



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE
LOJA**

**ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y
ADMINISTRATIVA**

CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

TÍTULO:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA
CREACIÓN DE UN CENTRO DE
CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN DIRIGIDA A
LA POBLACIÓN ENTRE LAS EDADES DE 10 A
19 AÑOS DEL CANTÓN CHINCHIPE,
PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**

**Tesis previa a optar el
grado de Ingeniera en
Banca y Finanzas.**

AUTORA:

Blanca Cecilia Guevara Villacís.

DIRECTOR:

Ing. Sergio Leonardo Pardo Quezada MAE.

**LOJA – ECUADOR
2015**

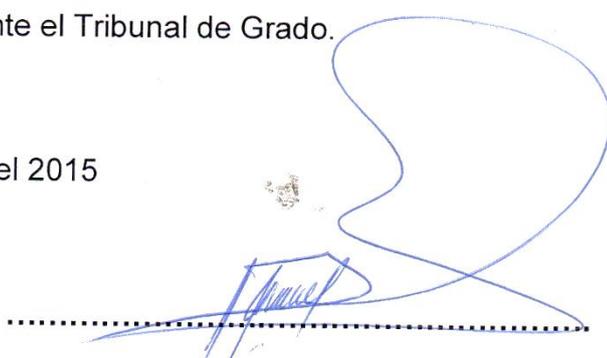
CERTIFICACIÓN

Ing. Sergio Leonardo Pardo Quezada MAE, **DOCENTE DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS, DEL ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA, DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTOR DE TESIS.**

CERTIFICA:

Haber asesorado y revisado detenidamente el desarrollo del trabajo de tesis titulado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN DIRIGIDA A LA POBLACIÓN ENTRE LAS EDADES DE 10 A 19 AÑOS DEL CANTÓN CHINCHIPE, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**, desarrollado por la señorita **Blanca Cecilia Guevara Villacís**, previo a optar el grado de Ingeniera en Banca y Finanzas, mismo que cumple con los requisitos de grado exigidos en las Normas de Graduación, por lo que autorizo su presentación ante el Tribunal de Grado.

Loja, Octubre del 2015



ING. SERGIO LEONARDO PARDO QUEZADA. MAE.
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, **Blanca Cecilia Guevara Villacís**, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la **UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA** y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones por el contenido de la misma.

Adicionalmente, acepto y autorizo a la **UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA** la publicación de la presente tesis en el **REPOSITORIO INSTITUCIONAL / BIBLIOTECA VIRTUAL**

AUTORA:

Blanca Cecilia Guevara Villacís

FIRMA: .....

Cédula: 1104057714

Fecha: Loja, Octubre 2015

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, Blanca Cecilia Guevara Villacís, declaro ser autora de la Tesis Titulada: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN DIRIGIDA A LA POBLACIÓN ENTRE LAS EDADES DE 10 A 19 AÑOS DEL CANTÓN CHINCHIPE, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE", como requisito para optar el Grado de Ingeniera en Banca y Finanzas; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional. Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad. La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la Tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 23 días del mes de Octubre del dos mil quince, firma la autora.

Firma: 

Autora: Blanca Cecilia Guevara Villacís

Cédula: 1104057714

Dirección: Zarzas 1

Teléfono: 072-548-692

Celular: 0996859357

Director de tesis: Ing. Sergio Leonardo Pardo Quezada. MAE

Tribunal de grado:

(Presidente) Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade. Mg. Sc.

(Vocal) Econ. Lenin E. Peláez Moreno MGP.

(Vocal) Ing. Jorge Vallejo Ramírez MAE.

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a **Dios** por haberme dado vida y fuerzas para continuar en la ardua tarea de terminar lo comenzado.

A mi **Esposo: Luis Pacheco** esfuerzo de superación constante, que con amor me brindó su apoyo incondicional en todo momento.

A mis **Hijos: Camila Pacheco, Kevin Pacheco y Joel Pacheco**, por ser el motivo principal de mi superación, a mis padres y demás familiares que con su apoyo, consejos y valores humanos me han enseñado cada día salir adelante y lograr mis metas propuestas.

También va dedicado a mi estimado docente Ing. Sergio Pardo Quezada, por brindarme sus oportunos conocimientos y enseñarme el valor del esfuerzo y superación día a día en las aulas universitarias, a todos y cada una de las personas que intervinieron en el desarrollo de este trabajo.

Blanca Cecilia

AGRADECIMIENTO

A Dios por haberme concedido la vida y la oportunidad de alcanzar tan grande e importante logro en mi carrera profesional.

A mis familiares, mi esposo e hijos y amigos por el apoyo, amor y comprensión que siempre me han brindado. La presente tesis es un esfuerzo en el que directa o indirectamente, participaron varias personas aconsejando, corrigiendo, dándome ánimo y teniendo paciencia en todo momento.

A la Universidad Nacional de Loja, fuente de sabiduría y a cada uno de sus maestros pilares de la educación superior. A docentes quienes, en el ejercicio de su cargo supieron impartir con generosidad su dedicación y conocimiento, gesto que lo considero de valiosa importancia para mi formación profesional dentro del campo de Banca y Finanzas.

