>3.456</b>	<b>4.320</b>	<b>5.760</b>	<b>7.200</b>	<b>8.640</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$76.413,20</b>	<b>\$81.634,30</b>	<b>\$83.363,59</b>	<b>\$87.588,86</b>	<b>\$94.201,00</b>

**Elaborado por:** La autora

El cuadro anterior muestra que el punto de equilibrio del Centro de Capacitación a la Excelencia, el mismo que tendrá en su primer año un volumen de ventas de \$ 76413,20 dólares al año, con un total de 3456 servicios, a un precio unitario promedio de \$ 65 dólares para que el proyecto pueda sustentar sus costos fijos y variables, considerando que con estas cifras el negocio genere ni pérdidas ni ganancias.

### 3.3.6 ESTADOS FINANCIEROS

#### 3.3.6.1 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Tabla 41. Estado de Pérdidas y Ganancias

CUENTAS	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
<b>INGRESOS</b>					
Ventas	\$129.600,00	\$164.738,88	\$220.075,20	\$282.362,05	\$341.204,83
<b>EGRESOS</b>					
<b>Costos de Producción</b>	<b>\$58.918,54</b>	<b>\$61.935,06</b>	<b>\$67.815,84</b>	<b>\$76.896,03</b>	<b>\$89.158,71</b>
Materia Prima	\$5.640,00	\$5.792,28	\$5.944,56	\$6.113,76	\$6.282,96
Mano de Obra Directa	\$26.520,80	\$27.236,86	\$28.668,98	\$30.896,73	\$33.920,10
Costos Indirectos de Fabricación:	\$26.757,74	\$28.905,92	\$33.202,29	\$39.885,53	\$48.955,65
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$70.681,46</b>	<b>\$102.803,82</b>	<b>\$152.259,36</b>	<b>\$205.466,03</b>	<b>\$252.046,12</b>
<b>Gastos de Operación</b>	<b>\$25.087,46</b>	<b>\$25.764,82</b>	<b>\$26.442,18</b>	<b>\$27.194,81</b>	<b>\$27.947,43</b>
Gastos Administrativos	\$14.040,00	\$14.419,08	\$14.798,16	\$15.219,36	\$15.640,56
Beneficios Sociales	\$3.945,00	\$4.051,52	\$4.158,03	\$4.276,38	\$4.394,73
Seguro Social Patronal (12,15%)	\$1.682,46	\$1.727,89	\$1.773,31	\$1.823,79	\$1.874,26
Gastos de Publicidad	\$5.420,00	\$5.566,34	\$5.712,68	\$5.875,28	\$6.037,88
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>\$45.594,00</b>	<b>\$77.038,99</b>	<b>\$125.817,18</b>	<b>\$178.271,22</b>	<b>\$224.098,69</b>
<b>Gastos Financieros:</b>					
Intereses	\$11.830,00	\$9.464,00	\$7.098,00	\$4.732,00	\$2.366,00
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN</b>	<b>\$33.764,00</b>	<b>\$67.574,99</b>	<b>\$118.719,18</b>	<b>\$173.539,22</b>	<b>\$221.732,69</b>
15% Participación Trabajadores	\$5.064,60	\$10.136,25	\$17.807,88	\$26.030,88	\$33.259,90
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</b>	<b>\$28.699,40</b>	<b>\$57.438,75</b>	<b>\$100.911,30</b>	<b>\$147.508,34</b>	<b>\$188.472,79</b>
Impuesto a la Renta 25%	\$7.174,85	\$14.359,69	\$25.227,83	\$36.877,08	\$47.118,20
<b>UTILIDAD ANTES DE RESERVA</b>	<b>\$21.524,55</b>	<b>\$43.079,06</b>	<b>\$75.683,48</b>	<b>\$110.631,25</b>	<b>\$141.354,59</b>
5% Reserva Legal	\$1.076,23	\$2.153,95	\$3.784,17	\$5.531,56	\$7.067,73
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$20.448,32</b>	<b>\$40.925,11</b>	<b>\$71.899,30</b>	<b>\$105.099,69</b>	<b>\$134.286,86</b>

