



**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO COMO REQUISITO PARA
OPTAR POR EL TÍTULO DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**TEMA:
“PROPUESTA DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN PARA
EMPRENDIMIENTOS EN EL SECTOR LA ALBORADA DE LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL”**

**AUTORES:
INGRID LISSETTE AGUAYO MARTÍNEZ
JORGE LUIS GIRÓN BECERRA**

**TUTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN:
MSC. ROLANDO GARCÍA**

GUAYAQUIL, OCTUBRE 2017



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN		
TÍTULO “ Propuesta de un centro de capacitación para emprendimientos en el sector la alborada de la ciudad de Guayaquil ”		
AUTORES: Ingrid Lissette Aguayo Martínez Jorge Luis Girón Becerra		REVISORES:
INSTITUCIÓN: Universidad de Guayaquil		FACULTAD: Facultad de Ciencias Administrativas
CARRERA: Ingeniería en Gestión Empresarial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:		N° DE PÁGS.:
ÁREA DE TEMÁTICA: Campo: Área: Emprendimiento Aspecto: Económico- social		
PALABRAS CLAVES: capacitación, emprendedor, aprendizaje, conocimiento, pequeños negocios, emprendimiento.		
RESUMEN: El presente proyecto de investigación pretende proponer la creación de un centro de capacitación donde se brindarán conocimientos e ideas que ayudarán a establecer y formar nuevos emprendimientos y también para mejorar la gestión de las actividades de los pequeños negocios ya constituidos ubicados en el sector la alborada dado que las personas pretenden obtener sus ingresos de manera independiente a través de la creación de pequeños negocios pues, son uno de los primeros esquemas de organización formal que adoptan las personas que deciden emprender la actividad empresarial.		
N° DE REGISTRO(en base de datos):		N° DE CLASIFICACIÓN:
DIRECCIÓN URL (Trabajo de titulación en la web):		
ADJUNTO PDF:	☒ SI	☐ NO
CONTACTO CON AUTORES: Ingrid Lissette Aguayo Martínez	Teléfono: 0996929869	E-mail: ingrid_aguayom@hotmail.com
Jorge Luis Girón Becerra	Teléfono: 0982407792	Email: jorgluis-1991@hotmail.com
CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN	Nombre:	
	Teléfono:	

Certificación del tutor

Habiendo sido nombrado como tutor de trabajo de titulación, como requisito para optar por el título de: **Ingeniera En Gestión, Empresarial** presentado por los Egresados:

Aguayo Martínez Ingrid Lissette, con C.I. # **092831904-5**

Girón Becerra Jorge Luis, con C.I. # **0929102234**

Tema: **“Propuesta de un centro de capacitación para emprendimientos en el sector La Alborada de la Ciudad de Guayaquil”.**

Certifico que he revisado y aprobado en todas sus partes, encontrándose apto para su sustentación.

MSC. Rolando García

C.I.

TUTOR DE TRABAJO DE TITULACION

Renuncia de derechos de autor

Por medio de la presente certifico que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación son de absoluta propiedad y responsabilidad de **Ingrid Lissette Aguayo Martínez, Con C. C. #0928319045 Y Jorge Luis Girón Becerra Con C.I. # 0929102234, Cuyo Tema Es:**

“Propuesta de un centro de capacitación para emprendimientos en el sector La Alborada en la Ciudad de Guayaquil”

Derechos que renunciamos a favor de la **Universidad De Guayaquil**, para que haga uso como a bien tenga.

Ingrid Lissette Aguayo Martínez

C.I. #0928319045

Jorge Luis Girón Becerra

C.I. # 0929102234

Dedicatoria

Dedico este trabajo de titulación a dios por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor. A mi madre Gloria por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor. A mi hermano Marco por ser el ejemplo de un hermano mayor y de la cual aprendí mucho por su perseverancia en momentos difíciles; a mi hermana Heidy, a mi hermano menor Marlon, a mi tío Adalberto por ser una Motivación de salir adelante y también dedico este trabajo; a mi prometida Aida por siempre estar en las buenas y las malas y a todos aquellos que participaron directa o indirectamente en mi carrera y la elaboración de este trabajo de titulación.

Jorge Luis Girón Becerra

Este trabajo de titulación va dedicado a Dios que ha sido por siempre mi guía y mi fortaleza. A mis padres Mary Martinez Sarco y Gabriel Aguayo Hemba quienes fueron y son mi apoyo incondicional en todo momento, a mi madre que me enseñó y guió con ternura y paciencia y a mi padre que aunque con su fuerte carácter me hizo aprender y entender que con esfuerzo uno consigue lo que se propone. A mis hermanas Gabriela y Wendy que son esa ayuda inmediata y son esas grandes amigas que Dios me brindó como consejeras de vida.

Ingrid Lissette Aguayo Martínez

Agradecimiento

Mi agradecimiento en primer lugar doy gracias a dios, por haberme dado fuerza y valor para culminar esta etapa en mi vida. A mis maestros por su gran apoyo y motivación para la culminación de mis estudios profesionales y para la elaboración de esta trabajo de titulación; a nuestro tutor de trabajo de titulación Msc. Rolando García por su apoyo y tiempo compartido por impulsar el desarrollo de nuestra formación profesional. A mis amigos que nos apoyamos mutuamente en nuestra formación profesional y que hasta ahora, seguimos siendo amigos: Íngrid Aguayo, Mayra Mora por haberme ayudado a realizar este trabajo. Finalmente a Ronnye Ladines por cada una de sus valiosas aportaciones que hizo posibles este proyecto y por su gran calidad humana que ha demostrado con su amistad.

Jorge Luis Girón Becerra

Mi muy infinito agradecimiento a Dios por guiarme, por brindarme salud, por ser mi empuje y darme las fuerzas necesarias día a día para no rendirme, y por concederme el Don de inteligencia y sabiduría que me permitió poder llegar hasta aquí y culminar con esta etapa de estudio. También quiero agradecerles a mis padres por ser la base principal para poder realizar cada meta que me propuse, por ser gran motivación de querer aprender y crecer más en lo profesional y personal, gracias a ustedes que me brindaron su apoyo en cada paso y decisión que tomé. Gracias a mis maestros que me brindaron con dedicación sus conocimientos, para poder aplicarlos en mi vida cotidiana y laboral a lo largo de toda mi trayectoria universitaria.

Ingrid Lissette Aguayo Martínez



UNIVERSIDAD ESTATAL DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



Autores: Ingrid Aguayo Martínez y Jorge Luis Girón Becerra

Tutor de trabajo de titulación: Ing. Rolando García

Resumen

El siguiente trabajo de titulación explica detalladamente acerca de una propuesta de un centro de capacitación para emprendimientos en el sector la alborada en la ciudad de Guayaquil”, está dirigido como aporte al emprendimientos económico y del sector la alborada, de esta manera se aportará al cambio de la matriz productiva que se pretende establecer en el Ecuador.

La decisión de realizar dicho proyecto conlleve a ver los diferentes problemas que se obtiene al momento de gestionar los recursos que se podrá emplear en el emprendimiento, también la falta de no saber cómo solventar las deudas que podría presentarse durante la ejecución de la idea y superar el límite de la inversión planteada por lo cual puede llegar a realizar cosas no convenientes para el mismo o tomar decisiones inadecuada que afectaría al emprendimiento por la falta de conocimientos sobre este tema.

Este proyecto busca la mejora de las habilidades y conocimientos del micro y pequeños empresarios en la administración de los negocios del sector la alborada Guayaquil, Así mismo se deja constancia que el trabajo de investigación cumple con los estudios, normas, procedimientos y demás requerimientos concluyendo que es factible su creación.



UNIVERSIDAD ESTATAL DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



Autores: Ingrid Aguayo Martínez y Jorge Luis Girón Becerra

Tutor de trabajo de titulación: Ing. Rolando García

Abstract

The following project explains in detail about a proposal of a training center for entrepreneurs in the sector dawn in the city of Guayaquil ", is directed as a contribution to economic and sector enterprises the dawn, in this way will contribute to the change. Of the productive matrix that is intended to be established in Ecuador.

The decision to carry out this project entails seeing the different problems that arise when managing the resources that can be used in the venture, as well as the lack of knowing how to pay off debts that could arise during the execution of the idea and overcome The limit of the investment raised by which it can get to do things not suitable for the same or make inappropriate decisions that would affect the entrepreneurship due to the lack of knowledge on this subject.

This project seeks to improve the skills and knowledge of micro and small entrepreneurs in the business administration of the Guayaquil dawn sector. It is also stated that the research work meets the studies, standards, procedures and other requirements concluding that. Its creation is feasible.

Tabla de contenido

Certificación Antiplagio	III
Certificación del tutor	IV
Renuncia de derechos de autor	V
Dedicatoria.....	VI
Agradecimiento.....	VII
Resumen	VIII
Abstract.....	IX
Tabla de contenido.....	X
Índice de tablas	XIII
Índice de figuras.....	XV
Introducción	1
Capítulo I	3
1. El problema.....	3
1.1. Planteamiento del Problema.....	4
1.2. Formulación y Sistematización del Problema.....	5
1.3. Objetivos de la Investigación	5
1.3.1. Objetivo general.....	5
1.3.2. Objetivo específico	5
1.4. Justificación	5
1.4.1. Justificación teórica.....	5
1.4.2. Justificación metodológica.....	6
1.4.3. Justificación practica.....	6
1.5. Delimitación.....	6
1.6. Hipótesis	7
1.6.1. Variable independiente	7
1.6.2. Variable dependiente.....	7

1.7. Operacionalización de las variables	7
Capítulo II.....	9
2. Marco referencial	9
2.1. Antecedentes de la Investigación.....	9
Referencia empírica 1	9
Referencia empírica 3	10
2.2. Marco Teórico.....	11
2.2.1. Origen del emprendimiento	11
2.2.2. Aportes de Grandes al Emprendimiento	12
2.2.3. Tipos de emprendimiento.....	14
2.3. Marco Contextual.....	17
2.3.1. Límites Geográficos del sector la Alborada.....	17
2.4. Marco Conceptual (Opcional).....	17
2.5. Marco Legal (Opcional).....	18
2.5.1. Base legal	19
Capítulo III.....	24
3. Marco metodológico	24
3.1. Diseño de la Investigación	24
3.2. Tipo de Investigación.....	24
3.3. Metodología	25
3.3.1. Estudio de mercado.....	25
3.4. Técnicas e Instrumentos de Investigación.....	26
3.4.1. Encuesta	26
3.4.2. Diseño de la encuesta.....	26
3.4.3. Entrevista personal.....	26
3.4.4. Diseño de la entrevista	27
3.4.5. Procesamiento de los datos y análisis	27
3.4.6. Software	28

3.5. Población y Muestra.....	29
3.6. Análisis de los resultados de los instrumentos aplicados.....	31
3.6.1 Interpretación de los datos de la Encuesta	31
3.6.1. Entrevista	45
Capítulo IV	48
4. Propuesta.....	48
4.1. Tema:	48
4.2. Justificación de la propuesta	48
4.3. Actividades a realizar.....	48
4.4. Desarrollo de las actividades.....	48
4.4.1. Determinar la filosofía de centro de capacitación.....	48
4.4.2. Establecer un plan de RRHH para la implementación del centro de capacitación ...	52
4.4.3. Diseñar un plan de marketing para dar a conocer la propuesta.....	58
4.4.4. Elaborar un plan financiero para su factibilidad	63
4.4.3 Evaluación de indicadores financieros.....	82
4.4.4 Valor actual neto	82
TMAR.....	83
Tasa Interna de Retorno	84
Conclusiones.....	85
Recomendaciones	86
BIBLIOGRAFÍA	87
ANEXOS	92

Índice de tablas

Tabla 1. Planteamiento de los problemas	4
Tabla 2. Operacionalización de las variables.....	7
Tabla 3. Cifras del Censo Nacional Económico y Poblacional 2010	29
Tabla 4. Sexo	31
Tabla 5. Nivel de Educación.....	32
Tabla 6. Sector al que pertenece su negocio.	33
Tabla 7. Tiempo que lleva en su negocio	34
Tabla 8. Qué le motivó a emprender su propio negocio	35
Tabla 9. Capacitaciones recibidas	36
Tabla 10. Capacitaciones Recibidas	36
Tabla 11. Conocimientos sobre centro de capacitación.....	37
Tabla 12. Implementación de un centro de capacitación en emprendimientos.....	38
Tabla 13. Utilizaría nuestros servicios.....	39
Tabla 14. Apoyo del centro de capacitación en emprendimiento	40
Tabla 15. Con qué frecuencia asistiría a las capacitaciones	42
Tabla 16. Estaría dispuesto a pagar por las capacitaciones.....	43
Tabla 17. Cuánto estaría dispuesto a pagar por las capacitaciones.....	44
Tabla 18. Descripción de cargos gerente general	53
Tabla 19. Descripción de cargos secretaria.....	54
Tabla 20. Descripción de cargos coordinador.....	55
Tabla 21. Descripción de cargos contador	56
Tabla 22. Descripción de cargos capacitador	57
Tabla 23. Matriz FODA.....	58
Tabla 24. Estrategias de la matriz FODA	58
Tabla 25. Capital.....	63
Tabla 26. Activos fijos.....	64
Tabla 27. Activos diferidos.....	65
Tabla 28. Costos de las capacitaciones	66
Tabla 29. Ingresos mensuales por capacitaciones.....	67
Tabla 30. Ingresos Proyectados a 5 años	68
Tabla 31. Egresos.....	68
Tabla 32. Gastos Administrativos.....	69

Tabla 33 Costos fijos	70
Tabla 34. Costos Variables	70
Tabla 35. Depreciación:	71
Tabla 36. Depreciación Mueble de Oficina	72
Tabla 37. Depreciación Equipo de Computación	73
Tabla 38. Depreciación Equipo de Oficina	73
Tabla 39. Amortización del Préstamo.....	75
Tabla 40. Capital de Trabajo.....	77
Tabla 41. Estado de situación financiera	78
Tabla 42. Estado de Resultado Integral	80
Tabla 43. Flujo de Caja.....	81
Tabla 44. Porcentajes para la TMAR.	83

Índice de figuras

Figura 1. Límites del Sector la Alborada	17
Figura 2. Formulario Google Drive	28
<i>Figura 3. Software Microsoft Excel 2013</i>	<i>28</i>
Figura 4. Sexo	31
Figura 5. Nivel de Educación	32
Figura 6. Sector al que pertenece su negocio	33
Figura 7. Tiempo que lleva en su negocio	34
Figura 8. Qué le motivó a emprender su propio negocio	35
Figura 9. Conocimiento sobre centro de capacitación	37
Figura 10. Estaría de acuerdo si en el sector la Alborada se implemente un centro de capacitación en emprendimientos.	38
Figura 11. Utilizaría nuestros servicios.....	39
Figura 12. Qué tipo de apoyo le gustaría recibir del centro de capacitación en emprendimiento	41
Figura 13. Estaría dispuesto a pagar por las capacitaciones	43
Figura 14. Cuanto estaría dispuesto a pagar por las capacitaciones	44
Figura 15. Infraestructura.....	62
Figura 16. Organigrama estructural	52

Introducción

El presente proyecto de investigación pretende proponer la creación de un centro de capacitación donde se brindarán conocimientos e ideas que ayudarán a establecer y formar nuevos emprendimientos y también para mejorar la gestión de las actividades de los pequeños negocios ya constituidos ubicados en el sector la alborada dado que las personas pretenden obtener sus ingresos de manera independiente a través de la creación de pequeños negocios pues, son uno de los primeros esquemas de organización formal que adoptan las personas que deciden emprender la actividad empresarial, en este sentido el Dr. (Cueva, 2015) mencionó que las micro, pequeñas y medianas contribuyen de forma importante al crecimiento económico, la competitividad, la innovación y la creación de empleo de los países de América Latina y el Caribe y que no es posible determinar con exactitud la magnitud del impacto de las mismas en las economías.

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, (INEC, 2012) reportó que existen 97.374 microempresas constituidas, prevaleciendo el comercio de ventas al por menor como generación de ingresos, existen una serie de negocios establecidos en ciertos sectores urbanos de la ciudad de Guayaquil, pues en este sector donde hemos propuesto la creación de un centro de capacitación para emprendimientos se ha podido percibir que existe la falta de capacitación para el conocimiento de procedimientos apropiados para la administración de sus actividades que aporten para el crecimiento del mismo, y la guía necesaria para establecer las nuevas ideas de emprendimiento, teniendo como objetivo dar solución a esta problemática y también ayudando de manera empresarial y educativa a la sociedad.

Esta decisión de emprendimiento conlleva en efecto ciertos problemas al momento de gestionar los recursos económicos que se emplean para la misma, pues las personas llegan a

superar el límite de la inversión planeada y luego no saben cómo solventar esa deuda generada, y se recurre a realizar préstamos a bancos o a prestamistas lo que afecta el índice de endeudamiento. En este sentido (Soriano, 2013) desarrolló una investigación en la que recabó los problemas que existen en las pequeñas empresas:

- a) los dueños no desarrollan una adecuada visión de marketing, b) deficiencias en las áreas de producción y operaciones,
- b) manejo inadecuado de los sistemas de control de gestión,
- c) desinterés por aplicar la planificación y establecimiento de estrategias,
- d) falta de gestión. (Vèlez, 2010) Mencionó al desconocimiento de la actividad comercial por partes de los administradores como otro problema que existe en las pequeñas empresas lo que ocasionarían su cierre.

Capítulo I

1. El problema

Antecedente

La historia de Guayaquil es muy rica y extensa referente a su evolución como ciudad, pues de acuerdo a nuestro proyecto de investigación el sector seleccionado la Alborada, hemos encontrado que Diario El Universo (2011) redactó que este sector empezó a construirse en 1973, con el propósito de formar una ciudadela familiar de clase media en el sector de Guayaquil. De acuerdo a su historia se conoce que antes era una hacienda que tenía como propietario a Guillermo Pareja quien tuvo la visión de crear un sitio de interés habitacional porque tenía la preocupación de que sus tierras sean invadidas y así mismo hicieron Galo García y Salim Hernández, propietarios de áreas aledañas.

Las catorce etapas empezaron a construirse en 1973, por Pablo y Rodolfo Baquerizo Nazur, Alfredo Mancheno, Raymond Raad y José Juez Arboleda, y las decimotercera y decimocuarta fueron terminadas a finales de la década de los 80. Uno de los principales centros comerciales fue Plaza Mayor donde muchas personas pusieron sus negocios, y uno de los primeros fue Johnny Czarninsky(Importadora El Rosado), él no estaba convencido de que su negocio resulte pero después de tres años después se quedó sorprendido con la cantidad de ventas.

Toral (2013) indicó que con 300 mil habitantes aproximadamente, esta ciudadela atrajo además a personas de los sectores adyacentes, por su gran variedad de ofertas de productos, recreación y servicio. El crecimiento acelerado de la ciudadela y su forma de asociar a personas de muchos lugares y provincias de Guayaquil, la convirtió en un sitio de

gran población pues desde entonces han sido más de 15.000 familias que escogieron al sector de la Alborada su lugar de destino para vivir y emprender su actividad comercial.