De manera especial, al Ing. Sergio Leonardo Pardo Quezada MAE. Director de Tesis, quien con su paciencia y sabiduría supo impartir sus conocimientos, para usted mis sinceros agradecimientos por su apoyo brindado durante el desarrollo del presente trabajo

Son muchas las personas que de alguna forma han sido parte de mi vida profesional a las que agradezco por su bella y sincera amistad, consejos, y apoyo en todo momento, especialmente a Katty, Manuel y Diego gracias por el apoyo que me han brindado.

La Autora

a. TÍTULO:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN DIRIGIDA A LA POBLACIÓN ENTRE LAS EDADES DE 10 A 19 AÑOS DEL CANTÓN CHINCHIPE, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”

b. RESUMEN

El trabajo de tesis titulado, **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN DIRIGIDA A LA POBLACIÓN ENTRE LAS EDADES DE 10 A 19 AÑOS DEL CANTÓN CHINCHIPE, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE;** realizado para dar cumplimiento con el requisito previo para optar el Grado de Ingeniera en Banca y Finanzas, de la Universidad Nacional de Loja.

La siguiente investigación tubo como objetivos: Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de capacitación y nivelación dirigida a la población entre las edades de 10 a 19 años del Cantón Chinchipe, Provincia de Zamora Chinchipe”; mismo que tiene como finalidad dictar clases especializadas a través de la capacitación y nivelación académica para mejorar el nivel educativo de los jóvenes chinchipences.

Como objetivos específicos se propuso:1) Efectuar un estudio de mercado en el cual se determine: demanda, uso per-cápita, demanda insatisfecha, oferta, análisis de precios, análisis de publicidad mediante la aplicación de herramientas de cálculo; 2) Realizar un estudio técnico (tamaño, capacidad instalada, capacidad utilizada, localización, ingeniería del proyecto, sirviendo para identificar la macro y microlocalización mediante la matriz de tabulación de puntos permitiendo identificar el lugar exacto

para la implementación del proyecto; 3)Elaborar un estudio organizacional - administrativo: base legal de constitución, organigramas, visión, misión y valores; constitución que se ha realizado en base a las normativas legales y vigentes del cantón Chinchipe; y 4)Ejecutar un estudio financiero; aplicando las herramientas de evaluación financiera como: valor actual neto, tasa interna de retorno, relación beneficio costo, periodo de recuperación de capital, análisis de sensibilidad.

Como resultado de la aplicación de las citadas herramientas se determinó el valor de la inversión inicial en \$20.280,08, compuesto por activos fijos con un valor de \$12.170,80, diferidos \$3.384,00, y circulantes con un valor de \$4.725,26. Además, se estableció la proyección de ingresos y costos, y los estados de resultados y flujo de caja.

Finalmente, se detallan conclusiones y recomendaciones que permitan tomar decisiones y correcciones necesarias para la ejecución del proyecto, entre las cuales se destaca la más importante: donde se pudo determinar que la inversión para el siguiente proyecto es de \$20.280,08, financiada en partes iguales por los tres socios; la empresa tiene un valor actual neto de \$25.728,76 dólares, una tasa interna de retorno de 52,90%; relación beneficio-costos de \$1,34. Y como recomendación informa a los futuros inversionistas que el presente proyecto es muy rentable, por consiguiente se lo debe ejecutar considerando los resultados de la aplicación de cada indicador y mostrando que el proyecto tiene una

inversión muy baja con buenas utilidades convirtiéndose en una gran oportunidad para el emprendedor.

Dentro de la metodología se utilizó de forma principal la aplicación de 331 encuestas a la población de 10 a 19 años de edad del cantón Chinchipe, siendo relevantes en la selección de información útil para la realización del proyecto.

ABSTRAC

The thesis entitled FEASIBILITY STUDY FOR CREATING A LEVEL TRAINING CENTER AND DIRECTED TO THE POPULATION AGES 10 TO 19 YEARS OF Chinchipe Canton, province of Zamora Chinchipe; made to comply with the prerequisite for the degree of Engineer in Banking and Finance, of the National University of Loja.

The following tube research objectives: Conduct a feasibility study for the creation of a training center and leveling aimed at the population between the ages of 10-19 years of the Canton Chinchipe, Zamora Chinchipe "; one that aims to give specialized classes through training and remedial education to improve the educational level of young chinchipences.

The specific objectives are proposed: 1) Conduct a market study in which it is determined: demand, per-capita use, unmet demand, supply, price analysis, analysis of advertising by applying computational tools; 2) Conduct a technical study (size, capacity, capacity utilization, location, project engineering, serving to identify the macro and microlocalization by tabulation matrix points to identify the exact place for project implementation; 3) Develop a organizational study - Administrative: Legal basis of constitution, organization, vision, mission and values; constitution has been made based on the laws and regulations in force Chinchipe Canton; and 4) Run a financial study; applying the tools of financial

evaluation as net present value, internal rate of return, benefit-cost ratio, payback period of capital, sensitivity analysis.