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado por: La autora

### 3.3.6.2 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO

Tabla 42. Estado de Situación Financiera

CUENTAS	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
<b>Disponible</b>	<b>\$68.925,48</b>	<b>\$104.447,53</b>	<b>\$130.339,35</b>	<b>\$190.560,07</b>	<b>\$286.739,01</b>	<b>\$195.024,80</b>
Caja-Bancos	\$68.925,48	\$84.330,55	\$122.006,19	\$193.718,37	\$302.606,07	\$0,00
Inversiones		\$20.116,98	\$8.333,16	-\$3.158,30	-\$15.867,06	\$195.024,80
<b>ACTIVO FIJO</b>						
<b>Depreciable</b>	<b>\$103.155,73</b>	<b>\$92.105,37</b>	<b>\$83.063,01</b>	<b>\$74.020,65</b>	<b>\$64.978,29</b>	<b>\$55.935,93</b>
Edificios y Construcciones	\$88.093,73	\$81.206,23	\$74.318,73	\$67.431,23	\$60.543,73	\$53.656,23
Maquinaria y equipo	\$2.852,00	\$2.595,32	\$2.338,64	\$2.081,96	\$1.825,28	\$1.568,60
Equipo de Computo	\$7.350,00	\$5.708,50	\$4.067,00	\$2.425,50	\$784,00	-\$857,50
Muebles y Enseres	\$4.860,00	\$2.595,32	\$2.338,64	\$2.081,96	\$1.825,28	\$1.568,60
<b>OTROS ACTIVOS</b>						
<b>Diferidos</b>	<b>\$22.003,79</b>	<b>\$17.603,03</b>	<b>\$13.202,27</b>	<b>\$8.801,51</b>	<b>\$4.400,76</b>	<b>\$0,00</b>
Gastos de Constitución	3816,00	\$3.052,80	\$2.289,60	\$1.526,40	\$763,20	\$0,00
Gastos Instalación	1200,00	\$960,00	\$720,00	\$480,00	\$240,00	\$0,00
Gastos Pre-operación	11830,00	\$9.464,00	\$7.098,00	\$4.732,00	\$2.366,00	\$0,00
Fondos 5%	5157,79	\$4.126,23	\$3.094,67	\$2.063,11	\$1.031,56	\$0,00
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$194.085,00</b>	<b>\$214.155,93</b>	<b>\$226.604,63</b>	<b>\$273.382,23</b>	<b>\$356.118,06</b>	<b>\$250.960,73</b>
<b>PASIVO</b>						
<b>A Corto plazo</b>						
15% Participación Trabajadores	-	\$5.064,60	\$10.136,25	\$17.807,88	\$26.030,88	\$33.259,90
<b>A largo plazo</b>						
Documentos por pagar	\$100.000,00	\$100.000,00	\$80.000,00	\$60.000,00	\$40.000,00	\$20.000,00
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$100.000,00</b>	<b>\$105.064,60</b>	<b>\$90.136,25</b>	<b>\$77.807,88</b>	<b>\$66.030,88</b>	<b>\$53.259,90</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital Social	\$100.000,00	\$100.000,00	\$100.000,00	\$100.000,00	\$100.000,00	\$100.000,00
Utilidad Acumulada			\$20.448,32	\$40.925,11	\$112.824,41	\$217.924,10
Utilidad del Ejercicio		\$20.448,32	\$40.925,11	\$71.899,30	\$105.099,69	\$134.286,86
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$100.000,00</b>	<b>\$120.448,32</b>	<b>\$161.373,43</b>	<b>\$212.824,41</b>	<b>\$317.924,10</b>	<b>\$452.210,96</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$200.000,00</b>	<b>\$225.512,92</b>	<b>\$251.509,68</b>	<b>\$290.632,29</b>	<b>\$383.954,99</b>	<b>\$505.470,87</b>

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado por: La autora

### 3.3.6.3 FLUJO DE CAJA O CASH FLOW PROYECTADO

Tabla 43. Cash Flow del Centro de Capacitación a la Excelencia.