1.1. Planteamiento del Problema

Debido a la falta de capacitación para el conocimiento educativo empresarial de las personas emprendedoras del sector la Alborada de la ciudad de Guayaquil, se tiene la necesidad de crear un centro de capacitación para emprendimientos. En la se puede observar amplia información sobre el incremento de cierre de las pequeñas y medianas empresas como lo indica (Soriano, 2013) expresó que el 80% de las PYMES cierran en los primeros cinco años de operación y más del 70% no llegan a los cuatro años de vida desde su creación lo que podría generar el incremento del desempleo, reducir las fuentes de abastecimiento de productos o servicios, generar mayor informalidad por ende la disminución de las recaudaciones de los impuestos, además estas tasas de cierre de pequeñas empresas desalientan el emprendimiento de nuevas iniciativas lo que provocar que mayor cantidad de las personas se incorporen al mundo laboral como dependientes de una organización limitando la de mayores innovación y posiblemente la generación fuentes de empleo, lo que se desea lograr es que las personas emprendedoras a través de capacitaciones logren plantear sus objetivos empresariales y a ponerlos en marcha.

Tabla 1.

Planteamiento de los problemas

Problema	Falta de conocimiento educativo empresarial de las personas emprendedoras del sector la alborada de la ciudad de Guayaquil.
Causas	Escasos centros capacitadores de emprendimiento en este sector. Personas limitadas al conocimiento educativo escolar y universitario para expandir sus ideas de emprendimiento.
Solución	Creación y diseño de un centro de capacitación para emprendedores. Motivar y guiar a las personas a través de capacitaciones de emprendimiento.

1.2. Formulación y Sistematización del Problema

Formulación

¿Cómo contribuir a optimizar la capacitación de los emprendedores del sector alborada?

Sistematización del problema

¿De qué manera ayudará la capacitación a los emprendedores?

¿Sera viable esta implementación de un centro de capacitación?

¿Cuáles serán los resultados de la implementación de un centro de capacitación?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo general

Proponer el diseño de un centro de capacitación para emprendimientos en el sector la alborada de la ciudad de Guayaquil.

1.3.2. Objetivo específico

1. Estudiar los aspectos teóricos, metodológicos y legales que se relacionan con el diseño de un centro de capacitación para emprendimientos en el sector la alborada de la ciudad de Guayaquil.
2. Diagnosticar el estado actual de las capacitaciones a emprendedores en la alborada de la ciudad de Guayaquil.
3. Proponer el diseño de un centro de capacitación para emprendimientos en el sector la alborada de la ciudad de Guayaquil.

1.4. Justificación

1.4.1. Justificación teórica

Según (Guglielmetti, 2011) la capacitación es una de las funciones clave de la administración y desarrollo del personal en las organizaciones y, por consiguiente, debe operar

de manera integrada con el resto de las funciones de este sistema. Lo anterior significa que la administración y el desarrollo del personal debe entenderse como un todo, en que las distintas funciones -incluida la capacitación- interactúan para mejorar el desempeño de las personas y la eficiencia de la organización.

Existe un conjunto de herramientas básicas que se emplean en la administración y el desarrollo del personal de las organizaciones modernas, las cuales también pueden ser provechosamente utilizadas para la gestión de la capacitación

1.4.2. Justificación metodológica

Las capacitaciones son una herramienta que nos permite elevar la eficiencia de los recursos humanos dentro del ámbito organizacional, es por eso que sé que la presente investigación se ajusta al tipo de investigación descriptiva y exploratoria, la cual consiste en un estudio donde se relaciona con la preparación y aplicación de diferentes métodos de investigación que se justificará en el problema planteado y durante todo el proceso investigativo.

1.4.3. Justificación practica

El siguiente proyecto de investigación es importante, para poder ayudar a microempresarios que desean ser capacitados y prepararse para realizar sus gestiones empresariales como dueños de pequeñas empresas y también a establecer nuevas ideas de emprendimiento y así se podría generar nuevas fuentes de trabajo.

1.5. Delimitación

Campo: Emprendimiento

Área: Gestión de recursos humano

Aspectos: Gestión de desempeño

Tema: Propuesta de un centro de capacitación para emprendimientos en el sector la alborada de la ciudad de Guayaquil

1.6. Hipótesis

Si se implementa un centro de capacitación en la ciudad Guayaquil contribuirá en el desarrollo social y económico del sector la Alborada.

1.6.1. Variable independiente

Implementación de un centro de capacitación

1.6.2. Variable dependiente

Contribuir al desarrollo social del sector la Alborada

1.7. Operacionalización de las variables

Tabla 2. Operacionalización de las variables

Operacionalización de las variables

Variables	
Independiente	Dependiente
Implementación de un centro de capacitación	Contribuir al desarrollo social del sector
Definición Conceptual	
Es un proceso lineal que se traza desde la impartición de conocimientos sobre planificación y gestión de empresas, hasta la puesta en marcha de nuevos emprendimientos.	Se refiere al desarrollo del capital humano y capital social en una sociedad. Implica una evolución o cambio positivo en las relaciones de individuos
Definición Operativa	
Se trata de alentar el pensamiento creativo, promover un sentido de autorrealización personal y desarrollar el hábito de realizar una autoevaluación periódica del rendimiento.	Consiste en una evolución o cambio positivo en las relaciones entre los individuos, grupos e instituciones de una sociedad, siendo el Bienestar Social el proyecto de futuro

Dimensiones	
Determinar la viabilidad de la implementación	Contribuir en el desarrollo social de los emprendedores del sector
Indicadores	
Conocimiento sobre emprendimiento	Mejorar la economía de los emprendedores en el ámbito laboral
Ítems	
¿Qué porcentaje constituye la implementación del centro de capacitación? ¿De qué manera ayudará a contribuir este centro?	Se necesita el apoyo de todas las personas que van a laborar en el centro Determinar la factibilidad de la implementación.
Instrumentos	
Encuesta	Encuestas
Técnica	
Investigación descriptiva, explorativa	Describir la factibilidad de emprendimiento y explicar los resultados

Capítulo II

2. Marco referencial

2.1. Antecedentes de la Investigación

Referencia empírica 1

Según (Guayaquil, 2012) en su tesis titulada “Propuesta de un centro de capacitación para emprendimientos en el sector la Alborada de la ciudad de Guayaquil” no dice que la capacitación es un componente básico en la educación y el desarrollo de las habilidades, dando oportunidad de capacitarse y desempeñarse mejor económicamente. Esta tesis planteo como objetivo “Diseñar una estrategia para el fortalecimiento de capacidades laborales de los jóvenes de la fundación”. Llegando a la conclusión.

- Que para desarrollar la guía de emprendimiento se debe contar con el recurso necesario y sobre todo conocer la importancia y la iniciativa que esto con lleva.
- También que para realiza la propuesta deben tener la voluntad y el deseo de ser emprendedores

Referencia empírica 2

Según (Ullaurim & Romero, 2014) en su tesis plasmada “Propuesta de un centro de capacitación para el emprendimiento en negocio familiar” no dice que el Centro está orientado a fortalecer las capacidades y habilidades emprendedoras de los habitantes, brindándoles herramientas necesarias para generar ideas que les permita crear empresas innovadoras con un buen nivel competitivo en el mercado, así como también brindar apoyo y asesoría a empresas existentes.

(Ullaurim & Romero, 2014) Planteo como objetivo general “Hacer un análisis situacional del Cantón Oña, de manera que nos permita conocer todas las variables del sector social,

comercial, productivo y económico que tendremos que considerar en el desarrollo de la propuesta a ser realizada” llegando a la conclusión de:

- Es importante darse la implementación del Centro de capacitaciones podemos generar estrategias empresariales que nos permitan crear convenios con otros tipos de empresas privadas o instituciones públicas que nos ayuden a obtener financiamiento o capital semilla para ejecutar nuestra propuesta.

Referencia empírica 3

Según (Lazcano & Plaza, 2012) en su tesis plasmada “Propuesta para la creación de un centro de emprendimiento en la universidad de Guayaquil” no dice que al momento de emprender un proyecto está el cómo plantearlo y cómo financiarlo para ejecutarlo. La mayoría de los proyectos que son planificados en las clases suelen sólo quedarse en ideas y por tanto no se ponen en marcha. Como respuesta a esto y considerando la necesidad de ejecutar estas ideas innovadoras

(Lazcano & Plaza, 2012) planteo como objetivo general “Desarrollar una propuesta de creación de un Centro de Emprendimiento que apoye la generación de ideas de negocios y que oriente a los nuevos emprendedores en la planificación y puesta en marcha de su negocio”, llegando a la conclusión de:

- Que Mediante este proyecto se espera que el principal impacto del Centro sea el de potenciador de emprendimientos y la reducción de la mortalidad temprana de las empresas.

Estas tesis se relacionan mediante la factibilidad que nos da para la creación de este centro de capacitación y la importancia que este tiene para el desarrollo social de las personas.

2.2. Marco Teórico

2.2.1. Origen del emprendimiento

Según (Martinez, 2013) el concepto emprendimiento fue definido por primera vez en 1732 como: "La persona que emprende y se determina a hacer y ejecutar, con resolución y empeño, alguna operación considerable y ardua".

El emprendimiento tiene sus orígenes en el inicio de la historia de la humanidad, puesto que ésta en toda su historia ha luchado por superarse, por encontrar mejores formas de hacer las cosas y mejorar su calidad de vida. El emprendimiento es algo innato en la humanidad, algo que siempre ha estado presente en el hombre, claro está que el emprendimiento no se ha desarrollado en todos los hombres. Aunque el emprendimiento siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas éste concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos de las distintas sociedades.

"Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia la empresa, la economía y la sociedad". - Ley de 1014 de 2006 "Ley de fomento a la cultura del emprendimiento"

"un emprendedor es una persona extraordinaria que promueve nuevas combinaciones o innovaciones. Sugiere que invenciones e innovaciones son la clave del crecimiento económico y quienes implementan ese cambio de manera práctica son los emprendedores. la clave de este concepto es la capacidad de transformar innovaciones desde un invento a un producto práctico, lo que implica un alto riesgo económico".

(Martinez, 2013) Menciona que, Richard Branson es un emprendedor nato y que representa, quizás, uno de los arquetipos de emprendedor más reconocible. Imagen que él siempre se ha encargado de enfatizar (¿quién no le recuerda a bordo de un globo, tratando de dar la vuelta al mundo?). Lo cierto es que su imperio, Virgin, es un modelo de éxito. Bajo una misma marca conviven desde la inicial compañía editora de música (que empezó siendo, en realidad, una simple tienda de discos), unas aerolíneas o una compañía de telefonía móvil. Y en el futuro, viajes al espacio.

Branson no recomienda que se siga su ejemplo de no terminar los estudios, ya que muchas aventuras de emprendedores acaban fracasando y es bueno tener una segunda oportunidad. Sin embargo, reflexiona sobre el peligro de que la gente, una vez finalizados sus estudios, se haya vuelto demasiados conservadores: pareja, planes de hipoteca, hijos... son elementos que dificultan la toma de riesgos. De hecho, la mayoría de los emprendedores de éxito en Gran Bretaña no terminaron sus estudios, siendo muy pocos los que finalizaron su formación académica.

2.2.2. Aportes de Grandes al Emprendimiento

Según (Branson, 2013)

- La estrategia de entrada en un nuevo negocio se basa en aprovechar los descuidos de las grandes empresas de dicho sector.
- Una empresa cotizada está demasiado constreñida por las expectativas del mercado, las opiniones de los analistas.
- Delegar es fundamental cuando el negocio crece.
- Es importante, cuando se inicia un negocio, definir un “plan B” que asegure una salida digna en caso de que no vaya bien.

- Según (Calle, 2013)
- El don más importante para poder ser un empresario exitoso es el don de la paciencia.
- Uno tiene que pensar y actuar en función de una empresa que perdure, que trascienda más allá de la vida de uno.
- Los ricos verdaderamente no existen; lo que existen son excelentes administradores de recursos.
- Para innovar hay que viajar constantemente, no sólo la cabeza de la empresa, sino diversas personas de diferentes funciones.
- Hay que renovarse a diario; es una dicha reinvertir permanentemente en renovación.
- Es clave tener una reserva para soportar los gastos sin tener que recurrir al crédito.
- Les recomiendo a los demás empresarios que fomenten en sus hijos el estudio de carreras afines con el desarrollo de la empresa, que les inculquen algún interés
- Hay que dejar el afán por acumular riquezas.
- Un buen empresario no se preocupa por el dinero; lo que realmente le debe preocupar es hacer las cosas bien, por lo cual la plata llegará.
- El consejo más importante que he recibido en la vida me lo dio mi madre: ser siempre transparente y honesto.
- Uno no debe descuidar lo que está haciendo por distraerse con lo que están haciendo otros.
- Por el bien de la empresa, si logran convencerme con argumentos sólidos, no tengo ningún inconveniente en echar reversa en mis decisiones.
- En los equipos de innovación es clave tener gente diversa, de
- diferentes edades, opiniones, ideas, etc.

2.2.3. Tipos de emprendimiento

La metodología GEM permite identificar diferentes perfiles de emprendedores al momento de iniciar un nuevo proyecto empresarial. (Global Entrepreneurship Monitor Ecuador, 2013, págs. 4 - 6).

2.2.3.1. Según su motivación

2.2.3.1.1. Emprendimiento por oportunidad de mejora

Según (Lasio, Arteaga, & Caicedo, 2013) manifestaron que:

El emprendimiento por oportunidad de mejora está compuesto por dos tipos de emprendedores: los motivados por incrementar ingresos y los motivados por desarrollar su independencia sin perjuicio de sus ingresos. La mayoría de estos emprendedores se encuentran situados en el área urbana, siendo irrelevante la diferencia de la cantidad existente de hombres y mujeres que conforman este grupo. Los emprendedores motivados por oportunidad de mejora tienen un nivel de escolaridad que representa aproximadamente la mitad de la educación media. Su apreciación de buenas oportunidades es muy asertiva, con respecto al entorno para emprender y para iniciar sus competencias personales.

2.2.3.1.2. Emprendimiento por necesidad

Los motivos por los cuales los emprendedores por necesidad plantean un negocio es por la escases de alternativas laborales a diferencia de los emprendedores motivados por oportunidad de mejora, los primeros tienen una promedio de 36 años y un nivel de educación básica completa. Este grupo de emprendedores representan un porcentaje inferior de contratación por terceros para que trabajen a tiempo completo o parcial a diferencia de los emprendedores por oportunidad de mejora. Los emprendedores motivados por necesidad crean negocios direccionados al servicio a terceros, asentándose más en la actividad agrícola.

2.2.3.1.3. Negocios iniciados por motivación mixta

Los emprendimientos por motivación mixta son aquellos que son motivados por una oportunidad que se presenta en el mercado pero también porque tienen la necesidad de desarrollar y proteger sus ingresos. Este grupo de emprendedores está conformado por una gran parte de personal masculino con un promedio de 36 de años, y un nivel medio de educación es decir mejor educados y se los caracterizó como los emprendedores con menor riesgo de fracaso por lo que tenían conocimiento de personas que ya habían emprendido.

2.2.3.2. Según la etapa de emprendimiento

2.2.3.2.1. Emprendedor potencial

El emprendedor potencial se caracterizaba por tener conocimientos, habilidades y la capacidad para crear e iniciar un negocio, su visión era aprovechar toda oportunidad en el mercado arriesgándose sin miedo a fracasar, es decir que podían estar en desarrollo y conceptualización de una futura actividad emprendedora que aún no ha sido iniciada.

2.2.3.2.2. Emprendedores nacientes

Los emprendedores nacientes como personas que tenían mentalizado poner en marcha su propio negocio. También indicaron que este referente de emprendedores se encontraban localizados en el área urbana, siendo la mayoría hombres quienes conformaban este grupo con edad promedio de 35 años, se caracterizaban además por tener ingresos medios, por ser un grupo de personas optimistas ya que tenían altas expectativas de crecimiento espontáneo, y por ser motivados para emprender por oportunidad de mejora y también motivación mixta.

2.2.3.2.3. Emprendedores nuevos

Se caracterizaban por tener un negocio que llevaba al menos 42 meses en desarrollo, se diferencian de los emprendedores nacientes en varios aspectos:

- Se encontraban localizados en el área rural.
- Tenían expectativas más medidas con respecto al crecimiento empresarial.

Las diferencias que resaltaban eran en el estatus laboral, todos eran auto-empleados y sus ingresos dependían de la evolución y rendimiento del negocio sin tener el respaldo del ingreso estable por empleo.

2.2.3.2.4. Propietarios de negocios establecidos/empresarios establecidos

Los de negocios establecidos no son considerados como emprendimientos ya que llevan participando en el mercado más de tres años, además manifestaron que el perfil del propietario así como para los otros perfiles, los que conforman este grupo son en su mayoría hombres con una edad mayor a los 43 años, se encuentran en zonas rurales con un nivel de educación primaria y básica culminada.

2.2.3.2.5. Emprendimiento en el Ecuador

El emprendimiento en el Ecuador estaba direccionado más a cubrir las necesidades económicas que a otras limitaciones, por lo que cada vez más ecuatorianos se impulsaban a crear y poner en marcha sus propios negocios. También indicaron que de acuerdo al estudio Global Entrepreneurship Monitor GEM Ecuador (2013) distinguido como el termómetro del emprendimiento, planteó que uno de los países más emprendedores de América Latina era Ecuador, es así como en el año 2014 el índice de Actividad Emprendedora Temprana o TEA fue de 32,6%, es decir que 1 de cada 3 adultos había iniciado las gestiones para dar arranque a su propio negocio, o eran propietarios de uno que no superaba los 42 meses en actividad. Además indicaron que la TEA del 2014 registró una leve disminución en la actividad emprendedora temprana, en el año 2013 se ubicó en el 36%, en el 2012 en un 26,6% y en el 2010 en un 21,3%.

2.3.Marco Contextual

2.3.1. Límites Geográficos del sector la Alborada.

Sus límites son: al norte el sector de Sauces III; al sur, sector de la Garzota y la Av. De las Américas; al este, con la Av. Rodolfo Baquerizo Nazur y la Av. Francisco de Orellana; y al oeste, con la Av. Isidro Ayora Cueva.

En la siguiente imagen se muestra de forma breve las principales calles y límites del Sector la Alborada:



Figura 1. Límites del Sector la Alborada

2.4.Marco Conceptual (Opcional)

Capacitación. Es un proceso mediante el cual el personal adquiere habilidades que ayudan al logro de los objetivos de la organización. Debido a este proceso está vinculado a diversos propósitos, la capacitación puede ser de manera limitada o amplia. (Mendoza, 2011)

Emprendimiento. Es Aquella Actitud y Aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; Es lo que le permite Avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. (Martinez, 2013)

Emprender.- Significa iniciar, explorar, promover, organizar, tomar riesgo los Humanos en General son una especie emprendedora, porque en el transcurso de su existencia han generado patrones de conducta relacionados con la innovación. (Martinez, 2013)

Emprendedor.- es aquella persona que ha convertido una idea en un proyecto concreto, ya sea una empresa con fines de lucro o una organización social, que está generando algún tipo de innovación y empleos. (Martinez, 2013)

Empresa. Es la más común y constante actividad organizada por el ser humano, la cual, involucra un conjunto de trabajo diario, labor común, esfuerzo personal o colectivo e inversiones para lograr un fin determinado (Chirinos, 2011)

Innovación. Es el proceso de llevar a cabo una idea o invento. Este proceso tiene como resultado generar valor agregado, reducir costos o ofrecer un nuevo producto o servicio en el mercado. (Anzil, 2013)

2.5.Marco Legal (Opcional)

Dentro del marco legal se describirán los aspectos relacionados a la parte de constitución de la empresa; además se establecerán los lineamientos y procedimientos en cuanto áreas jurídicas, operativa, administrativa y de servicio.