As a result of the application of those tools the value of the initial investment at \$20,280.08, consisting of fixed assets with a value of \$12,170.80, \$3,384.00 deferred and current with a value of \$4,725.26 was determined. In addition, the projected income and costs and income statements and cash flow was established.

Where it was determined that the investment for the next project is \$20,280.08, financed in equal parts: Finally, conclusions and recommendations to make decisions and adjustments necessary for the implementation of the project, among which stands out the most important are listed by the three partners; the company has a net present value of \$25,728.76 US dollars, an internal rate of return of 52.90%; benefit-cost ratio of \$1.34. And a recommendation informs prospective investors that this project is very profitable, therefore it must run considering the results of the application of each indicator showing that the project has a very low investment with good returns becoming a great opportunity for the entrepreneur. Within the methodology used in the application main form of 331 surveys the population 10 years of age a 19 Canton Chinchipe, still relevant in the selection of useful information for the project.

c. INTRODUCCIÓN

Siendo la educación uno de los factores significativos para mejorar calidad de vida de las personas y ayudar al desarrollo social y económico de la sociedad y debido a las exigencias que hoy por hoy existen en la formación de profesionales calificados se considera que la capacitación y nivelación académica a los estudiantes constituye un excelente proceso de aprendizaje reforzando los conocimientos adquiridos en cada institución educativa para mejorar el rendimiento académico de los mismos.

El presente trabajo investigativo obtuvo como propósito **“REALIZAR UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN DIRIGIDA A LA POBLACIÓN ENTRE LAS EDADES DE 10 A 19 AÑOS DEL CANTÓN CHINCHIPE, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”**. Con la finalidad de cubrir una necesidad de educación en los jóvenes chinchipences y obtener un resultado con respecto a su ejecución en el mercado propuesto para determinar la viabilidad o descartar el proyecto según los resultados.

Actualmente, el cantón Chinchipe no cuenta con un centro de capacitación y nivelación académica, por consiguiente los jóvenes obligadamente tienen que salir a tomar clases y talleres a las ciudades más cercanas como es Loja y Zamora, por tales razones se determina

crear esta empresa con el objetivo de subsanar las falencias que presentan los estudiantes.

Empresa que se encontrará ubicada en la zona céntrica del Cantón Chinchipe, proporcionando un servicio eficiente y de calidad, contará con profesionales calificados acorde a los requerimientos de los clientes.

Dentro de su estructura la presente tesis inicia con un; **TÍTULO** enfocado al objeto de estudio; **RESUMEN** que es una síntesis del trabajo elaborado; **INTRODUCCIÓN** reflejando la importancia del tema y su estructura; **REVISIÓN DE LITERATURA** encontrándose los aportes teóricos sobre el tema proyectos de inversión: **MATERIALES Y MÉTODOS** utilizados para obtener información y poder realizar eficientemente cada variable y componente del mismo; **RESULTADOS** a través de las encuestas aplicadas, y todo lo referente al Estudio de Mercado, Técnico, Administrativo- Legal y Financiero; **DISCUSIÓN** comprendida por el análisis y comparación de los resultados: **CONCLUSIONES** que destacan lo más importante de cada uno de los resultados del trabajo; **RECOMENDACIONES** que describen alternativas de solución sugeridas desde todos los ámbitos del desarrollo del proyecto; **BIBLIOGRAFÍA** citas donde se toma en cuenta conceptos relacionados al tema de estudio y por último los **ANEXOS** que respaldan los contenidos expresados en el trabajo de tesis.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO REFERENCIAL

El marco referencial suele constituir el segundo capítulo de todo proyecto o investigación, su finalidad es revisar la mayor cantidad posible de información sobre el problema que se va a investigar, para evitar cometer errores ya superados o repetir estudios realizados; también permitirá aclarar ideas con el fin de formular hipótesis adecuadas y desechar aquellas que ya han sido verificadas o rechazadas y, al final del proceso replantear el problema inicial. (TORO, 2007, pág. 83)

ZAMORA CHINCHIPE



HISTORIA

“En el año 1941 parte de la provincia estaba deshabitada, luego del conflicto Perú-Ecuador, con la consiguiente pérdida de territorio que cesó el 29 de enero de 1942 con la firma del Protocolo de Río de Janeiro, en Brasil. Después de la guerra de 1941 se aceleró la migración forzada de campesinos y ciudadanos empobrecidos debido a las sequías en la provincia de Loja; ciudadanos que reorganizaron y contribuyeron a

colonizar muchas áreas de la provincia que todavía se encontraban despobladas.

El proceso y la idea de la creación de la actual provincia tomó 12 años de espera, pero gracias a la incansable gestión del lojano Benjamín Carrión, el 8 de enero de 1953 se creó definitivamente la provincia de Zamora Chinchipe por división de la provincia de Santiago Zamora, mediante decreto legislativo publicado en el Registro Oficial N° 360 del 10 de noviembre de 1953. La provincia de Zamora Chinchipe estuvo conformada por tres cantones: Zamora, Chinchipe y Yacuambi.