DETALLE	AÑO 0	AÑOS				
		1	2	3	4	5
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>\$129.600,00</b>	<b>\$164.738,88</b>	<b>\$220.075,20</b>	<b>\$282.362,05</b>	<b>\$341.204,83</b>
Ingresos por Ventas		\$129.600,00	\$164.738,88	\$220.075,20	\$282.362,05	\$341.204,83
<b>B. EGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>\$168.011,99</b>	<b>\$175.399,77</b>	<b>\$188.516,04</b>	<b>\$208.181,66</b>	<b>\$234.212,28</b>
<b>Costos de Producción</b>		<b>\$84.006,00</b>	<b>\$87.699,89</b>	<b>\$94.258,02</b>	<b>\$104.090,83</b>	<b>\$117.106,14</b>
Materia Prima		\$5.640,00	\$5.792,28	\$5.944,56	\$6.113,76	\$6.282,96
Mano de Obra Directa		\$26.520,80	\$27.236,86	\$28.668,98	\$30.896,73	\$33.920,10
Mano de Obra Indirecta		\$11.677,22	\$12.393,28	\$13.825,40	\$16.053,15	\$19.076,52
Costos Indirectos de Fabricación		\$15.080,52	\$16.512,64	\$19.376,89	\$23.832,38	\$29.879,12
Gastos Administrativos		\$14.040,00	\$14.419,08	\$14.798,16	\$15.219,36	\$15.640,56
Beneficios Sociales		\$3.945,00	\$4.051,52	\$4.158,03	\$4.276,38	\$4.394,73
Seguro Social Patronal (12,15%)		\$1.682,46	\$1.727,89	\$1.773,31	\$1.823,79	\$1.874,26
Gastos de Publicidad		\$5.420,00	\$5.566,34	\$5.712,68	\$5.875,28	\$6.037,88
<b>C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)</b>		<b>\$45.594,00</b>	<b>\$77.038,99</b>	<b>\$125.817,18</b>	<b>\$178.271,22</b>	<b>\$224.098,69</b>
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$200.000,00</b>	<b>\$13.880,52</b>	<b>\$14.596,58</b>	<b>\$16.028,70</b>	<b>\$18.256,45</b>	<b>\$140.078,02</b>
Créditos a Corto Plazo						
Créditos a Largo Plazo	\$100.000,00					
Futuras Capitalizaciones						
Aporte de Capital	\$100.000,00					
Depreciación		\$9.479,76	\$10.195,82	\$11.627,94	\$13.855,69	\$16.879,06
Amortización		\$4.400,76	\$4.400,76	\$4.400,76	\$4.400,76	\$4.400,76
Saldo Remanente						\$118.798,20
<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$194.085,00</b>	<b>\$44.069,45</b>	<b>\$53.959,94</b>	<b>\$70.133,70</b>	<b>\$87.639,97</b>	<b>\$102.744,10</b>
Pago de Intereses		\$11.830,00	\$9.464,00	\$7.098,00	\$4.732,00	\$2.366,00
Pago de créditos a Corto Plazo						
Pago de créditos a Largo Plazo		\$20.000,00	\$20.000,00	\$20.000,00	\$20.000,00	\$20.000,00
Pago Participación de Utilidades		\$5.064,60	\$10.136,25	\$17.807,88	\$26.030,88	\$33.259,90
Pago de Impuestos		\$7.174,85	\$14.359,69	\$25.227,83	\$36.877,08	\$47.118,20
Inversión Fija	\$103.155,73					
Inversión Diferida	\$22.003,79					
Capital de Trabajo	\$68.925,48					
<b>F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)</b>	<b>\$5.915,00</b>	<b>-\$30.188,93</b>	<b>-\$39.363,36</b>	<b>-\$54.105,00</b>	<b>-\$69.383,52</b>	<b>\$37.333,92</b>
<b>G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)</b>	<b>\$5.915,00</b>	<b>\$15.405,07</b>	<b>\$37.675,64</b>	<b>\$71.712,18</b>	<b>\$108.887,70</b>	<b>\$261.432,61</b>
<b>H. SALDO INICIAL DE CAJA</b>		<b>\$68.925,48</b>	<b>\$84.330,55</b>	<b>\$122.006,19</b>	<b>\$193.718,37</b>	<b>\$302.606,07</b>
<b>I. SALDO FINAL DE CAJA</b>		<b>\$84.330,55</b>	<b>\$122.006,19</b>	<b>\$193.718,37</b>	<b>\$302.606,07</b>	<b>\$564.038,68</b>