La correcta administración e importancia del flujo de información dentro el proceso para la constitución de la empresa, garantizará la eficacia nuestras capacidades de gestión administrativa.

También será posible determinar los costos de operar, identificación de personal, su grado de calificación, la cantidad requerida y el coste de sus remuneraciones. Dentro del personal administrativo, se detallará las tareas específicas a desarrollar y cualquier otro recurso que garantice el debido funcionamiento de la empresa.

2.5.1. Base legal

La base legal de la empresa se refiere a su constitución y su personalidad jurídica así como los aspectos legales que permita a la empresa desarrollar sus actividades.

Se decidió constituir el Centro de Capacitación para emprendimientos en el sector la Alborada de la ciudad de Guayaquil” bajo la modalidad de Compañía Limitada, la idea es tener una empresa conformada por mínimo 2 socios con un “capital cerrado” (capital con un número limitado de acciones que no se podrán cotizar en la Bolsa de Valores).

“La sociedad de responsabilidad limitada es una forma societaria cuyo origen y algunas de sus características son propias de las sociedades personalistas, la responsabilidad de los socios está limitada a su aporte. El capital está dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden ser incorporadas en títulos valores, ni denominarse acciones. El número de socios mínimo dos no puede exceder de quince y no responden personalmente por las obligaciones sociales. El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América, está representado por participaciones y se integra a los aportes de cada uno de los socios quienes no responden personalmente de las deudas sociales. El aporte puede ser en efectivo y/o en bienes (muebles, enseres, maquinarias y equipos).

En la sociedad de responsabilidad limitada el capital no es sólo funcional, sino fundacional, la determinación del capital en el momento fundacional de la sociedad tiene una importancia de primer orden por cuanto sirve para indicar a los acreedores cuál es el patrimonio que ha de servir de garantía para las deudas contraídas por los administradores de la sociedad a nombre de ésta

Los trámites que debe realizar el nuevo centro de capacitación para legalizar su constitución y desarrollo de actividades se detallan a continuación:

1. Aprobación de la denominación de la compañía, para lo cual el abogado presenta varias alternativas a la Superintendencia de Compañías, para la aprobación de una de ellas, una vez que este organismo compruebe que no existe otra denominación semejante.
2. Elaboración del proyecto de minuta que contiene los Estatutos que han de regir los destinos de la compañía, siendo necesario el asesoramiento y la firma de un abogado.
3. Aprobación de los Estatutos por parte del Departamento de Compañías Limitadas de la Superintendencia de Compañías.
4. Apertura de la cuenta de integración de capital en un banco de la localidad en donde se ubicará la compañía.
5. Los Estatutos aprobados por la Superintendencia de Compañías se elevan a escritura pública ante un notario de la localidad en donde la compañía realizará sus actos de comercio, con la firma de los socios fundadores.
6. Un ejemplar de la escritura pública de constitución de la compañía ingresa a la Superintendencia de Compañías para la obtención de la resolución de constitución.
7. Publicación de un extracto de la escritura conferida por la Superintendencia de Compañías, por una sola vez, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía.
8. Obtención de la patente municipal, en cualquier oficina municipal de la ciudad en donde se vaya a instalar el negocio, a fin de que pueda ejercer sus actos de comercio.
9. Afiliación a la Cámara de Producción que corresponda al giro del negocio.
10. Inscripción de la escritura de constitución de la compañía en el Registro Mercantil.

11. Obtención del Registro Único de Contribuyente en el Servicio de Rentas Internas del Ministerio de Finanzas.
12. Elección de Presidente y gerente de la compañía mediante convocatoria a Asamblea General de Socios.
13. Elaboración e inscripción de estos nombramientos en el Registro Mercantil.
14. Adjuntar a la tercera copia certificada de constitución inscrita en el Registro Mercantil, los nombramientos debidamente inscritos e ingresar a la Superintendencia de Compañías para el registro en el departamento de Sociedades.
15. Obtención del oficio que otorga la Superintendencia, dirigido al banco donde se ha abierto la cuenta de integración de capital, para que se pueda movilizar los fondos, es decir, de una cuenta corriente a nombre de la compañía.

En la escritura pública de constitución se expresará lo siguiente:

- a) Los nombres, apellidos y estado civil de los socios, si fueren personas naturales, o la denominación objetiva o razón social, si fueren personas jurídicas y, en ambos casos, la nacionalidad y el domicilio.
- b) La denominación objetiva o la razón social de la compañía.
- c) El objetivo social, debidamente concretado.
- d) La duración de la compañía
- e) El domicilio de la compañía.
- f) El importe del capital social con la expresión del número de las participaciones en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas.
- g) La indicación de las participaciones de socio suscriba y pague en numerario o en especie, el valor atribuido y la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo.

- h) La forma en que se organizará la administración y la fiscalización de la compañía y la indicación de los funcionarios que tenga la representación legal.
- i) La forma de deliberar y tomar resoluciones en la junta general de socios y el modo de convocarla y constituir la.
- j) Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se oponga a lo dispuesto en la Ley. (Murgueytio, 2009)

Los requisitos del Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI, 2016) con:

- El formulario correspondiente debidamente lleno
- Original y copia de la escritura de constitución
- Original y copia de los nombramientos
- Copias de cédula y papeleta de votación de los socios
- De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite

Para la consecución de la patente municipal se necesita:

- Original y copia de la escritura de constitución de la compañía.
- Original y copia de la resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Copias de la cédula de ciudadanía del representante legal.

Debido a que se entregará certificados de asistencia, el nuevo Centro de Capacitación de emprendimientos debe conseguir el permiso por parte de la subsecretaria de coordinación educativa, secretaria nacional de educación los requisitos para ello son:

- a) Solicitud a la subsecretaria de coordinación educativa o a la secretaria nacional de educación de Pichincha, correspondiente según el caso.

- b) Estudio socio-económico y ocupacional de la localidad donde va a funcionar el curso.
- c) Diseño de trabajo a realizarse, especificando la concerniente a:
- d) Datos informativos.
- e) Plan de trabajo.
- f) Objetivos y actividades.
- g) Tiempo de duración.
- h) Horario de trabajo.
- i) Programa analítico por cursos.
- j) Documento de idoneidad de los profesionales que van a realizar el curso, seminario, taller.
- k) Cuadro H1 y H2, que contenga la información laboral del docente. Adjuntar copias certificadas de los títulos del personal (el de mayor jerarquía).
- l) Presupuesto: ingresos y egresos.
- m) Contratos de trabajos legalizados.
- n) Contratos de arrendamiento o títulos de propiedad de los locales legalizados.
- o) Inventarios de equipos, maquinaria, muebles y otros.
- p) Informe del Supervisor de coordinación educativa nacional, sobre aspectos técnicos administrativos y materiales, con el Visto Bueno del Jefe de la División. (Murgueytio, 2009).
- q) ACUERDO Nro.-2016-00052-A MINISTERIO DE EDUCACIÓN.

Capítulo III

3. Marco metodológico

3.1. Diseño de la Investigación

Según (Sampieri, 2014), El término diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea con el fin de responder al planteamiento del problema. El diseño de investigación es un recurso del método científico en cuanto que permite la concreción de éste en un proceso de investigación específico.

Sampieri también recomienda el diseño experimental en una investigación, puesto que el término experimento tiene dos acepciones, una general y otra particular. Los experimentos son estudios de intervención, en donde el investigador genera una situación para tratar de explicar cómo afecta a quienes participan en ella en comparación con quienes no lo hacen.

El diseño de la investigación que utilizaremos es la investigación experimental, debido a que nos permite recolectar datos y tener un panorama amplio acerca del fenómeno que estamos investigando, la cual no permite poder validar nuestra hipótesis planteada en el capítulo uno, tomando como referencia la variable independiente: Implementación de un centro de capacitación, (causa), y la variable dependiente: Contribuir al desarrollo social del sector la Alborada (efecto).

3.2. Tipo de Investigación

Según (Carl Jr & McDaniel y Roger Gates , 2016) La investigación de mercados puede clasificarse de la siguiente manera:

Investigación exploratoria. Esta investigación es apropiada para obtener un análisis preliminar de la situación, además es sensible ante lo inesperado y descubre información no identificada anteriormente, este es un tipo de investigación informal.

Investigación descriptiva: Logra caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalar particularidades y propiedades, es de vital importancia porque cumple la función de ordenar, agrupar o sistematizar los objetos involucrados en el trabajo indagatorio.

Por lo tanto nuestra investigación se desarrollará en el plano exploratorio y descriptivo, es decir que obtendremos datos relevantes y mejor definidos que nos permitirá evaluar las alternativas entre las variables de interés.

3.3.Metodología

Según (Lazar Kanuk, 2012), “La investigación cuantitativa es de índole descriptiva y la usan los investigadores para comprender los efectos de diversos insumos promocionales en el consumidor, dándoles así a los mercadólogos la oportunidad de predecir el comportamiento del consumidor”.

En cuanto a lo establecido por Lazar, la investigación cuantitativa es de tipo descriptiva, por lo cual se considera aplicar este tipo de investigación ya que se busca conocer variables y necesidades del sector la Alborada para la propuesta de crear un centro de capacitación de emprendimientos.

3.3.1. Estudio de mercado

En la ciudad de Guayaquil existen varios centros de emprendimientos pertenecientes a empresas públicas o privadas que brindan servicios similares entre sí, pero, no están ubicados en zonas urbanas al alcance de sector la Alborada. (Maldonado, 2016)

Partiendo desde este punto nace la propuesta de crear un centro de capacitación para emprendimientos en el sector la alborada, zona de desarrollo económico en crecimiento.

3.4. Técnicas e Instrumentos de Investigación

3.4.1. Encuesta

La Encuesta es una de las estrategias de recogida de datos más conocida y practicada. Si bien, sus antecedentes pueden situarse en Gran Bretaña, en el siglo XIX, es con la II Guerra Mundial cuando alcanza su status actual. Se trata de una técnica de investigación basada en las declaraciones emitidas por una muestra representativa de una población concreta y que nos permite conocer sus opiniones, actitudes, creencias, valoraciones subjetivas, etc. (Sampieri, 2014)

Por consiguiente en lo establecido por Díaz, la encuesta es una técnica que se basa en declaraciones emitidas por una población concreta de objeto de estudio. Es por ello que se ha optado por usar la técnica de la encuesta para la respectiva investigación que se está realizando.

3.4.2. Diseño de la encuesta

Se conforman de trece preguntas cerradas debido a que requieren de un menor esfuerzo por parte de los encuestados, y se ha optado por realizar preguntas únicamente de selección alternativa para que sinteticé mejor su respuesta. El formato de la encuesta se encuentra anexo y los lugares donde se llevó a cabo fueron donde existe mayor concentración de negocios, son: Guillermo Pareja Rolando, Rodolfo Baquerizo Nazur, avenida Francisco de Orellana y la avenida Isidro Ayora.

3.4.3. Entrevista personal

La entrevista personal es una técnica con la cual el investigador pretende obtener información de forma oral y personalizada. Información es en torno a acontecimientos vivíos y aspectos subjetivos de las personas tales como creencias, actitudes, opiniones o valores en relación al objetivo de estudio. (Torrecilla, 2012).

El propósito es obtener respuesta sobre el problema que plantea el estudio de investigación, en términos de lenguaje y la perspectiva del entrevistado, por lo cual es importante el contenido y las narrativas de cada respuesta. Dentro del desarrollo de la entrevista se harán preguntas sobre experiencias en los negocios, opiniones sobre obligaciones tributarias, derechos y obligaciones como microempresarios.

3.4.4. Diseño de la entrevista

La aplicación de para la entrevista es semiestructurada, de esta manera el entrevistador tiene la libertad de hacer preguntas adicionales. El formato de la entrevista se encuentra en anexos, el cual está constituido por cinco preguntas concretas para el mejor entendimiento de los entrevistados y facilidad al expresar de sus opiniones. Como material necesario en la validación de la información y para el análisis cualitativo, como son las grabaciones de la entrevistas.

(Torrecilla, 2012)

3.4.5. Procesamiento de los datos y análisis

El proceso de la encuesta se llevará a cabo con la herramienta de Google Drive, para el formato de la encuesta y enviar y posteriormente a los correos de los microempresarios del sector la Albarda. Para el procesamiento y análisis de los datos se determina la utilización de la herramienta Excel para ingresar los datos obtenidos de las encuestas realizadas a los microempresarios del sector la alborada, dado el uso de aquella herramienta por su facilidad de manejo, la información de las encuestas serán presentadas en tablas y gráficos con la finalidad de que sea más comprensible para el lector, asimismo se realizará el análisis de los resultados.

3.4.6. Software

Google Drive es un lugar seguro donde se puede almacenar todos tus archivos y te permite tenerlos al alcance de la mano en cualquier smartphone, tablet o computadora. Pero también contiene Formularios que permite planificar eventos, crear y enviar una encuesta, y recopilar otros tipos de información de forma fácil y eficiente.

Figura 2. Formulario Google Drive

Microsoft Excel 2013 es una hoja de cálculo que es utilizada para diferentes operaciones y manejo de cantidades información, presenta datos estadísticos en base a los resultados obtenidos. A continuación el presente gráfico:

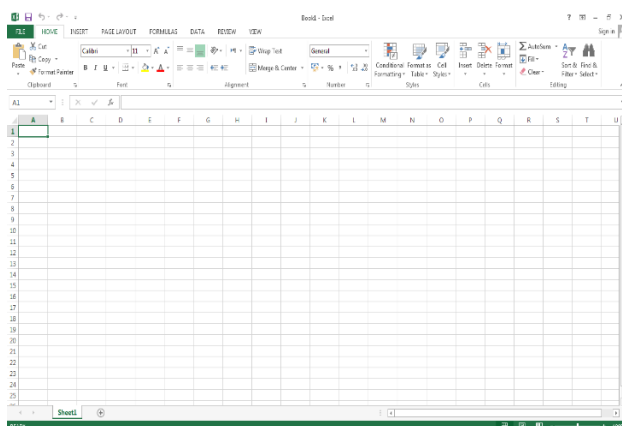


Figura 3. Software Microsoft Excel 2013

3.5. Población y Muestra

Población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones o elementos (personas, instituciones o cosas) involucradas en la investigación. (Sampieri, 2014)

Tal como con lo indica Hernández, la población es un conjunto de personas o individuos que comparten características similares que se desean estudiar. Es por ello que se considera a los moradores de la Alborada este y Oeste. A continuación se muestran los datos hallados en la siguiente Tabla:

Tabla 3.

Cifras del Censo Nacional Económico y Poblacional 2010

Sector Alborada			
Detalle	Total	Hombres	Mujeres
Habitantes	45098	22430	22668

Como fuente de información confiable se tomará en consideración las estadísticas del Directorio de empresas y establecimientos del ecuador (DIEE, 2015), el cual nos ayuda a obtener información estadística para el análisis e investigación, estos datos servirán como marco el respectivo levantamiento de encuestas. Los datos hallados se reflejan en la siguiente tabla:

Muestra Subgrupo de la población del cual se recolectan los datos y debe ser representativo de ésta. (Sampieri, 2014)

Formula**Población:** 45098 habitantes

La muestra consta en:

Datos	
N	45098
E	0,05
Σ	0,5
Z	1,96

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

$$n = \frac{45098 (0,50)^2 (1,96)^2}{(45098 - 1) (0,05)^2 + 1 + (0,50)^2 (1,96)^2}$$

$$n = 384 \text{ personas.}$$

Según la aplicación de la fórmula estadística, se obtiene una muestra de 384 personas del sector la Alborada con un margen de error de 0.05% a un nivel de significancia del 1.96, por lo que se procede a realizar el siguiente cuestionario para determinar la percepción de los microempresarios referentes a los centros de capacitación.

3.6. Análisis de los resultados de los instrumentos aplicados

Luego de conocer los métodos e instrumentos a utilizarse en la presente investigación, se llevará a cabo el desarrollo práctico de estos datos con el propósito de analizar la propuesta del proyecto.

3.6.1 Interpretación de los datos de la Encuesta

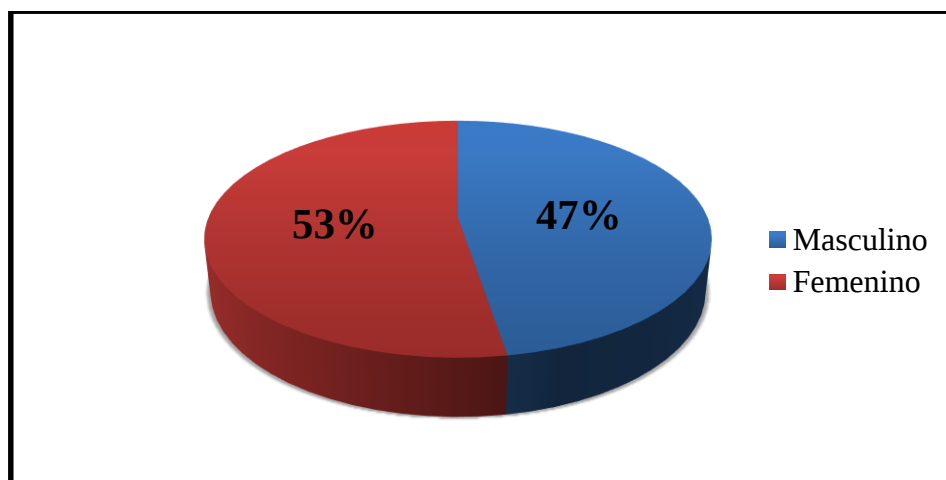
Los datos recopilados en la encuesta serán mostrados detalladamente e interpretados mediante gráficos circular.

Tabla 4.

Sexo

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Masculino	182	47%
Femenino	202	53%

Figura 4. Sexo



Nota: encuesta realizada a los pobladores del sector la Alborada.

Interpretación

La primera pregunta de la encuesta consistió en averiguar el género de los propietarios de los pequeños negocios del sector la alborada obteniendo como resultado un porcentaje mayor del 53% en mujeres y el 47% respectivo en hombres.

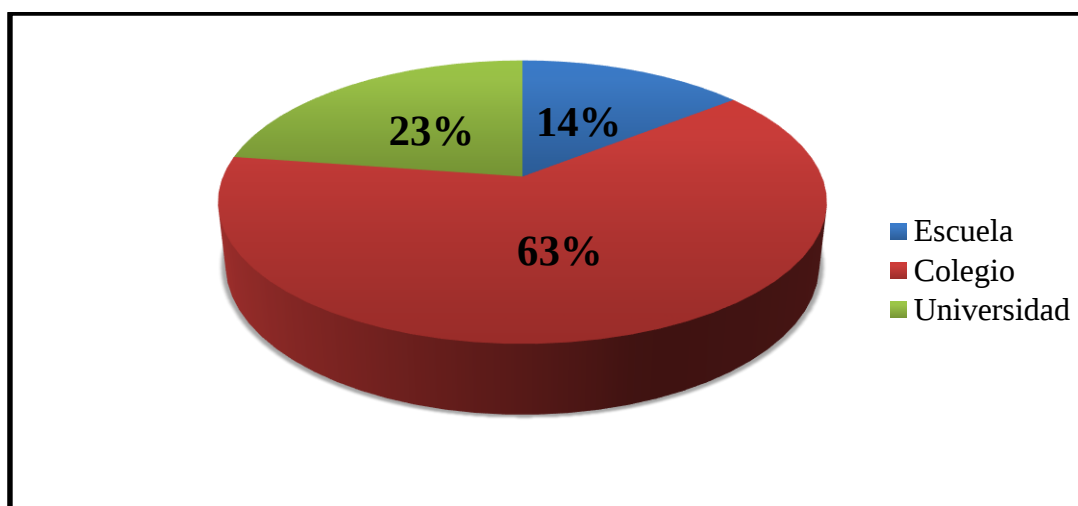
2.- ¿Cuál es su nivel de educación?