En 1995 la tensión con Perú regresa, siendo la provincia escenario de un enfrentamiento bélico por el río Cenepa en la Cordillera del Cóndor, los enfrentamientos se dieron en las localidades de Paquisha, Mayaycu y Manchinaza. Los enfrentamientos continuaron y en 1998 el conflicto termina definitivamente con la firma del Acuerdo de Paz entre Ecuador y Perú, conocido como Acta de Brasilia, obteniendo la provincia su delimitación definitiva con el vecino país del sur”. (Berru, 2014)

UBICACIÓN

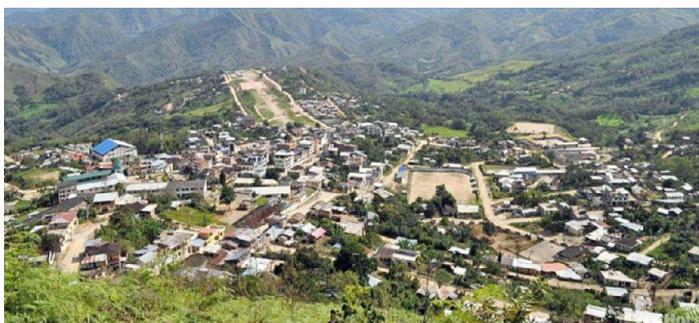
“Ubicada en el Sur-Oriente de la Amazonía Ecuatoriana, que limita con la provincia de Morona Santiago al norte; con la provincia de Loja al oeste; y con Perú al sur y este. Según el último ordenamiento territorial del

Ecuador, Zamora Chinchipe pertenece a la Región Sur comprendida también por las provincias de Loja y El Oro.

CLIMA

El clima es de tipo tropical, lo que varía en esto es la cantidad de humedad y cantidad de lluvias. La temperatura baja o sube de acuerdo con la altitud y los vientos. La temperatura promedio es de 25°C.

ZUMBA



LOCALIZACIÓN

“Al sur del Ecuador, en la provincia de Zamora Chinchipe se encuentra el cantón Chinchipe con su cabecera cantonal Zumba con una superficie de 3.400 Km², situado a 1200 m.s.n.m. Siendo sus límites los siguientes:

Norte.-Quebrada de Palanumá.

Sur.-Ríos Canchis y parte del Chinchipe (límites naturales entre Ecuador y Perú).

Este.-Quebrada de San Francisco.

Oeste.-Cordillera real que se desprende del Nudo de Sabanilla.

Geográficamente el cantón Chinchipe está definido por las siguientes coordenadas: Sur: 04° 51' y Oeste 79° 08'

CREACIÓN DEL CANTÓN CHINCHIPE

“Zumba nace como parroquia de la provincia de Loja, y posteriormente se constituyó parte territorial del cantón Chinchipe, el mismo que se crea en la provincia de Santiago Zamora, mediante decreto ejecutivo No. 25 del 15 de diciembre de 1920, publicado en el registro Oficial No. 96 del 5 de enero de 1921 inicialmente estuvo integrada por las parroquias de Zumba, que se constituyó en la jurisdicción de la cabecera cantonal, Chito y Palanda. Con la división de la provincia de Santiago Zamora se constituye la nueva provincia de Zamora Chinchipe y con él pasa a formar parte de su territorio el cantón Chinchipe, según Ley especial de Oriente expedida por el Congreso Nacional el 5 de noviembre de 1952, publicada en el Registro Oficial del 10 noviembre de 1953.

El Cantón Chinchipe fue municipalizado el 11 de enero de 1955 y el cabildo fue creado por el entonces legislador y senador de la provincia de Zamora, Don Carlos Larreátegui Mendieta. Comprende las parroquias de Zumba, Palanda y Chito, posteriormente se crearon las parroquias de Valladolid, El Chorro, Porvenir del Carmen, San Francisco del Vergel, Pucapamba y la Chonta.” (Provincialización de Zamora).

DIVISIÓN POLÍTICA

“Actualmente con la Cantonización de Palanda, el territorio del cantón Chinchipe se ha reducido en la parte norte quedando conformada políticamente por cinco parroquias, que corresponde a los siguientes nombres: Zumba como Cabecera Cantonal, Parroquias Rurales Chito, El Chorro, La Chonta y Pucapamba.

CLIMATOLOGÍA

El Cantón Chinchipe presenta básicamente un clima subtropical en los pisos altitudinales entre los 1200-1900 m.s.n.m; abarcan más del 60% del territorio de la región sur del Ecuador. A 1900-3800 m.s.n.m. se presentan los climas temperados, subtemperados y fríos, que cubren el 40% de la región sur del Ecuador y están ubicados sobre mesetas laderas y picachos de las cordilleras.” (Zumba, Municipalidad del Canton Chinchipe, 2013)

MARCO CONCEPTUAL

Constituido por definiciones y conceptos a través de la revisión de publicaciones de varios autores y teorías enmarcados a la investigación e interpretación de los resultados y las conclusiones que se enlazan.