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado por: La autora

### 3.3.7 EVALUACIÓN FINANCIERA

#### 3.3.7.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Tabla 44. Tabla del Valor Actual Neto

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO 1°	CALCULO FACTOR ACTUALIZACIÓN	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJO DE EFECTIVO ACTUALIZADO	FLUJO DE EFECTIVO ACTUALIZADO ACUMULADO
0	-200000,00	$1/(1+0,1418)^0$	1,00	-200000,00	-200000,00
1	15405,07	$1/(1+0,1418)^1$	0,88	13491,92	-186508,08
2	37675,64	$1/(1+0,1418)^2$	0,77	28898,85	-157609,24
3	71712,18	$1/(1+0,1418)^3$	0,67	48175,12	-109434,12
4	108887,70	$1/(1+0,1418)^4$	0,59	64064,68	-45369,43
5	261432,61	$1/(1+0,14318)^5$	0,52	134713,02	89343,59
<b>VAN</b>				<b>89343,59</b>	

Elaborado por: La Autora

Como se puede observar en el cuadro anterior, el cálculo del VAN obtenido da como resultado un valor mayor a cero, lo que comprueba la factibilidad del proyecto.

#### 3.3.7.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Tabla 45. Tasa mínima de Retorno

VARIABLES	PORCENTAJES
Tasa de Interés Activa	11,83%
Tasa de Interés Pasiva	4,53%
Porcentaje de Riesgo	10%
r1	14%
r2	18,18%

Elaborado por: La Autora

La tasa interna de retorno TIR, es el interés máximo o de rendimiento financiero que podría ganar un proyecto durante su vida útil frente a la inversión inicial expresado en términos porcentuales.

Tabla 46. Cálculo del Van

AÑO	FLUJO DE EFECTIVO 1°	CALCULO FACTOR ACTUALIZACIÓN	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJO DE EFECTIVO ACTUALIZADO
0	200000,00	1/(1+0,1818)^0	1,00	-200000,00
1	15405,07	1/(1+0,1818)^1	0,85	13035,26
2	37675,64	1/(1+0,1818)^2	0,72	26975,70
3	71712,18	1/(1+0,1818)^3	0,61	43447,12
4	108887,70	1/(1+0,1818)^4	0,51	55821,68
5	261432,61	1/(1+0,1818)^5	0,43	113406,99
<b>VAN<sub>2</sub></b>				<b>52686,74</b>

Fuente: Cuadros Anteriores

Elaborado por: La Autora

$$TIR = r_2 + \left\{ (r_2 - r_1) * \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2} \right\}$$

$$TIR = 0,1818 + \left\{ (0,1818 - 0,1418) * \frac{89343,59}{89343,59 - 52686,74} \right\}$$

$$TIR = 0,1818 + (0,04 * 2,44)$$

$$TIR = 0,1818 + 0,0975$$

$$TIR = 0,2792 * 100$$

$$TIR = 27,92\%$$

El resultado de la Tasa Interna de Retorno obtenido es igual a 27,62 %, el mismo que por ser mayor al costo de la tasa de oportunidad 18,18 %, indica que el proyecto es favorable y factible su realización.

### 3.3.7.3 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI)

**P.R.I** = Año del último flujo (negativo) +  $\frac{\text{Primer flujo de efectivo act. acumulado positivo}}{\text{Inversión Inicial Total}}$

Inversión Inicial Total

$$\text{P.R.I} = 4 + \frac{89343,59}{200000}$$

200000

$$\text{P.R.I} = 4,45$$

**P.R.I** = 4 años, 5 meses y 3 días aproximadamente

De acuerdo al cálculo anterior el período de recuperación de la inversión se obtendrá en el lapso de 4 años, 5 meses y 3 días aproximadamente.

### 3.3.7.4 RELACIÓN COSTO BENEFICIO

Tabla 47. Cuadro Relación Costo Beneficio

AÑOS	INGRESOS VENTAS	COSTOS TOTALES	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	INGRESOS ACTUALIZADOS	COSTOS ACTUALIZADOS
1	129600,00	69315,1973	0,88	113504,99	60706,95
2	164738,88	75719,30352	0,77	126361,87	58079,99
3	220075,20	78631,59454	0,67	147843,08	52823,47
4	282362,05	84039,85994	0,59	166129,28	49445,32
5	341204,83	91834,99734	0,52	175818,67	47321,45
<b>TOTAL</b>				<b>729657,88</b>	<b>268377,18</b>

$$R\ B/C = \frac{\text{Ingresos Totales Actualizados}}{\text{Costos Totales Actualizados}}$$

$$R\ B/C = \frac{729657,88}{268377,18}$$

$$R\ B/C = 2,72$$

La relación Costo Beneficio indica que por cada dólar invertido en el Centro de Capacitación a la Excelencia, la empresa ganara un dólar con setenta y dos centavos durante el periodo de análisis.