Tabla 5.

Nivel de Educación

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Escuela	55	14%
Colegio	242	63%
Universidad	87	23%

Figura 5. Nivel de Educación



Nota: encuesta realizada a los pobladores del sector la Alborada

Interpretación

Como se muestra en el gráfico el nivel de educación de los habitantes del sector la alborada es en su mayoría de colegios, es decir estudios secundarios con un 63%, seguido por quienes tienen educación universitaria con un 23%, y el 14% con educación primaria.

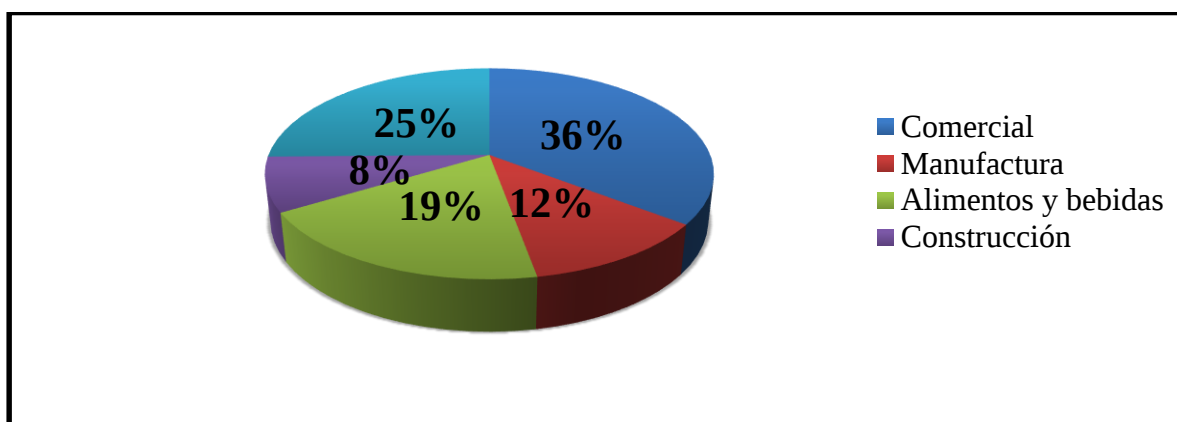
3.- ¿Cuál es el sector al que pertenece su negocio?

Tabla 6.

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Comercial	136	35%
Manufactura	45	12%
Alimentos y bebidas	74	19%
Construcción	32	8%
Servicios	97	25%

Sector al que pertenece su negocio.

Figura 6. Sector al que pertenece su negocio



Nota: encuesta realizada a los pobladores del sector la Alborada

Interpretación

El sector productivo del sector la alborada está dedicada en su mayoría al comercio con un 36%, seguido del sector servicio como imprentas, restaurantes con un 25% en el mercado; continuando con el sector de alimentos y bebidas con un 19% en los que se encuentran negocios de pastelerías, venta comidas, luchs, desayunos, y almuerzos etc. Siguiendo con negocios de manufacturas con un 12%, y por último actividades de construcción con un 8% del mercado.

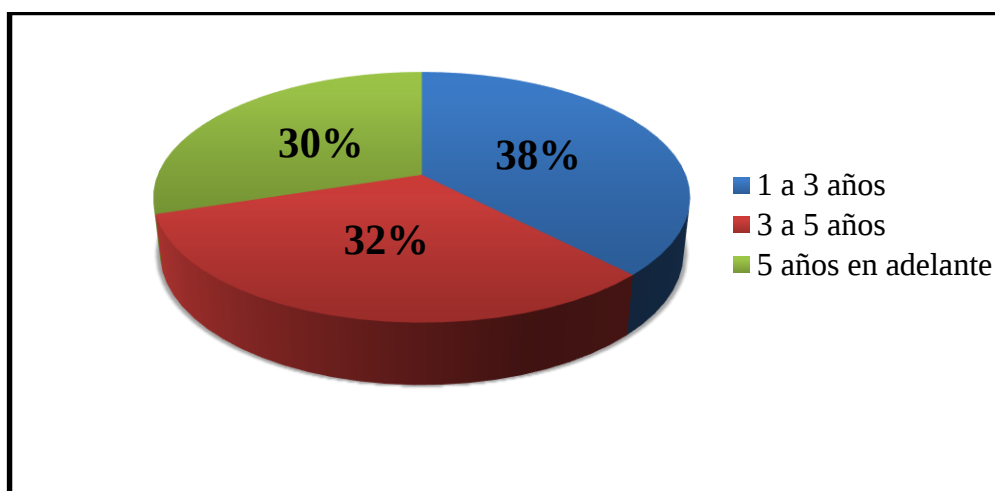
4.- ¿Cuánto tiempo lleva en su negocio?

Tabla 7.

Tiempo que lleva en su negocio

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
1 a 3 años	145	38%
3 a 5 años	124	32%
5 años en adelante	115	30%

Figura 7. Tiempo que lleva en su negocio



Nota: encuesta realizada a los pobladores del sector la Alborada

Interpretación

Como se puede observar en el gráfico, existe una mínima diferencia de 8% entre las personas que llevan de 1 a 3 años en el mercado con un pequeño negocio con las de 3 a 5 años, pues estas se han mantenido a lo largo de este tiempo.

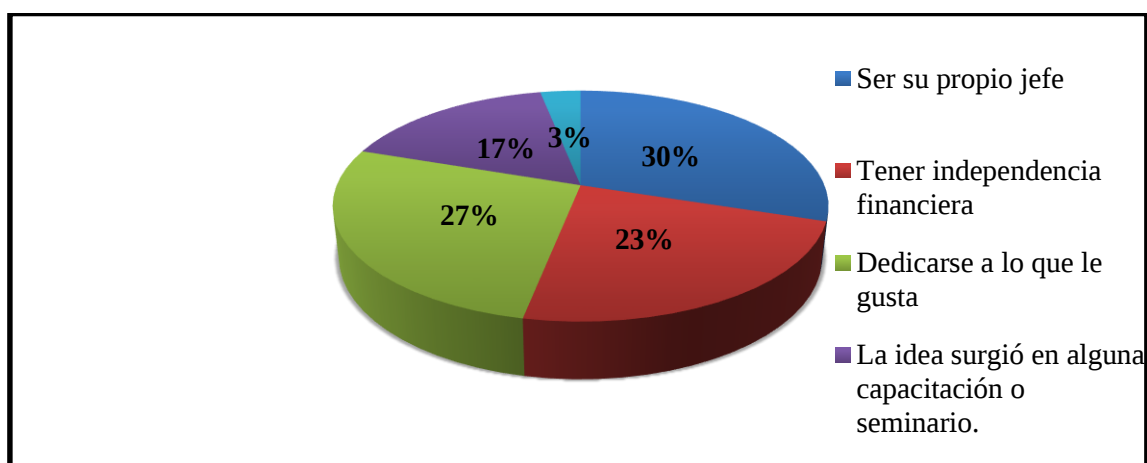
5.- ¿Qué le motivó a emprender su propio negocio?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Ser su propio jefe	115	30%
Tener independencia financiera	89	23%
Dedicarse a lo que le gusta	104	27%
La idea surgió en alguna capacitación o seminario.	64	17%
Otra (Cuál)?	12	3%

Tabla 8.

Qué le motivó a emprender su propio negocio

Figura 8. Qué le motivó a emprender su propio negocio



Nota: encuesta realizada a los pobladores del sector la Alborada.

Interpretación

El criterio de cada uno de los encuestados fue el siguiente: el 30% iniciaron sus propios negocios porque decidieron ser sus propios jefes con el fin de cambiar su situación económica; el 27% manifestó que decidieron emprender porque querían dedicarse a lo que le gusta, el 23% decidieron emprender para tener independencia financiera, el 17% piensa que surgió de alguna capacitación realizadas por colegios y universidades pues como se mostró anteriormente la mayoría poseen educación secundaria y superior. Con el propósito de generar fuentes de empleo el 3% de los encuestados iniciaron su negocio.

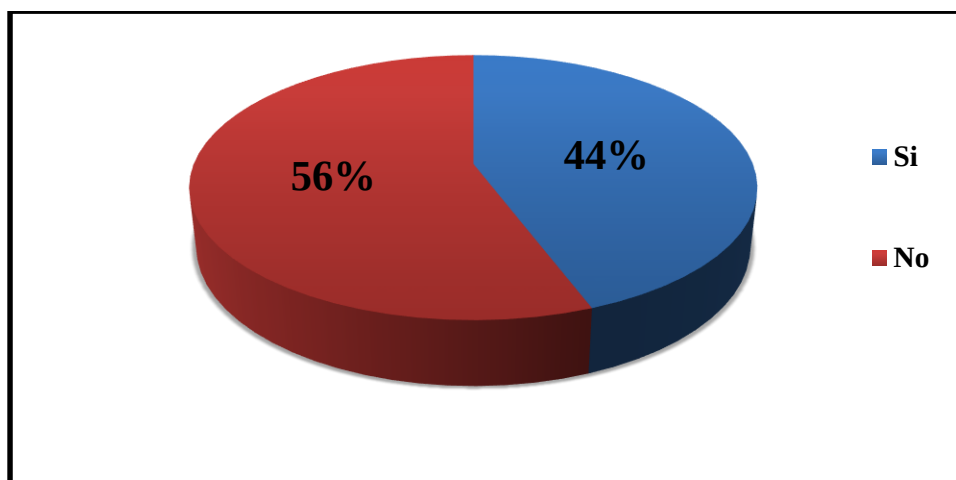
6.- ¿Alguna vez ha recibido capacitación o asesoría que ayude a mejorar su negocio?

Tabla 9.

Capacitaciones recibidas

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	170	44%
No	214	56%

Tabla 10. Capacitaciones Recibidas



Nota: encuesta realizada a los pobladores del sector la Alborada.

Interpretación

El 44% de los encuestados respondieron que si han recibido alguna capacitación para sus negocios mientras que el 56% dijeron que no, simplemente han tenido la predisposición de asistir a alguna capacitación pero por falta de dinero no lo han hecho.

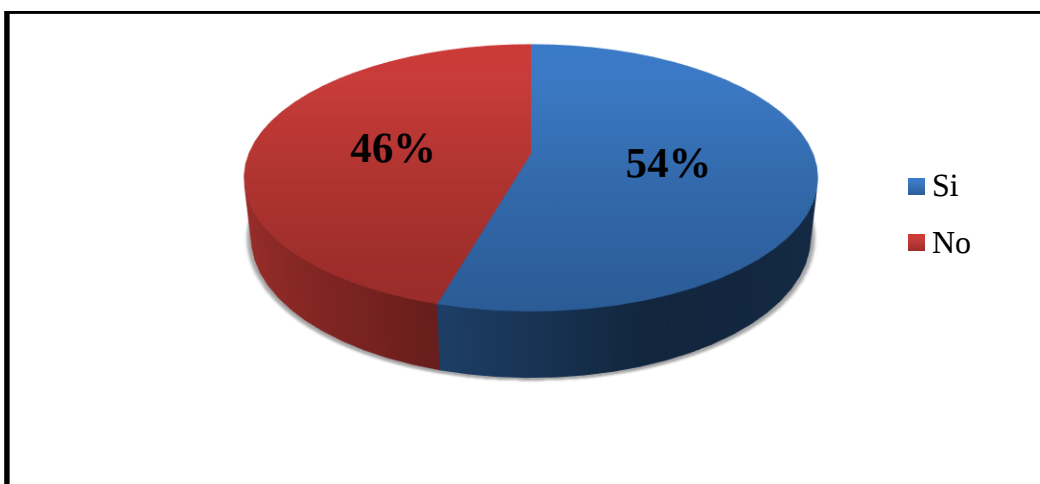
7.- ¿Tiene algún conocimiento sobre lo que es un centro de capacitación?

Tabla 11.

Conocimientos sobre centro de capacitación

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	209	54%
No	175	46%

Figura 9. Conocimiento sobre centro de capacitación



Nota: encuesta realizada a los pobladores del sector la Alborada.

Interpretación

El 54% de los encuestados respondieron que si tienen conocimiento sobre lo que es un centro de capacitación mientras que el 46% respondió que no sabían con exactitud cómo funcionan los centros de capacitación.

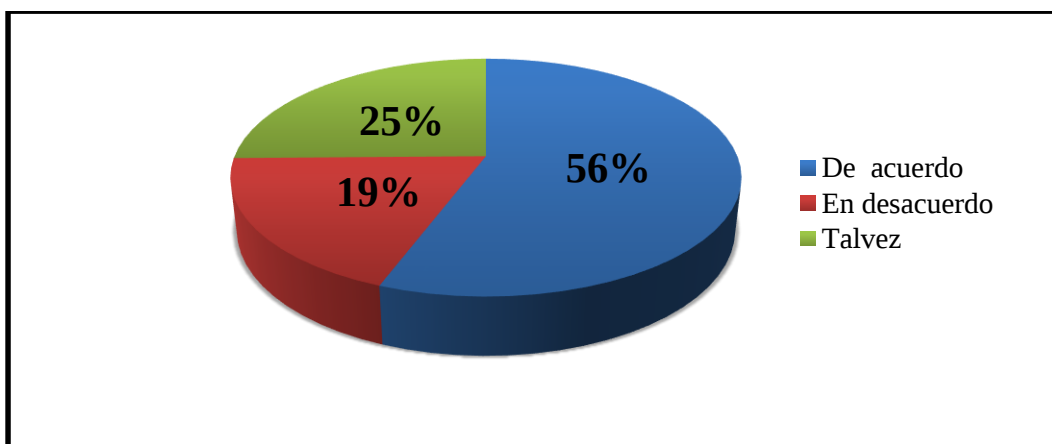
8.- Estaría de acuerdo si en el sector la Alborada se implemente un centro de capacitación en emprendimientos a fin de ayudar a los pequeños negocios del sector?

Tabla 12.

Implementación de un centro de capacitación en emprendimientos

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
De acuerdo	214	56%
En desacuerdo	73	19%
Talvez	97	25%

Figura 10. Implementación de un centro de capacitación en emprendimientos



Nota: encuesta realizada a los pobladores del sector la Alborada

Interpretación

La respuesta a esta interrogante fue positiva por parte de las personas encuestadas, se evidencia que 56% está de acuerdo en la posibilidad de implementar un centro de capacitación en emprendimiento en el sector, un 25% opina que tal vez considerarían la propuesta planteada, y un 19% definitivamente está en desacuerdo en apoyar la iniciativa.

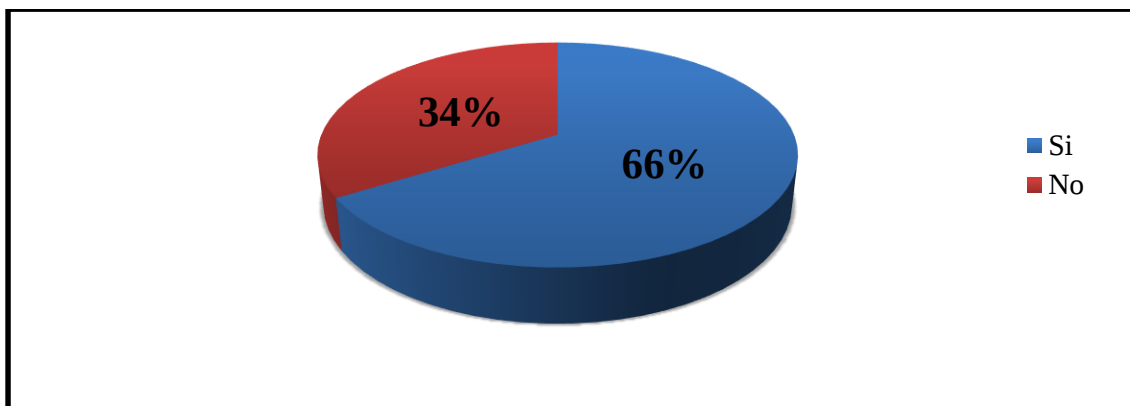
9.- ¿Utilizaría nuestros servicios?

Tabla 13.

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	254	66%
No	130	34%

Utilizaría nuestros servicios

Figura 11. Utilizaría nuestros servicios



Nota: encuesta realizada a los pobladores del sector la Alborada.

Interpretación

La respuesta de los encuestados fue atendida de manera positiva correspondiente al 66% donde opinan que si utilizarían nuestros servicios de capacitación, el 34% simplemente dijeron que no.

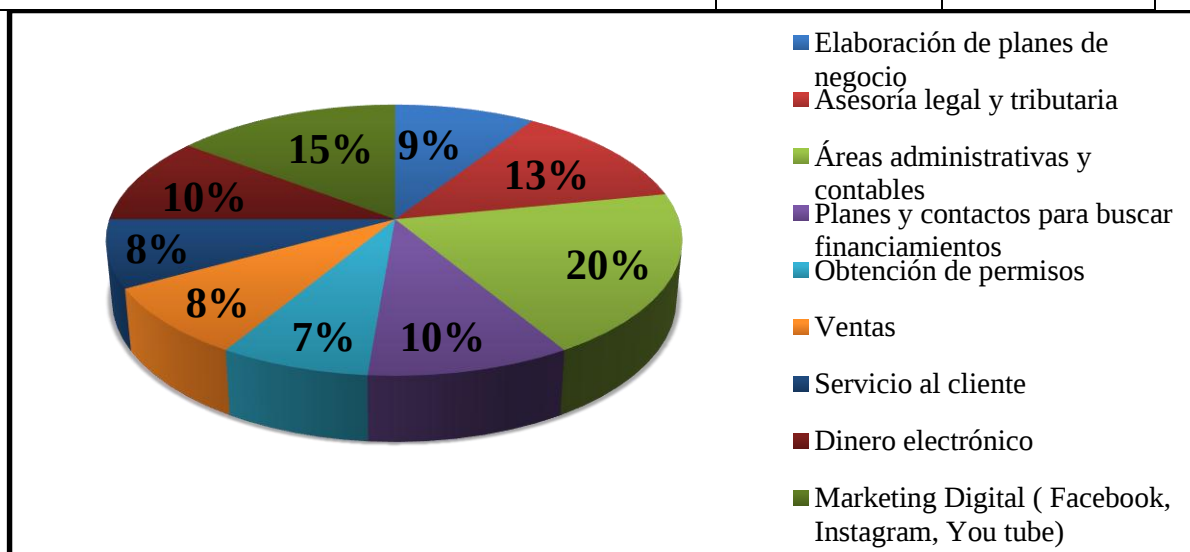
10.- ¿Qué tipo de apoyo le gustaría recibir del centro de capacitación en emprendimiento?

Tabla 14.