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

“Cuando persisten dudas en torno a la viabilidad del proyecto en algunos de sus aspectos fundamentales, se procede a depurar la información que

permita otorgar mejores y más confiables soportes a los indicadores de evaluación. La decisión de pasar de la etapa anterior al estudio de factibilidad debe ser tomada por las altas jerarquías, pues siempre implica su elaboración altos gastos financieros y consumo de tiempo y puede en muchos casos, acarrear considerables costos políticos (en el caso de proyectos de gran complejidad como vías troncales, hidroeléctricas sistemas de transporte masivo.

- ✚ Identificación plena del proyecto a través de los estudios de mercado, tamaño, localización, y tecnología apropiada.
- ✚ Diseño del modelo administrativo adecuado para cada etapa del proyecto.
- ✚ Estimación del nivel de las inversiones necesarias y su cronología, lo mismo que los costos de operación y el cálculo de los ingresos.
- ✚ Identificación plena de fuentes de financiación y la regulación de compromisos de participación en el proyecto.”. (Miranda, 2005)

CENTRO

Centro es un lugar donde las personas se reúnen con un determinado fin. Un centro, en este sentido, es un espacio físico (edificio) que permite la reunión y que ofrece determinados servicios o prestaciones.” (Centro Educativo, 2008)

CAPACITACIÓN

La capacitación es un proceso de enseñanza- aprendizaje que tiene como objetivo general promover en sus participantes la adquisición de conocimientos y habilidades y la modificación de actitudes referidos a un campo ocupacional específico, mediante el desarrollo de acciones de corta duración. Las acciones de capacitación se llevarán a cabo en el contexto en el contexto general de las estrategias y disposiciones de la red regional de cooperación de educación Superior. (Capacitación, 1986, pág. 6)

NIVELACIÓN

La nivelación es importante y necesaria para poder mejorar y actualizar los conocimientos en temáticas de materias o en algún idioma extranjero como el inglés; los cursos de nivelación refuerzan los conocimientos de lo aprendido ayudando a llenar vacíos que tienen los estudiantes. (Ecuador ama la vida, 2012)

POBLACIÓN

Es el conjunto de todos los individuos que cumplen ciertas propiedades y de quienes deseamos estudiar ciertos datos. La población deberá ser definida sobre la base de las características que la delimitan, que la identifican y que permiten la posterior selección de unos elementos que se puedan entender como representativos (muestra). (Tomás-Sábado, 2009, pág. 21)

SISTEMA EDUCATIVO ECUATORIANO

La ley de educación superior ecuatoriana que está en vigencia refleja claramente la importancia que tiene para el país la formación de profesionales calificados, que contribuyan al crecimiento socio-económico del Ecuador. (Sistema Ecuatoriano de Educacion Superior, 2008)

MARCO TEORICO

El marco teórico es un conjunto de ideas, generalmente ya conocidas en una disciplina, que permiten organizar los datos de la realidad para lograr que de ellas puedan desprenderse nuevos conocimientos. (TORO, 2007, pág. 83)

PROYECTOS DE INVERSIÓN

Un proyecto se lo debe considerar como un factor fundamental para la adopción de las políticas de desarrollo ya que esta forma parte de programas y planes más amplios que contribuyen a un objetivo global de desarrollo. El proyecto es el camino o mecanismo para lograr los objetivos y propósitos generales, las políticas y planes. (Pasaca, 2004, pág. 17)

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado tiene como finalidad analizar oferta, demanda, precios y canales de distribución, así mismo permite tener una visión clara del producto o servicio que se pretende introducir en el mercado.

EMPRESA

“Es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios a la colectividad.

EMPRESA DE SERVICIOS

Son aquellas que se dedican a la venta de servicios a la colectividad; por el sector al que pertenecen: Empresas públicas, privadas y mixtas.”

(Bravo V. M., 2009, pág. 3)

MERCADO

Se entiende por mercado el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados (Padilla, 2006, pág. 52)

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

“La segmentación de mercado comprende en dividir el mercado total donde se pretende vender el producto o servicio en varios segmentos, cada uno de los cuales son precios en todos los aspectos más importantes, de los cuales se selección a uno o más como el mercado meta de la empresa.

EL CLIENTE

El cliente es el componente fundamental del mercado. Se le denomina “Mercado Meta”, ya que será el consumidor del producto o servicio que se ofrecerá con el proyecto, constituyéndose en su razón de ser (Padilla, 2006, pág. 59)

LA DEMANDA

“La demanda se define como la calidad y cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor o un conjunto de consumidores, en un momento determinado.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La determinación de la demanda es uno de los puntos críticos en el estudio de viabilidad económica-financiera de un proyecto, esta relevancia se ha demostrado a través de los resultados obtenidos en el cálculo de la rentabilidad con una marcada incertidumbre; de ahí la importancia que tiene el análisis de sensibilidad de la rentabilidad ante variaciones en los nichos de la demanda” (Padilla, 2006, pág. 62)

DEMANDA POTENCIAL

“Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado.