### 3.3.8 ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

#### 3.3.8.1 INDICES DE LIQUIDEZ

##### 3.3.8.1.1 LIQUIDEZ CORRIENTE

El índice de liquidez corriente permitirá medir la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{200000,00}{100000,00}$$

$$\text{Liquidez Corriente} = 2,00$$

Significa que la empresa por cada dólar de deuda a corto plazo cuenta con \$2,00; por lo que se llega a la conclusión que el proyecto tiene la liquidez necesaria para cumplir con sus obligaciones, tomando en cuenta el año 0.

### **3.3.8.2 INDICADORES DE SOLVENCIA A LARGO PLAZO**

#### **3.3.8.2.1 RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO TOTAL**

Con el cálculo de este indicador se pretende medir la capacidad, en el largo plazo, de la empresa para hacer frente a sus obligaciones. Indica el grado de compromiso existente entre las inversiones realizadas y el patrimonio de la empresa.

$$\begin{aligned}
 \text{Razón de Endeudamiento} &= \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}} \\
 \text{Razón de Endeudamiento} &= \frac{62934,72}{403626,55} \\
 \text{Razón de Endeudamiento} &= 0,15\%
 \end{aligned}$$

La razón de endeudamiento para el quinto año de análisis será del 0,15 %, por lo que se concluye que el capital propio es menor a la deuda contraída. Por lo que el acreedor puede considerar que la deuda está respaldada en forma suficiente.

#### **3.3.8.2.2 RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO**

$$\begin{aligned}
 \text{Endeudamiento a Largo Plazo} &= \frac{\text{Pasivo No Corriente}}{\text{Patrimonio Neto}} \\
 \text{Endeudamiento a Largo Plazo} &= \frac{450000}{1'088.635,29} \\
 \text{Endeudamiento a Largo Plazo} &= 0,40 \%
 \end{aligned}$$

Este indicador nos muestra que el financiamiento de largo plazo entre terceros y accionistas.

Por esto, y partiendo de la base que toda empresa tiene deuda, este indicador es mayor que el Endeudamiento Corto Plazo / Patrimonio Neto lo que hace que este proyecto sea factible.

### 3.3.8.3 INDICES DE RENTABILIDAD

#### 3.3.8.3.1 RAZON DE MARGEN NETO

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Resultado Final}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen Neto} = \frac{17898,41}{129600}$$

$$\text{Margen Neto} = 14\%$$

El resultado obtenido muestra que para el primer año de operación, la empresa generará un margen de rentabilidad del 14 % por cada dólar invertido, es decir existirá un porcentaje considerable de utilidad neta sobre la inversión realizada.

### 3.3.8.4 INDICES DE ROTACIÓN

#### 3.3.8 RAZON DE ROTACION DEL ACTIVO

$$\text{Rotación del Activo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Rotación del Activo} = \frac{129600,00}{207600,35}$$

$$\text{Rotación del Activo} = 0,62$$

Por cada dólar invertido en el total de activos, se generan 0,62% de unidades monetarias en ventas.

### 3.3.9 RESUMEN DE INDICES FINANCIEROS PROYECTADOS A CINCO AÑOS

**Tabla 48.**  
**Tabla de**  
**Índices**  
**financieros**  
**a 5 años.**

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>SOLIDEZ</b>						
Capital de Trabajo	68.925,48	99.382,93	120.203,10	172.752,19	260.708,13	161.764,90
<b>LIQUIDEZ</b>						
Liquidez Corriente	0,69	1,04	1,63	3,18	7,17	9,75
<b>ENDEUDAMIENTO</b>						
Endeudamiento	1,00	0,87	0,56	0,37	0,21	0,12
Endeudamiento a Largo Plazo	1,00	0,83	0,50	0,28	0,13	0,04
<b>RENTABILIDAD</b>						
Margen Neto		0,16	0,25	0,33	0,37	0,39
<b>ROTACIÓN</b>						
Rotación del activo		0,67	0,77	0,97	1,03	0,96

La liquidez implica la capacidad de convertir con facilidad activos en efectivo o de obtener efectivo y aprovechar descuentos favorables y oportunidades empresariales rentable. Como nuestro monto de activos de corto plazo es más alto que el monto de pasivos de corto plazo, mayor será la seguridad de que estos pasivos se paguen con dichos activos.