Apoyo del centro de capacitación en emprendimiento

Figura 12. Apoyo del centro de capacitación en emprendimiento

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Elaboración de planes de negocio	35	9%
Asesoría legal y tributaria	49	13%
Áreas administrativas y contables	75	20%
Planes y contactos para buscar financiamientos	38	10%
Obtención de permisos	28	7%
Ventas	32	8%
Servicio al cliente	31	8%
Dinero electrónico	40	10%
Marketing Digital (Facebook, Instagram, You tube)	56	15%



Nota: encuesta realizada a los pobladores del sector la Alborada.

Interpretación

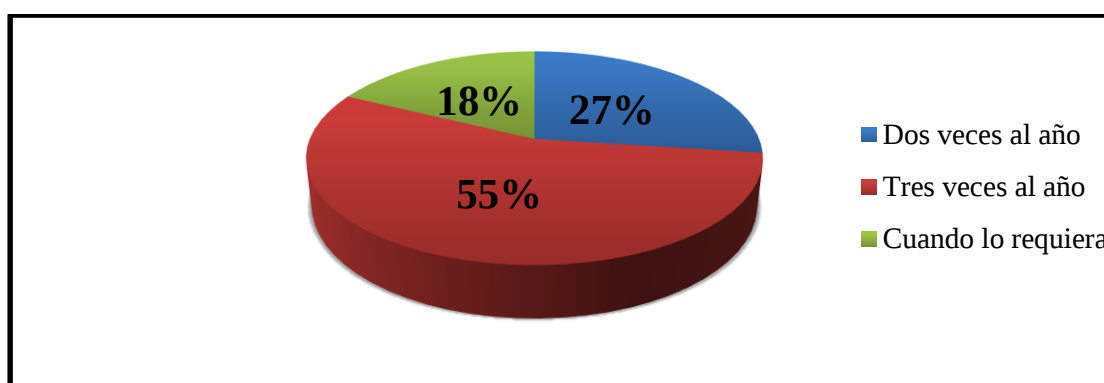
Como se puede observar las personas muestran más interés en aprender áreas administrativas y de control de la contabilidad de sus negocios con un 20%, seguido de un 15% muestra la importancia en saber marketing digital para posicionar su negocio en internet; luego tenemos asesoría legal y tributaria con un 13% de alcance hacia los usuarios en saber normas y declaración de impuestos para sus negocios. Con un 10% los cursos de dinero electrónico y planes de contratos para buscar financiamientos para sus negocios, 9% elaboración de planes de negocio, 8% los cursos de ventas y servicio al cliente, y por último 7% en saber que permisos se necesitan para operar sus negocios.

11.- ¿Con qué frecuencia asistiría a las capacitaciones?

Tabla 15. Con qué frecuencia asistiría a las capacitaciones

Con qué frecuencia asistiría a las capacitaciones

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Dos veces al año	104	27%
Tres veces al año	212	55%
Cuando lo requiera	68	18%



Nota: encuesta realizada a los pobladores del sector la Alborada.

Interpretación

El 55% de los encuestados opinan que asistirán a las capacitaciones tres veces al año por cuanto a las disposiciones estatales que deben obedecer para mantenerse en su negocio sin ser sancionados; el 27% opinaron que asistirían dos veces al año y un 18% dijeron que cuando requieran acudirán al centro.

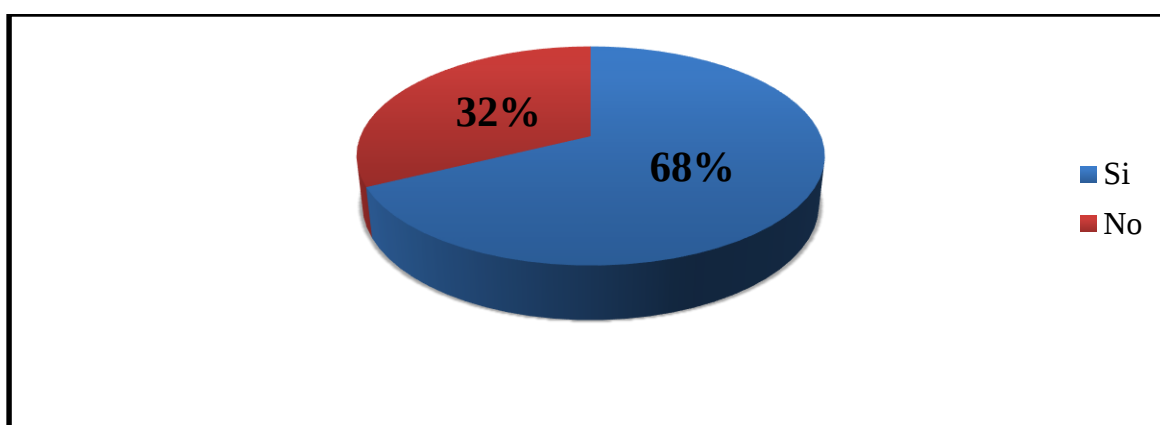
12.- ¿Estaría dispuesto a pagar por las capacitaciones?

Tabla 16. Estaría dispuesto a pagar por las capacitaciones

Estaría dispuesto a pagar por las capacitaciones

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	260	68%
No	124	32%

Figura 13. Estaría dispuesto a pagar por las capacitaciones



Nota: encuesta realizada a los pobladores del sector la Alborada

Interpretación

Los resultados arrojaron que el 68% de los encuestados si están dispuestos a cancelar un valor por capacitarse y mejorar el desempeño empresarial en el negocio. Por otro lado, el 32% opinan que no cancelarían un valor por ser un negocio reciente pero sugieren que existan algún tipo de charlas informativa gratis para motiva a los usuarios de los servicios del centro de capacitación.

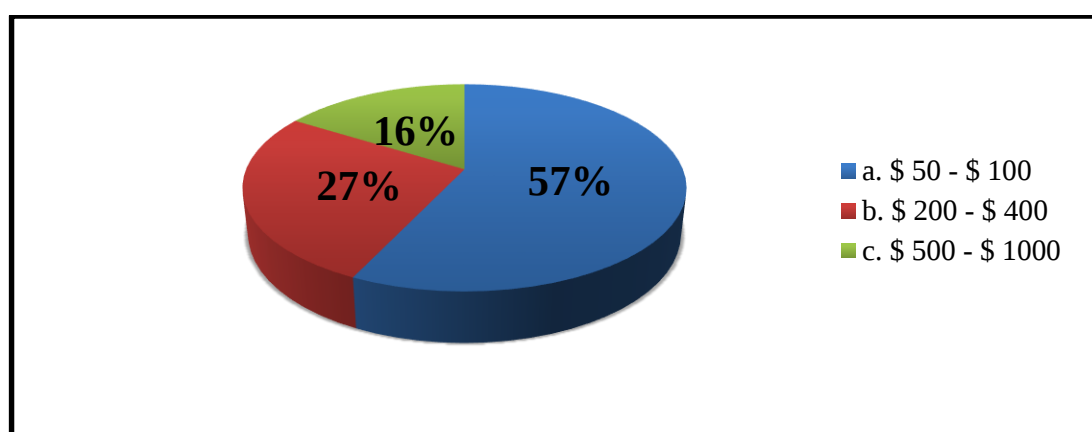
13.- ¿Cuánto estaría dispuesto a cancelar por las capacitaciones?

Tabla 17.

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
a. \$ 50 - \$ 100	219	57%
b. \$ 200 - \$ 400	103	27%
c. \$ 500 - \$ 1000	62	16%

Cuánto estaría dispuesto a pagar por las capacitaciones

Figura 14. Cuanto estaría dispuesto a pagar por las capacitaciones



Nota: encuesta realizada a los pobladores del sector la Alborada

Interpretación

El valor que las personas estarían dispuestos a cancelar está entre \$ 50 y \$ 100 con un 57% de aprobación, los encuestados opinan que es un valor accesible con el que podrían aprender y mejorar sus desempeños empresariales para sus negocios.

3.6.1. Entrevista

El desarrollo de la técnica de la entrevista se efectuó con la ayuda de representantes de pequeños negocios ubicados en las calles principales del sector la Alborada, se menciona:

Sr. Julio Andrés Salazar morador y representante de negocios de Imprentas y publicidad ubicado en la Avenida Francisco de Orellana.

El propósito de la entrevista es conocer sus opiniones, experiencias y sugerencias como microempresarios, acerca de la creación de un centro de capacitación en emprendimientos en el sector.

1. ¿Qué opina usted sobre la posibilidad de implementar un centro de capacitación en emprendimientos para pequeños negocios?

Desde mi punto de vista es una excelente iniciativa para quienes están empezando su propio negocio y para quienes llevamos más tiempo laborando, pues mantenerlo no es fácil, resulta que el trascurso de iniciar un negocio es frecuente los sin número de permisos, autorización u obligaciones tributarias que debemos poseer para ponerlo en marcha, y evitar alguna sanción , luego en el trascurso del funcionamiento del negocio es muy complicado darse a conocer en el mercado, el cual lleva toma varios años para consolidarnos.

Es ahí cuando caemos en el error de tirar la toalla y no continuar, se presenta diversos problemas con procesos de trámites a cumplir, nuevo personal a contratar, el desconocimiento de

tecnología, redes sociales como dicen el Facebook, nos juega una mala pasada y se nos complica mucho adaptarnos rápidamente. Es por tal razón que todo microempresarios persiste un largo tiempo con sus negocios.

Pero el rol del microempresario ahora en la actualidad es que debe desaprender y comenzar a aprender los nuevos desafíos y conocimientos tecnológicos sociales para impulsar su negocio y seguir creciendo en el mercado. Debe también actualizarse en cuanto la correcta gestión de la contabilidad de su negocio y nuevas formas de financiamiento para mantenerse en el mercado.

Si llegase a existir la posibilidad de crear un centro de capacitación en el sector ayudaría a muchas personas más que todo en el ámbito de tecnología, redes sociales para sus negocios, para la capacidad de aprender y emplear esos conocimientos de inmediato.

2. Cree usted que le beneficia asistir a capacitaciones de emprendimientos para mejorar el desempeño de su negocio.

Nos beneficia mucho asistir a las capacitaciones que se proponen en su proyecto, porque se invertiría ese dinero en asistir a algún curso y mejorar nuestro desempeño empresarial, y nos evitaríamos de pagar a otra persona para que realice cualquier trámite.

3. ¿En qué área le gustaría capacitarse?

Según la actividad económica que desempeñan los pequeños negocios, en qué área específica usted cree que es necesario capacitarse:

Bueno, creo que existe la necesidad de adquirir conocimientos en el área de contabilidad, las redes sociales como Facebook que hoy en día he escuchado que permite captar más cliente, se poco de eso pero me gustaría aprender cómo hacerlo, capacitación en temas de impuestos y

reglas que debe cumplir el microempresario para el respectivo funcionamiento del negocio sería muy accesible.

4. ¿Con qué regularidad y en qué horario usted asistiría a las capacitaciones?

Sería estupendo que existan horarios que se puedan ajustar a nuestras posibilidades de asistir a tiempo sin interferencias a otras actividades, Pueden ser en la mañana o en la noche, con horarios comunes de 9: 00 am hasta las 5: 00pm, y la frecuencia de tomar las capacitaciones serían cada dos meses o cuatro meses a fin de mantenernos actualizados, con los temas propuestos.

5. ¿Si llegara usar nuestros servicios, estaría dispuesto a cancelar un valor medio o alto?

En mi opinión estaría dispuesto a cancelar un valor accesible, somos microempresarios por lo que nuestros gastos no pueden abarcar cantidades exageradas. Un precio medio bajo sería una buen alternativa puede ser una cantidad sugerida máxima \$ 100 dependiendo del tipo de capacitación necesario para mi negocio.

6. ¿Alguna sugerencia que tenga para nuestro proyecto de investigación?

Sería muy grato que las capacitaciones sean didácticas, comprensibles para las personas que asisten, pues no todos tenemos la misma capacidad de captar de manera rápida lo que explican los demás.

Capítulo IV

4. Propuesta

4.1.Tema:

“PROPUESTA DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN PARA EMPRENDIMIENTOS
EN EL SECTOR LA ALBORADA DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”

4.2.Justificación de la propuesta

La presentación de este proyecto nace de la idea de capacitar a gente emprendedora con ganas de incursionar en el mundo de los negocios ya que esta le permite utilizarlo como una herramienta que les permita elevar el nivel económico no sol personal sino también a empresas que requieren de este servicio; como antes se menciona es importante ayudar a todos eso microempresarios que desean ser capacitados esto con el fin de mejora su gestión siendo dueño o empleado, también a establecer nuevas ideas de emprendimiento para que ellos sean los que generen nuevas fuentes de trabajo aprovechando el talento humano

4.3.Actividades a realizar

- Determinar la filosofía de centro de capacitación
- Establecer un plan de RRHH para la implementación del centro de capacitación
- Plan de marketing
- Elaborar un plan financiero para su factibilidad

4.4.Desarrollo de las actividades

4.4.1. Determinar la filosofía de centro de capacitación

4.4.1.1.Descripción de negocio

Esta empresa se dedica a la capacitación para el emprendimiento de nuevos negocio y ya existentes; además de fortalecer el personal de diferentes PYMES quienes adquieren nuevos

conocimientos sobre los avance tecnológico y empresarial, los que esto influyen en el crecimiento de nuevas plazas de trabajos en el mercado laboral; como capacitadores el centro cuenta con una variedad de temas que ayuda al rendimiento no solo en el ámbito personal si no que empresarial las cuales son:

- Liderazgo
- Coaching
- Estrategias de marketing
- Ventas personalizadas
- Inversiones
- Elaboración de planes de negocio
- Asesoría legal y tributaria
- Áreas administrativas y contables
- Obtención de permisos
- Servicio al cliente
- Dinero electrónico

4.4.1.2.Misión

Brindar un servicio de conocimiento y asesoramiento de calidad cumpliendo con las necesidades de los clientes al emprender nuevos negocios en el mercado.

4.4.1.3.Visión

En el 2021 ser un centro de capacitación altamente calificado y reconocida por la calidad y eficacia de servicio brindado a personas naturales y jurídicas.

4.4.1.4.Principios

- El trabajo en equipo y el compromiso que el centro de capacitación brinda será la carta de presentación para el reconocimiento de la misma
- El crecimiento y avances del centro se fundamentan en la eficiencia y eficacia del servicio brindado
- El profesionalismo de los colaboradores es el pilar de éxito del centro de capacitación
- Los valores más importantes que debe tener y contar en la empresa son: la puntualidad, el respeto y sobre todo la honestidad

4.4.1.5.Valores

- Honestidad: La organización regida por este valor, logrará que sus miembros interactúen de manera ética y profesional con todas las personas, clientes y proveedores, con lo cual contribuirán a desarrollar y alcanzar las metas trazadas.
- Responsabilidad: Cumplir con cada una de las actividades diseñada en un tiempo determinada con los respectivos acuerdos establecidos con anticipación y de manera eficiente
- Lealtad: Ser fieles a los compromisos determinado es el centro de capacitación y con los clientes dando a notar el respeto que se debe tener con cada uno
- Respeto: Valorar y reconocer las capacidades, habilidades y esfuerzos de las personas que colaboran en el desarrollo y crecimiento de la organización, permitiéndoles ir más allá del cumplimiento de sus labores cotidianas a través de la comunicación.
- Puntualidad: valorar y reconocer el tiempo de cada uno de lo que conforman el centro de capacitación y sus cliente

- Compromiso: Lograr que el equipo de trabajo cumpla eficientemente las tareas asignadas, poniendo en práctica sus conocimientos y habilidades, permitiendo la disponibilidad de su laboriosidad, y alcanzar con entusiasmo los objetivos propuestos.

4.4.1.6.Objetivos de la empresa

1. Crear un ambiente agradable que permita la satisfacción de los colaboradores y clientes
2. Reconocer las habilidades y talento de cada uno de los integrantes del centro.
3. Informar de manera adecuada los éxitos y posibles conflictos que tenga la institución.
4. Demostrar los valores aplicado a la empresa dentro de un ambiente confortable para la satisfacción del cliente.
5. Emplear planes estratégicos para la mejora continua de la institución.
6. Evaluar los conocimientos impartidos en el centro de capacitación.
7. Proponer diferentes ideas de emprendimiento para el avance y crecimiento de las empresas.

4.4.1.7.Claves del éxito

Brindar servicios de capacitación no es una tare fácil ya que se necesita tener el conocimiento y la experiencia adecuada sobre diversos temas a impartir, además de contar con una planificación especifica revisando cada detalle de lo que se va a brindar al cliente, porque ellos necesitan tener la seguridad de recibir un excelente servicio con lo que respecta a los conocimientos empresariales, para ello se necesita de la siguientes claves que aseguran el éxito de la institución las cuales son:

1. Motivación: El esfuerzo y deseo de ayudar a personas a emprender y potenciar sus ideas o negocios.

2. Infraestructura: Contar con un espacio adecuado y agradable para impartir los respectivos conocimientos del centro.
3. Ambiente favorable: Que los clientes se sientan como en su casa, con un servicio de calidad y excelencia.
4. Transparencia: en todas las procesos de capacitaciones se cumplan de manera íntegra las actividades a asignadas a cada uno de los que conforman el centro de capacitación.
5. Personal Calificado: estar siempre actualizados en los últimos avances de conocimientos empresariales y tecnológicos para brindar un excelente servicio.
6. Constancia: Vigilar siempre los detalles de cada una de las actividades de las capacitaciones a impartir a cada de los clientes.

4.4.2. Establecer un plan de RRHH para la implementación del centro de capacitación

4.4.2.1. Organigrama estructural

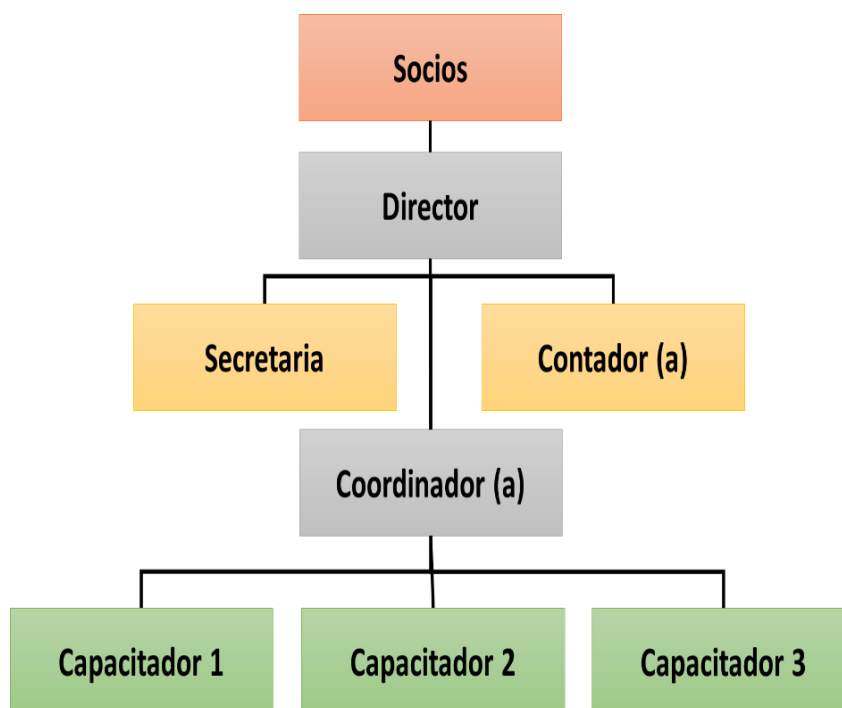


Figura 15. Organigrama estructural

4.4.2.2.Descripción de cargos

Tabla 18. Descripción de cargos gerente general

Nombre del puesto: Director
Departamentos: Gerencia
Resumen del puesto: • Administrar, coordinar y dirigir las actividades que sean necesarias para el crecimiento de la empresa.
Jefe inmediato: Socios
Funciones: • Decidir en base al cumplimiento de los objetivos estratégicos y tácticos organizacionales. • Evaluar el rendimiento, desempeño y crecimiento de la Compañía. • Tomar decisiones objetivas. • Evaluar la situación actual de la organización. • Gestionar las actividades para el crecimiento empresarial. • Controlar y monitorear el cumplimiento de los objetivos.
Experiencia y estudios requeridos • Estudios Superiores relacionados. • Certificación de cursos de liderazgo. • Conocimientos de trato con personal. • Experiencia mínima de 3 años en cargos similares. • Conocimiento en emprendimientos • Buen análisis de reportes para toma de decisiones acertadas. • Conocer la Industria Nacional. • Hablar y dominar inglés. • Conocimientos avanzados de las ciencias en materiales.