DEMANDA REAL

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado.

DEMANDA EFECTIVA

La cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo.” (Pasaca, 2004, pág. 44)

DEMANDA INSATISFECHA

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad.

LA OFERTA

La oferta es una cantidad que muestra las cantidades de una mercancía que los vendedores estarían dispuestos para cada precio disponible durante un periodo de tiempo dado si todo lo demás permanece constante. (Padilla, 2006, pág. 72)

EL PRECIO

“El precio se lo define como: La manifestación en valor de cambio de un bien expresado en términos monetarios, o como la cantidad de dinero que es necesario entregar para adquirir un bien. El precio es el regulador entre la oferta y la demanda, salvo cuando existe protección (Aranceles, Impuestos).” (Padilla, 2006, pág. 77)

LA DISTRIBUCIÓN (PLAZA)

Es la transferencia de un bien o servicio del producto al consumidor o usuario industrial (Padilla, 2006) pag.78.

ESTRATEGIAS DE MERCADO

El punto de partida para definir los proyectos lo constituye la estrategia de mercado, que tiene su fundamento en el análisis de las necesidades de los individuos y las organizaciones. Su función consiste en seguir la evolución del mercado de referencia e identificar los diferentes productos-mercados y segmentos actuales o potenciales, sobre la base de análisis del análisis de la diversidad de las necesidades a encontrar. (Padilla, 2006, pág. 84)

PRONÓSTICO DEL MERCADO

Pronosticar es emitir un enunciado sobre lo que es probable que ocurra en el futuro, basándose en análisis y en consideraciones de juicio. Hacer un pronóstico es obtener conocimiento sobre eventos inciertos que son

importantes en la toma de decisiones presentes. Pronostico es la estimación anticipada del valor de una variable, por ejemplo la demanda de un producto. (Padilla, 2006, pág. 91)

ESTUDIO TÉCNICO

“El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿Cuánto, donde como y conque producirá mi empresa?, así como diseñar la función de producción optima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea este un bien o un servicio.

Determina la necesidad de capital y de mano de obra necesaria para la ejecución del proyecto, donde se puede definir” (Padilla, 2006, pág. 106)

TAMAÑO DEL PROYECTO

“El tamaño es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el periodo de funcionamiento. Se define como capacidad de producción al volumen o número de unidades que se pueden producir en un día, mes o año dependiendo del tipo de proyecto que está formulando.

La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que

podría generar su implementación. De igual forma, la decisión que se tome respecto del tamaño determinara el nivel de operación que posteriormente explicara la estimación de los ingresos por venta.” (Padilla, 2006, pág. 107)

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

En el análisis de las variable (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo. En general, las decisiones de localización podrían catalogarse de infrecuentes, de hecho algunas empresas solo la toman una vez en su historia, la decisión de localización no solo afecta a empresas de nueva creación, sino también a las que ya están funcionando. (Padilla, 2006, pág. 112)

CAPACIDAD

Después de definida la unidad de medida del tamaño del proyecto, se establece la cantidad de producción o de prestación de servicio por unidad de tiempo (Padilla, 2006, pág. 107)

CAPACIDAD DISEÑADA

Corresponde al nivel máximo posible de producción o prestación de servicios. (Padilla, 2006, pág. 109)

CAPACIDAD INSTALADA

Corresponde al nivel máximo de producción o prestación de servicios que los trabajadores con la maquinaria, equipos e infraestructura disponible pueden generar permanentemente. (Padilla, 2006, pág. 121)

CAPACIDAD UTILIZADA

Es el porcentaje de la capacidad instalada que en promedio de está utilizando, teniendo en cuenta las contingencias de producción y ventas durante un tiempo determinado. (Padilla, 2006, pág. 131)

FLUJOGRAMA DE PROCESOS

“Representar gráficamente (mediante símbolos), los pasos que se requieren para llevar a cabo el proceso para la obtención del producto.

PROCESO DE PRODUCCIÓN:

“Se entiende por proceso, las transformaciones que realizara el aparato productivo creado por el proyecto para convertir una adecuada combinación de insumos y materias primas en cierta cantidad de productos. Una forma de describir y analizar el proceso de producción es mediante el uso de diagramas de flujo de proceso, cuya simbología es la siguiente:” (Meyeres, 2000, pág. 34)

TIEMPOS Y MOVIMIENTOS

“Las técnicas de movimientos y técnicas con herramientas para mejorar las operaciones del área que nos interesan. Estas herramientas funcionan en todos los ámbitos de la actividad humana; así cuanto más técnicas conozca un empleado, tanto más valioso será para su empresa.