Toda empresa tiene deuda, este indicador de endeudamiento a largo plazo es mayor que el Endeudamiento Corto Plazo / Patrimonio Neto lo que hace que este proyecto sea factible.

### 3.4 CONCLUSIONES

- En base al estudio de mercado realizado en la Parroquia de Cumbayá, y mediante la utilización y aplicación de encuestas se pudo obtener información relevante y real que permitió concluir que existe demanda insatisfecha en el mercado, debido a la ausencia de centros de terapia con técnicas de Programación Neurolingüística que ayuden a obtener el éxito, lo que incentiva a poner en marcha la idea del negocio.
- Mediante el estudio técnico se estableció que el Centro de Capacitación a la Excelencia deberá estar localizado en la parroquia de Cumbayá, provincia de Pichincha, cantón Quito. Además, se diseñó una adecuada distribución física de las instalaciones considerando que se captara el 30% de la demanda insatisfecha existente en el mercado.
- En la propuesta administrativa se da a conocer los diferentes lineamientos que debe cumplir el Centro de Capacitación a la Excelencia en su funcionamiento, se diseñó misión, visión, objetivos a perseguir y las estrategias a tomar, que tipo de políticas, principios y normas que regirá el mismo.
- En el estudio financiero se determinó la inversión que se va a requerir para la puesta en marcha del negocio en los cuales están considerados los activos fijos maquinaria, suministros, implementos, terreno, etc.; capital de trabajo y demás gastos para la iniciación de las operaciones, en los estados financieros se puede apreciar de forma ordenada los resultados obtenidos por la organización.
- En la evaluación financiera se determinó si existirá la viabilidad necesaria para la puesta en marcha del proyecto si es rentable invertir, si se ganara después de cubrir los costos y la inversión, mediante la utilización de los indicadores financieros se ha demostrado que el proyecto es factible por lo que se culminó con éxito la investigación.

### **3.5 RECOMENDACIONES**

- De acuerdo a la información obtenida en el estudio de mercado se recomienda poner en marcha el proyecto para la creación del CENTRO DE CAPACITACIÓN A LA EXCELENCIA con la Programación Neurolingüística, ya que a través de este estudio se determinó la existencia de demanda insatisfecha en el mercado.
- Por último, se recomienda presentar este trabajo investigativo, a diferentes instituciones públicas y privadas, con la finalidad de obtener el financiamiento establecido y así poder empezar los trámites a la brevedad posible para ejecutar el proyecto.

### 3.6 BIBLIOGRAFÍA

- “AMARO, Raymundo. Administración de Empresas I, Editora Tiempo S.A.México.1998”.
- “BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos.Mac Graw Hill. Bogotá-Colombia. 2006”
- “CERRON COLLAZOS Jesús, Inversión y Financiamiento de Proyecto. San Marcos, Perú.2004”
- “CHIAVENATO, Idalberto. Introducción a la Teoría General de la Administración.2000”.
- “GARCÍA, Gary Flor. Guía para Elaborar Planes De Negocios. Gráficas Paola. 2006”
- “HITT A. Michael. Administración Estratégica, Thomson Editores. México. 1999”.
- “J. ALEGRE E. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Ediciones e impresiones Graficas América S.R.L 2003”
- “OCAMPO José Eliseo, Costos y Evaluación de Proyectos. Continental. México 2002”.
- “ROJAS L, Miguel. Evaluación de Proyectos para Ingenieros. España 2005”.
- “SAPAG PEULMA, José. Evaluación de Proyectos Guía de Ejercicios Problemas Y Soluciones. Mac Graw Hill. Bogotá Colombia.2007.
- “SAPAG, Chaín Nassir. Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación.Mac Graw Hill. Bogotá. 2001”
- “O’CONNOR, Joseph y SEYMOUR, John.Introducción a la PNL.Editorial Urano, España,1995.
- “URIBE, Augusto. Introducción al Proyecto. Edit. Herrero Hnos, Colombia. 2000”
- “VÁSCONES, José Vicente. Contabilidad General. Editorial Voluntad.Quito-Ecuador.2001”

### BIBLIOGRAFÍA OBTENIDA DE UN SITIO WEB

- Serrani,G(2009).*Herramientas para emprendedores*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento/la-mujeremprendedora.htm>)

# **ANEXOS**