Tabla 19. Descripción de cargos secretaria

Nombre del puesto: Secretaria
Departamentos:
Resumen del puesto: Encargada de recibir y transmitir la información de los servicios que requiere el cliente; así mismo brindar apoyo durante el desarrollo del esquema completo de la prestación del servicio
Jefe inmediato: Director
Funciones: • Llevar debidamente actualizado el formulario de contactos de clientes. • Archivar y clasificar correspondencia recibida y enviada. • Revisar diariamente el correo electrónico para dar respuesta oportuna las solicitudes de los clientes. • Atención de llamadas telefónicas, envió de faxes, correos electrónicos. • Asistir al gerente general en todos los trámites documentales a que hubiere lugar en el desarrollo de los programas y proyectos de la organización. • Citar por orden del gerente general a reuniones de la junta directiva ordinaria o extraordinaria
Experiencia y estudios requeridos • Profesional en ciencias administrativa, secretariado ejecutivo y estudio complementario como idiomas • Conocimiento de informática. • Buen tono de voz y amable

Tabla 20. Descripción de cargos coordinador

Nombre del puesto: Coordinador (a)
Departamentos: Coordinación académica
Resumen del puesto: Supervisar los diferentes cronogramas y planificaciones de la capacitaciones
Jefe inmediato: Director
Funciones: • Supervisar las diferentes áreas del centro de capacitación. • Supervisar a los operarios en su trabajo y apoyar en las actividades emergentes. • Aprobar las respectivas temas de capacitaciones en la institución • Comunicación constante los colaboradores del centro de capacitación. • Revisar, analizar y buscar solución problemas que se presentan. • Responsable de la calidad del servicios
Experiencia y estudios requeridos • Título ingeniero comercial, • Experiencia mínima de 1 años. • Conocimiento Servicio al Cliente. • Liderazgo para planificación

Tabla 21. Descripción de cargos contador

Nombre del puesto: Contador (a)
Departamentos: Administrativo – financiero
Resumen del puesto: Deberá dirigir las actividades de carácter financiero, contable y administrativo del centro de capacitación
Jefe inmediato: Director
Funciones: • Supervisar y controlar los estados financieros, contabilidad general y de costo • Administrar los recursos financieros y talento humano • Acatar y cumplir con las normas y leyes de los organismo de control • Elaborar los estado financieros de diversos tipos • Interpretar los estados financiero para luego presentar los respectivos informes
Experiencia y estudios requeridos • Título de CPA, ingeniero comercial, economía o conocimientos avanzados en contabilidad • Experiencia mínima de 2 años • Conocimientos de las leyes y reglamento para administrar • Liderazgo

Tabla 22. Descripción de cargos capacitador

Nombre del puesto: Capacitadores
Departamentos: coordinación
Resumen del puesto: Realizar la capacitación de acuerdo al cronograma establecido brindando un excelente calidad en servicio
Jefe inmediato: Coordinador (a)
Funciones: • Tener el contacto adecuado y acordado con el coordinador de las capacitaciones. • Dar el correcto asesoramiento a los clientes de manera directa, o con la ayuda de personal con la experiencia adecuada. • La presencia y el trato deben ser siempre adecuados. • Apoyar a los compañeros capacitadores cuando lo necesiten. • Comunicación clara y veraz con el coordinador. • Revisar continuamente las planificaciones y actualizaciones
Experiencia y estudios requeridos • Título de tercer nivel • Titulo Phd o maestrías • Experiencia minima de 2 años • Conocimientos de los temas que se van a tratar en la capacitación

4.4.3. Diseñar un plan de marketing para dar a conocer la propuesta

4.4.3.1. Análisis FODA

“El análisis FODA (en inglés, SWOT- Strengths, Weaknesses. Opportunities, Threats) es una metodología de estudio en un mercado y de la característica internas de la misma, a efectos de determinar sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas”. (Humphrey, 1970).

Tabla 23. Matriz FODA

	Fortalezas	Debilidades
Análisis internos	• Personal calificado • Infraestructura • Equipos tecnológicos	• Falta de experiencia en el mercado • Bajo reconocimiento de marca • Poco interes de las personas natural
	Oportunidades	Amenazas
Análisis externos	• Crecimiento continuo • Los clientes potenciales • Nuevos mercados	• La competencia • Cambio de reglamentos y leyes

Tabla 24.

Estrategias de la matriz FODA

Fortalezas – F	Estrategias FO	Estrategias FA
• Personal calificado • Infraestructura • Equipos tecnologicos	• Capacitar a nuestro personal de manera continua • Dar mantenimiento en nuestra áreas para abarcar más clientes	• Crear valor en nuestros servicios • Manejar los costos de acuerdo al mercados competitivo.

	• Adaptación a los avances tecnológicos • Implementar nuevas sucursales para abarcar nuevos nichos de mercados	• Adaptación y cumplimiento de las nuevas normas. • Innovación creativa de las áreas del centro de capacitación
Debilidades – D • Falta de experiencia en el mercado • Bajo reconocimto de marca • Poco interes de las personas natural	Estrategias DO • Crear alianzas estratégicas con empresa reconocidas • Establecer parámetros a ayude a fomentar el emprendimiento • Construcción de marcas memorables para los nuevos mercados.	Estrategias DA • Evaluar estrategias de la competencia para innovar en el centro de capacitación. • Establecer propuestas de valor agregado cumpliendo con las normas.

4.4.3.2. Selección del mercado meta

El mercado meta al que se dirige la empresa es a todas la personas naturales que tiene una visión de emprender en el mundo de los negocios es decir que tiene la idea o simplemente buscar tenerla por medio de una capacitación, la cual lo oriente a tomar la mejor decisión pero incursionar en el mundo de los negocios; también la empresa tiene como clientes potencial a todas esa empresa que necesitan que sus colaboradores sean capacitados continuamente en los temas relacionados con el negocio, con la finalidad de mejorar su desempeño dentro de esa empresas y contribuir con su intelecto en el área empresarial.

4.4.3.3. Programa de las 4 C del Marketing

El programa de las 4 C del marketing de la empresa está establecido de acuerdo a un estudio de mercado donde se define los aspectos más importantes a considerar para el éxito.

- **Cliente**

Según las necesidades de los clientes y resultados obtenidos los servicios que se ofertarán son: Contabilidad básica, Marketing, Ventas, Manejo de redes sociales, Finanzas, Tributación. Asimismo vamos a satisfacer los anhelos de los clientes impartiendo cursos de liderazgo y Coaching.

- **Coste**

Este es un factor determinante para la acción de compra por parte de los clientes ya que se va a depender de variables como: tiempo, momentos, comodidad, necesidades e información, y según el análisis de los resultados el valor que las personas estarían dispuestos a cancelar por las capacitaciones está entre \$ 50 y \$ 100 por una hora de clase en un salón cómodo e interactivo con un 57% de aprobación, manteniendo márgenes de utilidad alineados con los requerimientos del negocio y precios de mercados aceptados por los consumidores.

- **Comunicación**

Para persuadir al cliente y estar al mismo nivel de la competencia se implementará una página web donde se publiquen todos los cursos mensuales, portafolio de servicios con promociones y descuentos especiales para así dándose a conocer en el mercado logrando posicionar la empresa en la mente de los consumidores lo cual lo conllevara a incrementar sus ventas.

- **Conveniencia**

El sector de la Alborada de Guayaquil es un mercado de muchos negocios productivos de alta demanda económica por lo que se han planteado establecer el local allí para brindar las capacitaciones a los microempresarios del sector. Es vista

que es un buen lugar accesible para llegar y de comercio activo para los clientes.

Las estrategias principales para el buen servicio al cliente son: Notificación previa de los cursos a recibir por Vía correo electrónico al cliente, Encuesta de opinión para tener la información de nuestros clientes que van a diarios a nuestros locales.

4.4.3.4. Análisis de la cadena de valor

Es una herramienta de gestión diseñada por (Porter, 1985) que permite realizar un análisis interno de una empresa

4.4.3.5. Actividades de soporte

4.4.3.5.1. Infraestructura de la empresa

La infraestructura de la empresa será de 150 m², la cual está dividida en áreas administrativas que son las oficina del gerente general, contador, coordinador y secretaria, además cuenta con tres salones de capacitación, una sala de espera para los usuarios.

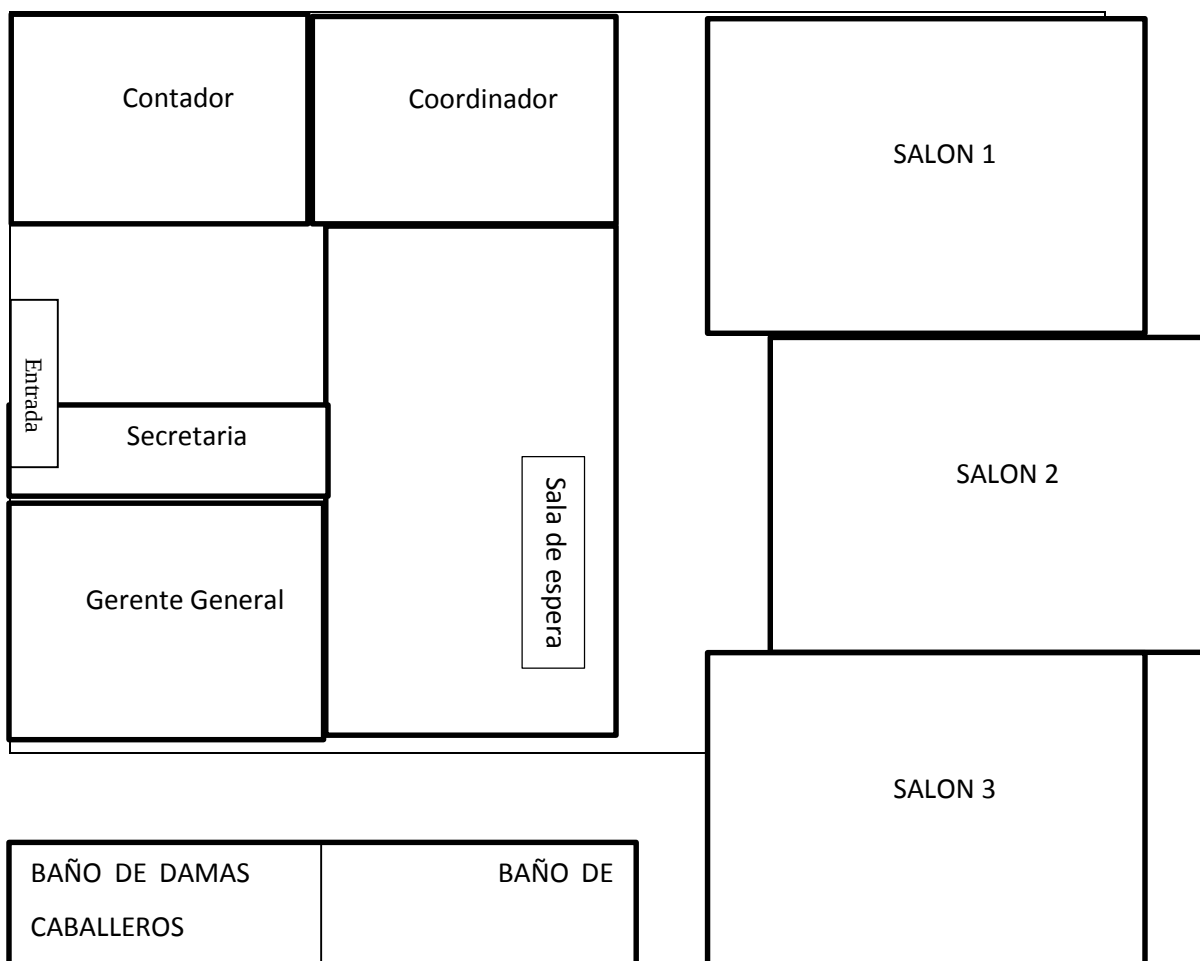


Figura 16. Infraestructura

4.4.3.5.2. Gestión de recursos humanos

El reclutamiento de personal para el funcionamiento del centro de capacitación: El personal del área de administrativa como colaborativa debe estar capacitado para los manejos de sus funciones, y estar actualizado en los últimos cambios empresariales.

4.4.3.6. Actividades primarias.

4.4.3.6.1. Logística internas.

Planificación de las capacitaciones y revisión de los cronogramas de actividades diarias, dentro del centro el personal debe estar en capacidad organizar las fechas y tiempos de cada una de los temas a impartir con profesionalismo y eficiencia que nos distingue como empresa.

4.4.3.6.2. Logística externas.

Realizar un manual de procesos que deben seguir todos los que conforman el centro de capacitación al igual con los clientes que deben regirse a un procedimiento de registro de su asistencia.

Directrices de la capacitación

- Tema a impartir
- Objetivo del tema
- Responsables
- Estructura: Teórica y Practica
- Duración de cada capacitación.
- Materiales de apoyo: (Folletos, Proyector etc)
- Contratación de servicio básico

4.4.4. Elaborar un plan financiero para su factibilidad

Con el estudio Financiero se realiza la sistematización contable financiera y económica de los estudios realizados anteriormente, que permitirán verificar los resultados de la empresa, las inversiones, liquidez y la estructura financiera de la misma.

4.4.4.1 Objetivo

- Determinar el monto de recursos financieros necesarios, para la implementación del centro de capacitación para emprendimientos en el sector la Alborada.

4.4.4.2 Objetivo Especifico

- Determinar los costos de operación, ingresos e indicadores que servirán como base para una evaluación financiera.

4.4.4.3 Inversión

Para la creación del centro de capacitación se sugiere como alternativa la constitución mediante Responsabilidad Limitada, que estará formada por: Ingrid Lissette Aguayo Martínez y Jorge Luis Girón Becerra. La inversión total en la que se incurrirá es de \$ 21.797,99 dólares los mismos que serán utilizados para la compra de activos fijos, diferidos y capital de trabajo.

Tabla 25.Capital

CAPITAL		
DETALLE	VALOR	PORCENTAJE
Aportación de Socios	\$ 7.022,14	32%
Préstamo al banco	\$ 14.775,85	68%
TOTAL	\$ 21.797,99	100%

Como se observa, el 32% correspondería al valor aportado por los socios y el 68% restante con financiamientos del Banco del Pacifico.

4.4.4.4 Presupuesto de activos fijos

En este presupuesto se detallará aquellos bienes que requieren ser adquiridos como muebles de oficinas, equipo de oficina, equipo de computación, necesarios para el desarrollo de estados Financieros.

Tabla 26.

Activos fijos

Equipo de Computación			
Detalle	Cantidad	Precio unitario (\$)	Precio total (\$)
Computador de escritorio	15	\$ 429,00	\$ 6.435,00
Laptop	1	599,00	\$ 599,00
Impresora multifunción	1	318,00	\$ 318,00
Total de Equipos de computación			\$ 7.352,00
Equipo de oficinas			
Proyectores	5	\$349,00	\$ 1.745,00
Pantalla de proyección	5	80,00	\$ 400,00
Juego de parlantes multimedia	4	150,00	\$ 600,00
Teléfonos p/ oficina	2	25,00	\$ 50,00
Central telefónica	1	370,00	\$ 370,00
Total de Equipos de Oficina			\$ 3.165,00
Muebles de oficinas			
Escritorio gerencial con silla	1	\$ 225,00	\$ 225,00
Silla p/ visitas	4	17,00	\$ 68,00
Escritorio p/oficina con silla	2	149,00	\$ 298,00
Sillas p/ visita de 3 asientos	1	65,00	\$ 65,00
Archivadores	2	129,00	\$ 258,00
Pizarras acrílicas 160x120	4	80,00	\$ 320,00

Pupitres individuales	45	23,99	\$ 1.079,55
Muebles p/computador x3 con asiento	5	33,99	\$ 169,95
Escritorios sencillos p/aulas con asiento	3	20,00	\$ 60,00
Total de Muebles de Oficina			\$ 2.543,50
Instalaciones			
Local comercial	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Total instalaciones			\$ 1.500,00
Total de activos fijos tangible			\$ 14.560,50

Gastos de Constitución

Tabla 27. Activos diferidos

Detalle/gastos de constitución			Valor	Valor total
Constitución de la empresa				\$ 193,10
Servicios en Notaría			\$ 123,90	
Registro Mercantil			\$ 24,20	
Nombramiento para Representante Legal			\$ 20,00	
Escrituras de los socios			\$ 25,00	
Permisos municipales				\$ 135,00
Patente Municipal		\$ 15,00		
Permiso de Medio Ambiente		\$ 10,00		
Contrato de arrendamiento notariado		\$ 50,00		
Tasa de habilitación		\$ 60,00		
Copias, impresiones, cyber				\$ 25,00
Transporte				\$ 40,00
Honorarios				\$ 75,00
Tasa contra incendios				\$ 45,00
Publicidad inicial (rótulos, afiches, etc.)				\$ 500,00

Total de activos diferidos				\$ 1.013,10
----------------------------	--	--	--	--------------------

Para su real operación la empresa realiza los siguientes transmite legales, siendo parte fundamental: (Permiso municipales, registro de mercantil, contratación de un abogado etc.) Finalizando con un valor de \$ 1.013,00. Como referencia aquellos valores fueron tomados por la Superintendencia de Compañías (SUPERCAS, 2016)

4.4.4.5 Ingresos

Para establecer una proyección de ingresos se utilizará los datos recopilados de la encuesta y las entrevistas realizadas en el sector, esta herramienta ha sido de gran ayuda en establecer los costos que estarían dispuestos a pagar el micro y pequeños empresarios según su capacidad económica. Se ejemplifica en la siguiente tabla:

Tabla 28.

Costos de las capacitaciones

DETALLE	VALOR
Cursos de administración	\$ 80,00
Marketing y ventas	\$ 60,00
Dinero electrónico	\$ 50,00
Contabilidad básica	\$ 75,00
Tributación	\$ 80,00
Finanzas	\$ 80,00
Plan de negocios	\$ 75,00
Liderazgo	\$ 75,00
Coaching	\$ 100,00
Inversiones	\$ 80,00

Los valores y el promedio de capacitaciones calculadas en el análisis técnico fueron elaborados en a la siguiente tabla:

Tabla 29.