Primero se hace el estudio de movimiento al fin de establecer un método sobre el cual basar el estándar de tiempo. Cuando se introduce un producto nuevo es necesario diseñar estaciones de trabajo (resultados de los estudios de movimientos) antes de establecer un estándar de tiempo; por su parte este conviene a un conjunto de movimientos, de modo que si el método se modifica, el estándar tendrá que alterarse para que refleje el cambio en los movimientos.” (Meyeres, 2000, pág. 35)

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

“El estudio organizacional debe ser un proceso permanente que permita ajustarse a las variaciones que presenta la economía mundial.

TEORÍA DE LA ORGANIZACIÓN

La teoría de la organización es una forma de pensar que permite ver y analizar las organizaciones con más precisión y profundidad de lo que se podría hacer de otra manera. Esta forma de ver y pensar se basa en

patrones y regularidades en el diseño y compartimiento organizacional.”

(Padilla, 2006, pág. 158)

ESTRUCTURA LEGAL

Es el andamiaje jurídico que regula las relaciones de los diferentes miembros de la organización, las cuales deben estar enmarcadas en la constitución y la ley, la estructura legal abarca fundamentalmente los siguientes aspectos de la organización. (Padilla, 2006, pág. 165)

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

En toda actividad organizada se plantea una división de trabajo y una coordinación de esas tareas para llegar al trabajo final. Todo esto nos lleva a distribuir, asignar y coordinar las tareas dentro de la organización. (Padilla, 2006, pág. 168)

NIVELES JERARQUICOS DE UNA EMPRESA

“Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establezca la Ley de compañías en cuanto a la administración.

- 1) **Nivel Legislativo-Directivo:** Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, están conformados por los dueños de la empresa, los cuales tomarán el nombre de Junta General de Socios o Junta General de Accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se hayan constituido. Es el cargo máximo de dirección de la empresa.

- 2) **Nivel ejecutivo:** este nivel está conformado por el Gerente- Administrador, el cual será nombrado por nivel Legislativo-directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o el fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

- 3) **Nivel Asesor:** Normalmente constituye este nivel el órgano colegiado llamado a orientar decisiones que merecen un tratamiento especial, como casos de carácter legal.

- 4) **Nivel de Apoyo:** este Nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

- 5) **Nivel Operativo:** Está conformado por todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con la prestación de servicios.

EL ORGANIGRAMA

Un organigrama es el diagrama de organización de un negocio, empresa, trabajo o cualquier entidad que generalmente contiene las principales áreas dentro del organismo. Representa una herramienta fundamental en toda empresa y sirve para conocer su estructura general. En un sistema de organización que se representa en forma intuitiva y con objetividad. También son llamados cartas o graficas de organización.” (Pasaca, 2004, pág. 60)

MANUAL DE FUNCIONES

“Es un estudio situacional que involucra las capacidades psicológicas, físicas y sus aptitudes para desempeñar una tarea o actividad en el determinado cargo.

Lo que se debe tomar en cuenta a la hora de evaluar un cargo

✚ Nombre del cargo

✚ Área

✚ Departamento

✚ Resumen de las funcione principales”. (Padilla, 2006, pág. 169)

ESTUDIO FINANCIERO

“En el marco financiero se especifican las necesidades de recursos a invertir, con detalles de las cantidades y fechas para los diversos ítems señalados, su forma de financiación (aporte propio y créditos) y las estimaciones de ingresos y egresos para el periodo de vida útil del proyecto. El marco financiero permite establecer los recursos que demanda el proyecto, los ingresos y egresos que generará y la manera como se financiará.

LAS INVERIONES DEL PROYECTO

Comprende la inversión inicial constituida por todos los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo. (Padilla, 2006, pág. 191)

PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

Presenta el análisis descriptivo de los ingresos y gastos presupuestados en el tiempo, de tal forma que facilite el establecimiento del flujo de caja proyectándolo durante la vida útil del proyecto. En la elaboración de los presupuestos se tiene en cuenta la información recolectada en los estudios de mercado, estudio técnico, y la organización del proyecto, ya que unos originan los ingresos y otros los gastos e inversiones. (Padilla, 2006, pág. 195)

DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS

“Costo es una palabra muy utilizada, pero nadie la ha logrado definirla con exactitud, debido a su amplia aplicación, pero se puede decir que el costo es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual.

- ✚ **Costos de producción:** los costos no son más que un reflejo las determinaciones realizadas en el estudio técnico. Un error en el costo de producción generalmente es atribuible a errores de cálculo en el estudio técnico.

- ✚ **Costos de administración:** son, como su nombre lo indica, los costos que provienen para realizar la función de administración en la empresa. Sin embargo, tomados en un sentido amplio, no solo significan los sueldos del gerente o director general y de los contadores, auxiliares, secretarias, así como los gastos de oficina en general.

- ✚ **Costos e venta:** en ocasiones, el departamento o gerencia de ventas también es llamado de mercadotecnia. En este sentido vender no significa solo hacer llegar el producto al intermediario o consumido, sino que amplia una actividad mucho más amplia.