Ingresos mensuales por capacitaciones

INGRESOS ANUALES Y MENSUALES				
Detalle	No. Capacitaciones	Valor c/capacitación	Valor Mensual	Valor Anual
Administración	15	\$ 80,00	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00
Marketing y ventas	15	\$ 60,00	\$ 900,00	\$ 10.800,00
Dinero electrónico	18	\$ 50,00	\$ 900,00	\$ 10.800,00
Contabilidad básica	15	\$ 75,00	\$ 1.125,00	\$ 13.500,00
Tributación	12	\$ 80,00	\$ 960,00	\$ 11.520,00
Finanzas	10	\$ 80,00	\$ 800,00	\$ 9.600,00
Plan de negocios	10	\$ 75,00	\$ 750,00	\$ 9.000,00
Liderazgo	12	\$ 75,00	\$ 900,00	\$ 10.800,00
Coaching	12	\$ 100,00	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00
Inversiones	15	\$ 80,00	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00
Total Ingresos			\$ 9.935,00	\$ 119.220,00

De acuerdo a la tabla elaborada se observa ventas anuales de \$ 119.220. Se estima un crecimiento del 13% en el primer año, luego en los años restantes se estima un incremento del 3% para cada año. Finalizando con un incremento del 4% para último año.

Tabla 30. Ingresos Proyectados a 5 años

Ingresos Proyectados a 5 años

VENTAS PROYECTADAS A 5 AÑOS					
		13%	16%	20%	21%
TIEMPO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Valor	\$ 119.220,00	\$ 134.718,60	\$ 156.273,58	\$ 187.528,29	\$ 226.909,23

4.4.4.6 Egresos

Se presentarán los valores establecidos como pagos o gastos de materiales directos, indirectos, arriendo y mantenimiento. Se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 31.

Egresos

EGRESOS		
MATERIALES DIRECTOS		
Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Resmas de hojas A4	\$ 5,20	\$ 62,40
Lápiz – caja x15 unidades	\$ 7,06	\$ 84,72
Esferos – caja 50 unid.	\$ 22,98	\$ 275,76
Carpeta folder manila – paquete 100 unid.	\$ 17,50	\$ 210,00
Marcador p/pizarra – 2 unid.	\$ 5,35	\$ 64,20

Bloc de facturas	\$ 23,00	\$ 276,00
Impresiones	\$ 65,00	\$ 780,00
Suman	\$ 146,09	\$ 1.753,08
MATERIALES INDIRECTOS		
Mantenimiento de equipos	\$ 40,00	\$ 480,00
Suman	\$ 40,00	\$ 480,00
SUMINISTROS		
Servicio línea telefónica	\$ 70,00	\$ 840,00
Servicio de internet	\$ 75,00	\$ 900,00
Servicio energía eléctrica	\$ 60,00	\$ 720,00
Servicio de limpieza	\$ 250,00	\$ 3.000,00
Suman	\$ 455,00	\$ 5.460,00
MANTENIMIENTO		
Pintura, iluminación, etc.	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Suman	\$ 100,00	\$ 1.200,00
ARRIENDO		
Alquiler	\$ 712,00	\$ 8.544,00
Suman	\$ 712,00	\$ 8.544,00
Total de Egresos	\$ 1.453,09	\$ 17.437,08

4.4.4.7 Gastos administrativos

Como todo centro de capacitación debe cumplir con sus obligaciones en especial con las de sus empleados, por ello hemos determinado los rubros de los sueldos de cada empleado, detallando desde los niveles de la alta directiva hasta los de niveles bajo. Logrando obtener un valor total fijo de \$ 34.632,00.

Tabla 32. Gastos Administrativos

Gastos Administrativos

Gastos Administrativos			
Detalle	Sueldo	Tiempo	Pagado
	MENSUAL	(meses)	ANUAL

Gerente General	\$ 460,00	12	\$ 5.520,00
Secretaria-Recepcionista	\$ 366,00	12	\$ 4.392,00
Contador	\$ 400,00	12	\$ 4.800,00
Coordinador	\$ 400,00	12	\$ 4.800,00
Capacitadores (3 personas)	\$ 1.260,00	12	\$ 15.120,00
TOTAL	\$ 2.886,00		\$ 34.632,00

4.4.4.8 Costos fijos

Aquellos pagos permanentes que tiene el centro de capacitación para el desarrollo de sus actividades. Se detallan a continuación:

Tabla 33

Costos fijos

COSTOS FIJOS		
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gerente General	\$ 460,00	\$ 5.520,00
Secretaria-Recepcionista	\$ 366,00	\$ 4.392,00
Contador	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Coordinador	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Capacitadores (3 PERSONAS)	\$ 1.260,00	\$ 15.120,00
Alquiler del local	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00
Internet total	\$ 70,00	\$ 840,00
TOTAL	\$ 4.456,00	\$ 53.472,00

4.4.4.9 Costos variables

Se consideran costos variables aquellos valores que pueden variar el desarrollo de las actividades de prestación del servicio. Se presenta los siguientes:

Tabla 34

Costos Variables

Costos Variables		
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Lápices	\$ 8,56	\$ 102,72
Esferos	\$ 30,56	\$ 366,72
Hojas	\$ 5,00	\$ 60,00
Carpetas	\$ 20,12	\$ 241,44
Bloc de facturas	\$ 28,00	\$ 336,00
Marcador p/pizarra	\$ 5,70	\$ 68,40
Marcador permanente	\$ 4,76	\$ 57,12
Total	\$ 102,70	\$ 1.232,40

4.4.4.10 Depreciación

Con la ayuda de los datos generados en el análisis técnico se procederá a realizar el cálculo de la depreciación de cada los activos fijos. Aplicando la fórmula:

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{costo} - \text{valor residual}}{\text{vida útil}}$$

Tabla 35.

Depreciación:

Tabla de Depreciación			
Descripción	Inversión inicial	Vida útil	Tasa anual
Muebles de Oficinas	\$ 2.543,50	5	10

Equipos de computación	\$ 7.352,00	3	33
Equipo de Oficina	\$ 3.165,00	5	10

A continuación, el cálculo de la depreciación anual y valor residual:

Muebles de oficina
Costo: \$ 2.543,50
Valor residual: \$ 254,35
Años de vida útil: 5 años

Depreciación = $2543,50 - 254,35 / 5 = \\$ 457,83$
457,83 / 5 = \$ 91,57

Tabla 36.

Depreciación Mueble de Oficina

N° de períodos	Depreciación	Depreciación acumulada	Valor residual
0	-	-	\$ 457,83
1	\$ 91,57	\$ 91,57	\$ 366,26
2	\$ 91,57	\$ 183,14	\$ 274,69
3	\$ 91,57	\$ 274,71	\$ 183,12
4	\$ 91,57	\$ 366,28	\$ 91,55
5	\$ 91,57	\$ 457,85	0

Costo \$ 7.352,00

Valor residual \$ 2.426,16

Años de vida útil: 3 años

Depreciación = $7.352,00 - 2.426,16 / 3 = \$1.641,95$

$$\$1.641,95 / 3 = 547,32$$

Tabla 37.

Depreciación Equipo de Computación

N° de períodos	Depreciación	Depreciación acumulada	Valor residual
0	-	-	\$ 1.641,95
1	\$ 547,32	\$ 547,32	\$ 1.094,63
2	\$ 547,32	\$ 1.094,64	\$ 547,31
3	\$ 547,32	\$ 1.641,96	0

Equipos de oficina

Costo \$ 3.165,00

Valor residual \$ 316,50

Años de vida útil: 5 años

$$\text{Depreciación} = 3.165,00 - 316,50 / 5 = \$569,70$$

$$\$569,67 / 5 = 113,94$$

Tabla 38.

Depreciación Equipo de Oficina

N° de períodos	Depreciación	Depreciación acumulada	Valor residual
-------------------	--------------	---------------------------	----------------

0	-	-	\$ 569,70
1	\$ 113,94	\$ 113,94	\$ 455,76
2	\$ 113,94	\$ 227,88	\$ 341,82
3	\$ 113,94	\$ 341,82	\$ 227,88
4	\$ 113,94	\$ 455,76	\$ 113,94
5	\$ 113,94	\$ 569,70	0

Los valores de depreciación considerados en los estados financieros proyectados a cinco años, disminuyen al tercer periodo, debido a que los equipos de computación tienen una vida útil de 3 años; al término del periodo de depreciación se empieza a reconocer el importe en libros cuyo fin es recuperar al menos una parte de su valor de compra.

4.4.4.11 Amortización

Como se definió anteriormente para definir los res curso monetarios del centro de capacitación de emprendimientos, se planea realizar un préstamo al Banco del Pacifico por ofrecer una tasa de interés baja muy atractiva que otras entidades financieras. El monto a solicitarse es de \$ 14.775,85 dólares a un plazo de 3 años (36 mese) y una tasa de interés del 11.83%. Con la ayuda de estos datos se procede a realizar la tabla de amortización con los pagos correspondientes:

Amortización	
Valor	\$ 14775,85
Tasa	11,83%
Periodo	36 Meses

Cuota	\$ 1.779,77
--------------	--------------------

Tabla 39.

Amortización del Préstamo

N	Saldo Inicial	Cuotas	Interés	Capital	Saldo Final
1	\$ 14.775,85	\$ 1.779,77	\$ 1.747,98	\$ 31,79	\$ 14.744,06
2	\$ 14.744,06	\$ 1.779,77	\$ 1.744,22	\$ 35,55	\$ 14.708,51
3	\$ 14.708,51	\$ 1.779,77	\$ 1.740,02	\$ 39,75	\$ 14.668,76
4	\$ 14.668,76	\$ 1.779,77	\$ 1.735,31	\$ 44,46	\$ 14.624,30
5	\$ 14.624,30	\$ 1.779,77	\$ 1.730,05	\$ 49,72	\$ 14.574,59
6	\$ 14.574,59	\$ 1.779,77	\$ 1.724,17	\$ 55,60	\$ 14.518,99
7	\$ 14.518,99	\$ 1.779,77	\$ 1.717,60	\$ 62,17	\$ 14.456,81
8	\$ 14.456,81	\$ 1.779,77	\$ 1.710,24	\$ 69,53	\$ 14.387,28
9	\$ 14.387,28	\$ 1.779,77	\$ 1.702,02	\$ 77,76	\$ 14.309,53
10	\$ 14.309,53	\$ 1.779,77	\$ 1.692,82	\$ 86,95	\$ 14.222,57
11	\$ 14.222,57	\$ 1.779,77	\$ 1.682,53	\$ 97,24	\$ 14.125,33
12	\$ 14.125,33	\$ 1.779,77	\$ 1.671,03	\$ 108,74	\$ 14.016,59
13	\$ 14.016,59	\$ 1.779,77	\$ 1.658,16	\$ 121,61	\$ 13.894,98
14	\$ 13.894,98	\$ 1.779,77	\$ 1.643,78	\$ 135,99	\$ 13.758,99
15	\$ 13.758,99	\$ 1.779,77	\$ 1.627,69	\$ 152,08	\$ 13.606,90
16	\$ 13.606,90	\$ 1.779,77	\$ 1.609,70	\$ 170,07	\$ 13.436,83

17	\$ 13.436,83	\$ 1.779,77	\$ 1.589,58	\$ 190,19	\$ 13.246,63
18	\$ 13.246,63	\$ 1.779,77	\$ 1.567,08	\$ 212,69	\$ 13.033,94
19	\$ 13.033,94	\$ 1.779,77	\$ 1.541,92	\$ 237,86	\$ 12.796,08
20	\$ 12.796,08	\$ 1.779,77	\$ 1.513,78	\$ 265,99	\$ 12.530,09
21	\$ 12.530,09	\$ 1.779,77	\$ 1.482,31	\$ 297,46	\$ 12.232,63
22	\$ 12.232,63	\$ 1.779,77	\$ 1.447,12	\$ 332,65	\$ 11.899,98
23	\$ 11.899,98	\$ 1.779,77	\$ 1.407,77	\$ 372,00	\$ 11.527,97
24	\$ 11.527,97	\$ 1.779,77	\$ 1.363,76	\$ 416,01	\$ 11.111,96
25	\$ 11.111,96	\$ 1.779,77	\$ 1.314,54	\$ 465,23	\$ 10.646,73
26	\$ 10.646,73	\$ 1.779,77	\$ 1.259,51	\$ 520,26	\$ 10.126,47
27	\$ 10.126,47	\$ 1.779,77	\$ 1.197,96	\$ 581,81	\$ 9.544,66
28	\$ 9.544,66	\$ 1.779,77	\$ 1.129,13	\$ 650,64	\$ 8.894,02
29	\$ 8.894,02	\$ 1.779,77	\$ 1.052,16	\$ 727,61	\$ 8.166,42
30	\$ 8.166,42	\$ 1.779,77	\$ 966,09	\$ 813,68	\$ 7.352,73
31	\$ 7.352,73	\$ 1.779,77	\$ 869,83	\$ 909,94	\$ 6.442,79
32	\$ 6.442,79	\$ 1.779,77	\$ 762,18	\$ 1.017,59	\$ 5.425,20
33	\$ 5.425,20	\$ 1.779,77	\$ 641,80	\$ 1.137,97	\$ 4.287,23
34	\$ 4.287,23	\$ 1.779,77	\$ 507,18	\$ 1.272,59	\$ 3.014,64
35	\$ 3.014,64	\$ 1.779,77	\$ 356,63	\$ 1.423,14	\$ 1.591,50
36	\$ 1.591,50	\$ 1.779,77	\$ 188,27	\$ 1.591,50	\$ 0,00

4.4.4.12 Capital de trabajo

Se define a través de los activos y pasivos circulantes, se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 40.

Capital de Trabajo

Detalle		Valor
Activo Circulante		
Bancos		\$ 14.775,85
Inventario de materiales		\$ 1.453,59
Total, activo Circulante		\$ 16.229,44
Pasivo Circulante		
Préstamo bancario		\$ 14.775,85
Total, Pasivo Circulante		\$ 14.775,85
Capital de trabajo neto		\$ 1.453,59

Como se visualiza en la tabla el presente proyecto de investigación cuenta con recursos económicos que logran cubrir las necesidades de insumos a corto plazo. El cual ayuda a mantener un nivel recomendable y eficiente de liquidez para el centro de capacitación. Por otro lado, como pasivo circulante se observa la obligación financiera que se tiene en el banco, es decir el préstamo a la entidad financiera “Banco del Pacifico”.

4.4.4.13 Estados financieros

Luego de establecer los valores de activos, gastos, depreciación entre otros; se procederá a desarrollar los estados financieros básicos que ayuden a ordenar y sistematizar la información

proporcionada para la adecuada medición del proyecto de investigación y determinar su rentabilidad.

4.4.4.14 Estado de situación financiera

El estado de situación financiera es una fotografía de los recursos económicos que tiene el centro de emprendimiento, estos recursos comprenden los activos, pasivos y capital (patrimonio).

Tabla 41.

Estado de situación financiera

<u>Activos</u>		
Activos corrientes		\$ 14.775,85
Bancos	\$ 14.775,85	
Inventario		\$ 1.250,00
Útiles de oficina	\$ 1.250,00	
No corrientes		\$ 12.307,67
Muebles de oficina	\$ 2.543,50	
Depreciación acum. Muebles of.	(\$ 91,57)	
Equipos de oficina	\$ 3.165,00	
Depreciación Acum. Eq. De Oficina	(\$ 113,94)	
Equipos de computación	\$ 7.352,00	
Depreciación acum. Eq. Comp.	(\$ 547,32)	
Diferidos		(\$ 6.535,53)
Amortización acumulada	(\$ 7.735,53)	
Gastos de Publicidad	\$ 1.200,00	
Total de activos		\$ 21.797,99
<u>Pasivos</u>		
No corrientes		\$ 14.775,85
Préstamos bancarios	\$ 14.775,85	
<u>Patrimonio</u>		\$ 7.022,14
Capital social	\$ 7.022,14	

Total pasivos y patrimonio	\$ 21.797,99
----------------------------	--------------

Estado de resultado

El estado de resultado presenta los costos, gastos e ingresos del centro de capacitación mostrando la utilidad obtenida de cada año, el cual será proyectado a cinco años.

Tabla 42. Estado de Resultado Integral

ESTADO DE RESULTADOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos	\$ 119.220,00	\$ 134.718,60	\$ 156.273,58	\$ 187.528,29	\$ 226.909,23
(-) Costos de servicios	\$ 54.704,40	\$ 55.251,44	\$ 56.908,99	\$ 61.461,71	\$ 66.406,34
(=) Utilidad bruta en Venta	\$ 64.515,60	\$ 79.467,16	\$ 99.364,59	\$ 126.066,58	\$ 160.502,90
<u>(-) Gastos operacionales</u>	\$ 56.649,59	\$ 58.402,46	\$ 61.406,68	\$ 67.607,89	\$ 75.822,55
Gastos Administrativos	\$ 34.872,00	\$ 35.918,16	\$ 37.714,07	\$ 41.485,47	\$ 46.463,73
Gastos Financieros	\$ 1.671,03	\$ 1.721,16	\$ 1.807,22	\$ 1.987,94	\$ 2.226,49
Gastos de Ventas	\$ 17.437,08	\$ 17.960,19	\$ 18.858,20	\$ 20.744,02	\$ 23.233,30
Depreciaciones	\$ 2.669,48	\$ 2.802,95	\$ 3.027,19	\$ 3.390,45	\$ 3.899,02
(=) Utilidad operacional	\$ 7.866,01	\$ 21.064,69	\$ 37.957,91	\$ 58.458,70	\$ 84.680,35
<u>(+) Ingresos No Operativos</u>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<u>(-) Gastos No Operativos</u>	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.348,20	\$ 1.456,06	\$ 1.601,66
Gastos de publicidad	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.348,20	\$ 1.456,06	\$ 1.601,66
(=) Utilidad antes de reparto	\$ 6.666,01	\$ 19.804,69	\$ 36.609,71	\$ 57.002,64	\$ 83.078,69
(-) Pago a empleados (15%)	\$ 999,90	\$ 2.970,70	\$ 5.491,46	\$ 8.550,40	\$ 12.461,80
Utilidad antes del Impuesto a la Renta	\$ 5.666,11	\$ 16.833,99	\$ 31.118,26	\$ 48.452,25	\$ 70.616,88
(-) Impuesto a la Renta (22%)	\$ 1.246,54	\$ 3.703,48	\$ 6.846,02	\$ 10.659,49	\$ 15.535,71
Utilidad antes de Reserva Legal	\$ 4.419,57	\$ 13.130,51	\$ 24.272,24	\$ 37.792,75	\$ 55.081,17
(-) Reserva Legal (5%)	\$ 220,98	\$ 656,53	\$ 1.213,61	\$ 1.889,64	\$ 2.754,06
Utilidad neta del ejercicio	\$ 4.198,59	\$ 12.473,99	\$ 23.058,63	\$ 35.903,11	\$ 52.327,11

Flujo de caja

El flujo de caja refleja las variaciones de entradas y salidas de dinero en efectivo del centro de capacitación proyectado a cinco años. De esta manera se podrá conocer la liquidez que tenga la empresa para solventar los gastos del periodo e ir acumulando saldos para años posteriores.

Tabla 43. Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
PERÍODOS	0	2017	2018	2019	2020	2021
Ingresos		\$ 119.220,00	\$ 134.718,60	\$ 156.273,58	\$ 187.528,29	\$ 226.909,23
Costo de servicios		\$ 54.704,40	\$ 55.251,44	\$ 56.908,99	\$ 61.461,71	\$ 66.406,34
Depreciación		\$ 2.669,48	\$ 2.802,95	\$ 3.027,19	\$ 3.390,45	\$ 3.899,02
Utilidad bruta o Margen bruto		\$ 61.846,12	\$ 76.664,20	\$ 96.337,40	\$ 122.676,13	\$ 156.603,88
Capital de Trabajo						
Sueldos de Administrativos	\$ 3.158,00	\$ 37.896,00	\$ 39.032,88	\$ 40.984,52	\$ 45.082,98	\$ 50.492,93
Compra de materiales	\$ 1.453,09	\$ 1.453,09	\$ 1.496,68	\$ 1.646,35	\$ 1.843,91	\$ 2.120,50
Mantenimiento activos	\$ 565,00	\$ 565,00	\$ 581,95	\$ 640,15	\$ 716,96	\$ 824,51
Servicios básicos	\$ 212,00	\$ 212,00	\$ 218,36	\$ 240,20	\$ 269,02	\$ 309,37
Publicidad	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.348,20	\$ 1.456,06	\$ 1.601,66
Suministros de oficina	\$ 386,70	\$ 386,70	\$ 398,30	\$ 438,13	\$ 490,71	\$ 564,31
Gastos de Ventas		\$ 17.437,08	\$ 17.960,19	\$ 18.858,20	\$ 20.744,02	\$ 23.233,30
Gastos de Arriendo		\$ 1.500,00	\$ 1.530,00	\$ 1.606,50	\$ 1.799,28	\$ 2.033,19
Intereses de financiamiento		\$ 1.671,03	\$ 1.721,16	\$ 1.807,22	\$ 1.987,94	\$ 2.226,49
Total de capital de trabajo	\$ 6.974,79	\$ 62.320,90	\$ 64.199,52	\$ 67.569,46	\$ 74.390,87	\$ 83.406,27
Utilidad antes de impuestos		(\$ 474,78)	\$ 12.464,68	\$ 28.767,93	\$ 48.285,26	\$ 73.197,61
Impuestos a la Renta		(\$ 104,45)	\$ 2.742,23	\$ 6.328,95	\$ 10.622,76	\$ 16.103,47
Utilidad Neta		(\$ 370,33)	\$ 9.722,45	\$ 22.438,99	\$ 37.662,50	\$ 57.094,13
Préstamo Bancario	\$ 14.775,85	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortización de la deuda		\$ 7.735,53	\$ 7.735,53	\$ 7.735,53	\$ -	\$ -
Depreciación		\$ 2.669,48	\$ 2.669,48	\$ 2.669,48		
Utilidad Neta proyectada		\$ 4.695,72	\$ 14.788,50	\$ 27.505,04	\$ 37.662,50	\$ 57.094,13
Capital social	\$ 7.022,14					
Patrimonio	\$ 21.797,99					
Flujo de efectivo final	\$ (21.797,99)	\$ 4.695,72	\$ 14.788,50	\$ 27.505,04	\$ 37.662,50	\$ 57.094,13

4.4.3 Evaluación de indicadores financieros

El proyecto para la creación de un centro de capacitación en emprendimiento se proyecta a 5 años; los cálculos de los indicadores financieros se han realizado con la ayuda de fórmulas mediante la elaboración del flujo de efectivo, estableciendo:

4.4.4 Valor actual neto

El VAN, es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de deducir la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia, si el resultado es positivo es viable.

Para el cálculo del VAN, se consideró como flujos de efectivo el valor obtenido de utilidad neta, debido a que para efectos de las proyecciones la empresa proporcionó datos que consideró relevantes.

Tabla	
Flujos Anuales	
Año	Monto
0	(\$ 21.797,99)
1	\$ 4.695,72
2	\$ 14.788,50
3	\$ 27.505,04
4	\$ 37.662,50
5	\$ 57.094,13

$$VAN = -A + \frac{Q_1}{(1+k)} + \frac{Q_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1+k)^n}$$

Donde

VA= Valor Actual Neto

A = Desembolso inicial requiendo para la inversión

k = Tipo de actualización o de descuento aplicable a la inversión

$Q_1, Q_2, \dots, Q_n$ = Flujo de caja de cada periodo

Fuente: www.scielo.org, 2015

Para calcular el valor actual neto se utilizó como tasa mínima aceptable del rendimiento TMAR que es del 10,42 %. Al aplicar la fórmula, el resultado fue de **\$ 75.142,92 valor** que al ser mayor que 0 resulta favorable para la propuesta del diseño del centro de capacitación para emprendimientos del sector la Alborada.

TMAR

Según (Agroproyectos, 2014), La TMAR o tasa mínima aceptable de rendimiento, también llamada TIMA, tasa de interés mínima aceptable: es la tasa que representa una medida de rentabilidad, la mínima que se le exigirá al proyecto de tal manera que permita **cubrir:**

- La totalidad de la inversión inicial
- Los egresos de operación
- Los intereses que deberán pagarse por aquella parte de la inversión financiada con capital ajeno a los inversionistas del proyecto
- Los impuestos
- La rentabilidad que el inversionista exige a su propio capital invertido.

En el presente proyecto aplicó la TMAR de la siguiente manera:

Tabla 44.

Porcentajes para la TMAR.

%Tasa de Descuento Banco del Pacifico	11,83%
% Recursos Propios	32%
% Recursos Ajenos	68%
% Riesgo del negocio	4,05%
%Inflación de noviembre 30 del 2016	1,05%

Formula: (% Crédito Comercial Banco pacifico * % Recursos Ajenos) + % Recursos propios (% Riesgo del negocio) + Inflación + % Prima de Riesgo (Inflación).

TMAR
10,42%

Obtuvimos una TMAR de 10.42%, la cual indica la tasa mínima a los que los

inversionistas deben aceptar el proyecto de creación del centro de capacitación.

Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno TIR, es aquella que estimula al Valor actual neto a igualarse a cero, es decir nos muestra la tasa del retorno de la inversión aceptable para un proyecto de inversión.

$$TIR = \sum_{t=1}^n [FC_t / (1+i)^t] - I_0 = 0$$

Donde:

I_0 = inversión inicial

FC = flujo de caja del proyecto (ingresos menos egresos)

i = tasa de descuento o costo de oportunidad del capital

t = tiempo

n = vida útil del proyecto.

Fuente: www.scielo.org, 2015

Una vez aplicada la fórmula del TIR, se determina un valor del 71%. El mismo que resulta favorable para esta propuesta, debido a que la tasa de rendimiento obtenida es mayor a la tasa de descuento aplicada para la determinación del valor actual neto.

Conclusiones

- En el desarrollo del trabajo se tomó en cuenta elementos de fuentes de información varias publicaciones de trabajo de titulación relacionados a nuestra propuesta, como también un estudio de mercado del sector del objeto de estudio. Contenidos esenciales para demostrar la evaluación que puede tener el proyecto que se está proponiendo.
- Se realizó estudios cualitativos y cuantitativos del sector la Alborada de la ciudad de Guayaquil, donde se evaluaron los emprendimientos y pequeños negocios que más se desarrollan, se abarco una aplicación de una muestra de $n = 348$ que representa el número de emprendimientos y pequeños negocios existentes en el sector.
- Se desarrolló un análisis financiero para demostrar la factibilidad de un centro de capacitación de emprendimientos que muestran los valores de ventas, costos y flujos de efectivos, lo cuales fueron analizados por los indicadores de Valor Actual Neto obteniendo un resultado significativo de **\$ 75.142,92** y Tasa Interna de Retorno del 71%. Estos indicadores apuntan una mayor cobertura para la toma de decisiones en un corto y largo plazo, la presentación del análisis situacional fue de 5 años.
- La metodología empleada sirve como guía para análisis futuros de proyectos de emprendimientos, incluyendo el comportamiento de variables en países que más emprendimientos posee como es el Ecuador.

Recomendaciones

- Efectuar el seguimiento del proyecto, para asegurar la creación del centro de capacitación, teniendo en cuenta el beneficio que trae para el sector la Alborada XVI el desarrollo económico y social de la población.
- Ampliar los diseños de emprendimientos y análisis de negocios para nuevas inversiones de centros de capacitación al resto del país.
- Evaluar la posible inclusión de financiamientos para la futura creación del centro de capacitación que ayuden a mejorar la calidad de vida economía y social de los emprendimientos, para el apoyo del desarrollo de la matriz productiva del ecuador.
- Esta trabajo de titulación sirve como referencia de estudio para todas las universidades del ecuador para que brinde a los futuros profesionales de ramas administrativas, su comprensión y conocimientos con el fin de incrementar su desarrollo profesional.

BIBLIOGRAFÍA

- ABC.COM. (12 de 07 de 2015). *Empresa. Definición de Empresa*. Obtenido de <http://www.definicionabc.com/economia/empresa.php>
- R. e. (2011). Definición de pequeñas empresas. *Problemas en la definición de Microempresa*, 414.
- Albi, E. G. (1997). *Gestión pública: Fundamentos, técnicas y casos*. Barcelona: Ariel economía.
- Arrangoiz, D. C. (2000). *Liderazgo*. Estados Unidos: Fondo De Cultura Economica.
- Avolio. (2013). Enfoques asociados al Liderazgo eficaz para la organizacion. *Revista Gaceta Laboral*, 19, 55 y 56.
- Bass. (2011). Como se gestiona el liderazgo en las pequeñas empresas. En E. R. Ponce, *Estudio empirico decisiones estrategicas*.
- Bass. (2011). como se gestiona el liderazgo en las pequeñas empresas . En E. r. ponce, *Estudio empirico decisiones estrategicas* .
- Bass. (2013). Enfoques asociados al liderazgo eficaz para la organizacion. *Revista Gaceta Laboral*, 19, 55.
- Botero Botero, J. A. (2012). *Propuesta de un juego de rol para evaluar la competencia del liderazgo basado en el metodo de desarrollo de habilidades gerenciales*. Medellín: Universidad Nacional de Colombia.
- Bueno Campos, E. (2010). El Nuevo Modelo de Empresa y de su Gobierno en la Economía Actual. *Comisión de Organización y Sistemas AECA.*, 45-47.
- Chamorro Miranda, D. J. (2012). *Factores determinantes del estilo de liderazgo del director-a*. Madrid: Universidad complutense de madrid .
- Chiavenato, I. 2. (2012). *Gestión del talento humano*. Colombia:: Mc Graw-Hill.

- Cisneros, M. M. (1 de octubre de 2013). <http://dspace.ups.edu.ec>. Obtenido de <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/6369>
- Compañías, S. d. (Diciembre de 2012, 2013). Principales variables financieras de las compañías que presentaron sus estados financieros año 2012-2013.
- Contreras Torres, F., & Barbosa Ramírez, D. (2013). Estilos de liderazgo y cambio organizacional. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, 39, 159 .
- del Castillo, M. (2014). Guía para el desarrollo del Liderazgo Directivo en la Pyme. *Asociación de Centros Promotores de la Excelencia.*, México.
- Diario El Universo*. (Abril de 2005). Obtenido de La Aborada y su ritmo Ciudadino: <http://www.eluniverso.com>
- Diario PP El Verdadero*. (8 de Octubre de 2011). Obtenido de Barrio Garay, 73 años de historia: <http://www.ppelverdadero.com.ec>
- Druker, P. (2014). *La gerencia de empresas*. Nueva Jersey.
- Ekos el portal de negocios del Ecuador. (12 de noviembre de 2012). Liderazgo .
- Estrada, S. (2007). Liderazgo a través de la historia. *Scientia et Technica Año XIII, No 34*.
- Finkelstein, H. y. (2008). Como se getsiona el liderazgo en las pequeñas empresas. En E. R. Ponce, *Estudio empirico decisiones estrategicas*.
- Fonseca, D. (2012). El liderazgo docente y su relación con el estilo gerencia de los pasantes de Comunicación Social en la Universidad del Zulia. *Revista Telos. Universidad Rafael Belloso*, 9, 430-442.
- Gómez Ortiz, R. A. (2011). *El liderazgo empresarial para la innovación tecnológica en las micro, pequeñas y medianas empresas*. Barranquilla, Colombia: Universidad del Norte.
- Grijalva, J. P. (2012). Liderazgo empresarial. *Polemika*, 128.

- Guayaquil, P. d. (2012). Propuesta de un centro de capacitación para emprendimientos en el sector la alborada de la ciudad de Guayaquil. Santiago de Cali: Propuesta de un centro de capacitación para emprendimientos en el sector la alborada de la ciudad de Guayaquil.
- Guglielmetti, P. (2011). *La gestion de las capacitaciones en las organizaciones* . <http://www.minsa.gob.pe/publicaciones/pdf/capacitacion.pdf>.
- Infante Medina, D. (2013). Importancia de la responsabilidad social en los negocios. *Escuela de Negocios - EOI Escuela de Organización Industrial* , 34-36.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Cens s. (s.f.).
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Directorio de Empresas y Establecimientos . (2014). Datos estadísticos de la importancia de las PyMes. *Mirador empresarial-Directorio de Empresas 2014*. Quito- Ecuador .
- Job, s. (04 de 01 de 2013). <http://andresubierna.com/2011/8-ejemplos-de-liderazgo-de-steve-jobs>. Obtenido de <http://andresubierna.com>
- Koontz, H. (2011). *Administración una perspectiva global*. México: Mc Graw Hill.
- Lazcano, K., & Plaza, B. (Agosto de 2012). Propuesta para la creacion de un centro de emprendimiento en la universidad de Guayaquil . Guayaquil , Ecuador: Universidad Politecnica Salesiana.
- Líderes. (2011). empresariales publicado el 27 de Junio de 2011 . *proporcionado por el diario El Comercio y la revista Líderes*,, 34.
- Minniti, M. (2013). *El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones*. Madrid españa: Dialnet.
- Naranajo Herrera, C. G. (2012). *El liderazgo en la gestión del conocimiento*. Manizales: Universidad de Manizales.

- Ogliastri, E. (2013). *Liderazgo organizacional en Colombia: un estudio cualitativo*. Universidad EAFIT.
- Pedraja Rejas, L., & Rodríguez Ponce, E. (2011). *Total de las prácticas de gestión de la calidad y los resultados de negocio: Evidencia de pequeñas y medianas empresas en Australia Occidental*. Chile : Universidad de Tarapacá .
- Pérez, U. R. (2013). Liderazgo visionario: centro del conocimiento. *universidad EAN*, 12.
- Ponce, E. R. (2012). Como se gestiona el liderazgo en las pequeñas empresas . En K. Y. Sosik, *Estudio empirico decisiones estrategicas* .
- Reimundo, M. G. (2011). Definicion de las PYMES. *Análisis de la situación de las pymes ubicadas en la ciudad de quito y su apertura a mercados internacionales en el período 2005-2009*. Quito.
- Rodríguez Ponce, E. (2013). Gestión del conocimiento, liderazgo, diseño e implementación. *Revista chilena de ingeniería*, 18, 373-382.
- Saavedra G., M. H. (2011). Importancia económica de la PYMES. *Revista Actualidad Contables FACES*.
- Sánchez, M., & Vecchio, F. (2013). *Liderazgo para la Comunicación Eficaz de la Responsabilidad Social Empresarial en el Rotary Club* . Maracaibo : Universidad Rafael Bellosó Chacín,.
- Santos, J. A. (2001). *LIDEREE: El Liderazgo realmente efectivo*. San Salvador: Acción Consultores.
- Stonner, F. G. (2011). *Administración*. New York: Prentice Hall .
- Ullaurim, N. E., & Romero, C. A. (2014). “Propuesta de creación de un Centro de Capacitación para Emprendimiento en negocio familiar y PYMES en el Cantón San Felipe de Oña, período 2013-2014”. Cuenca, Ecuador: Universidad de cuenca.

Valecillos César A., Q. N. (1999). Tecnicas para gestionar el liderazgo en las pequeñas empresas. *Recursos Humanos y competitividad 2. estudio* . Caracas- Venezuela : IESA .

Wong, C. D. (2014). *Los grandes pequeños negocios* . Lima Peru: Universidad del pacifico.

ANEXOS



UNIVERSIDAD ESTATAL DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA EN GESTION EMPRESARIAL



ENCUESTA REALIZADA EN EL SECTOR LA ALBORADA NORTE DE GUAYAQUIL.

1.- Marque con un visto

Sexo:

Femenino ()

Masculino ()

2.- ¿Cuál es su nivel de educación?

a. Escuela	
b. Colegio	
c. Universidad	

3.- ¿Cuál es el sector al que pertenece su negocio?

Comercial	
Manufactura	
Alimentos y bebidas	
Construcción	
Servicios	

4.- ¿Cuánto tiempo lleva en su negocio?

1 a 3 años	
3 a 5 años	
5 años en adelante	

5.- ¿Qué le motivó a emprender su propio negocio?

Ser su propio jefe	
Tener independencia financiera	
Dedicarse a lo que le gusta	
La idea surgió en alguna capacitación o seminario.	
Otra (Cuál)?	

6.- ¿Alguna vez ha recibido capacitación o asesoría que ayude a mejorar su negocio?

Si

No

7.- ¿Tiene algún conocimiento sobre lo que es un centro de capacitación?

Si

No

8.- Estaría de acuerdo si en el sector la Alborada se implemente un centro de capacitación en emprendimientos a fin de ayudar a los pequeños negocios del sector?

De acuerdo	
En desacuerdo	
Talvez	

9.- ¿Utilizaría nuestros servicios?

Si	
No	
Talvez	

10.- ¿Qué tipo de apoyo le gustaría recibir del centro de capacitación en emprendimiento?

Elaboración de planes de negocio	
Asesoría legal y tributaria	
Áreas administrativas y contables	
Planes y contactos para buscar financiamientos	
Obtención de permisos	
Ventas	
Servicio al cliente	
Dinero electrónico	
Marketing Digital (Facebook, Instagram, YouTube)	

11.- ¿Con qué frecuencia asistiría a las capacitaciones?

Dos veces al año	
Tres veces al año	
Cuando lo requiera	

12.- ¿Estaría dispuesto a pagar por las capacitaciones?

Si

☐

No

☐

13.- ¿Cuánto estaría dispuesto a cancelar por las capacitaciones?

a. \$ 50 - \$ 100	
b. \$ 200 - \$ 400	
c. \$ 500 - \$ 1000	



UNIVERSIDAD ESTATAL DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ESCUELA DE INGENIERÍA EN GESTION EMPRESARIAL



ENTREVISTA

1.- ¿Qué opina usted sobre la posibilidad de implementar un centro de capacitación en emprendimientos para pequeños negocios?

.....

.....

.....

.....

2.- Cree usted que le beneficia asistir a capacitaciones de emprendimientos para mejorar el desempeño de su negocio.

.....

.....

.....

.....

3.- ¿En qué área le gustaría capacitarse?

.....

.....

.....

.....

4.- ¿Con qué regularidad y en qué horario usted asistiría a las capacitaciones?

.....

.....

.....
.....

5.- ¿Si llegara usar nuestros servicios, estaría dispuesto a cancelar un valor medio o alto?

.....
.....
.....
.....

6.- ¿Alguna sugerencia que tenga para nuestro proyecto de investigación?

.....
.....
.....
.....