CAPITAL DE TRABAJO

Desde el punto de vista contable, esta capital se define como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante. Desde el punto de vista práctico, está representado por el capitán adicional (destino de la inversión en activo fijo y diferido) con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa.” (Tovar, 2006, pág. 64)

FINANCIAMIENTO

En estos cuadros se deberán de indicar claramente los parámetros y condiciones de cálculo, tales como:

- ✚ Monto del crédito
- ✚ Tasa de interés anual nominal
- ✚ Tasa de interés efectiva por periodo de pago
- ✚ Comisión de crédito
- ✚ Periodo muerto, de gracia, y amortización del crédito
- ✚ Monto de los pagos de amortización.
- ✚ Periodos de vigencia, de construcción.

Debido a la marcada diferencia entre los entes gubernamentales, que financian, estos deben hacerse siguiendo las instrucciones donde se va a financiar. (Tovar, 2006, pág. 65)

ORIGEN Y USO DE FONDOS

Es el estado que sirve para evaluar los orígenes y usos de los fondos y a la vez permite al administrador financiero planee mejor sus requerimientos de fondos futuros, a mediano y largo plazo. (Gitman, 2003, pág. 106)

PRESUPUESTOS

Es un cálculo aproximado de los ingresos y gastos que se obtendrán tras la realización de la actividad. Podemos decir que el presupuesto es una meta para la empresa que ha de cumplir para la consecución de sus objetivos y marcar las prioridades. (Alejandro, 2015)

PUNTO DE EQUILIBRIO

Se define como el nivel de ventas con el cual se cubren todos los costos de operación fija y variable, es decir, el nivel en el cual la UAII es iguales a cero. (Gitman, 2003, pág. 49)

En función de la capacidad instalada

$$P. E. (C. I.) = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} * 100$$

En función de los ingresos

$$\text{P. E. (Ingresos)} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

FLUJO DE CAJA

Distintos movimientos de caja que se producen en un lapso determinado. Constituyen las distintas operaciones que se efectúan para dar cumplimiento a las obligaciones y gastos contraídos. (Greco, 2012, pág. 63)

ESTADOS DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

El estado de pérdidas y ganancias proporciona un resumen financiero de los resultados operativos de la empresa durante un periodo específico. Los más comunes son los estados de pérdidas y ganancias que cubren un periodo de un año que termina en una fecha específica, generalmente el 31 de diciembre del año calendario. (Gitman, 2003, pág. 83)

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

“La inversión efectuada se recupera a través de la depreciación que se aplica sobre los activos fijos y de la amortización, aplicada sobre los otros activos, o activos intangibles. El capital de trabajo no está sujeta a depreciación ni a amortización debido a su naturaleza de activo líquido transferible a lo largo de los años de funcionamiento del proyecto y, consecuentemente, recuperable a su cierre.

El número de años aplicables a la depreciación está directamente relacionada con la vida útil del activo fijo y se supone que, una vez finalizada esta, el empresario ha recuperado su valor total para sustituir el activo fijo con otro similar.

El número de años aplicables a la amortización está relacionado con el valor total del activo intangible siendo más amplio a medida que su valor sea mayor. Su tiempo de duración se calcula hasta finalizar la vida útil del activo.” (Tovar, 2006, pág. 61)

COSTO FIJO

“Estos costos son en función del tiempo y no de ventas y normalmente son contractuales. Obligan al pago de una determinada cantidad cada periodo contable.

COSTO VARIABLE

Estos costos varían en relación directa con las ventas de la empresa. Son en función del volumen y no del tiempo. (Gitman, 2003, pág. 83)

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

“El valor actual neto o VAN es el monto neto entre el valor presente descontado de todos los flujos de efectivo que genera el proyecto durante su vida útil, menos el monto total de la inversión realizada a valor

presente. Es el dinero a través del tiempo, si el resultado es igual o mayor a cero el proyecto es factible y si el resultado tiene un valor negativo el proyecto no es factible por lo tanto no se debe ejecutar o invertir en dicho proyecto.

Formula:

V.A.N= Sumatoria de Flujo Neto Actualizado - Inversión

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La tasa interna de retorno (TIR) es aquella tasa de interés con las cuales iguala el valor presente descontado de todos los flujos de efectivo o ingresos, que genera el proyecto durante su vida útil y el monto total de la inversión realizada al valor presente. (Tovar, 2006, pág. 71)

Fórmula:

$$\text{TIR} = T_m + D_t * \left(\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} \right)$$

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Este método (B-C) de evaluación de un proyecto es poco utilizado debido a que al representar un índice porcentual y por ende pierde la valoración de la escala del proyecto en el caso de proyectos mutuamente excluyentes. (Tovar, 2006, pág. 73)

Fórmula:

B / C = Ingresos Actualizados / Costos Actualizados

PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL

“Este periodo no es usado para aceptar o rechazar proyectos, solo determina el tiempo que transcurre entre el inicio el proyecto y la fecha en la cual recupero la inversión. Sin embargo, el método no considera todos los flujos de efectivo negativos en los años finales del mismo

Fórmula:

$$\text{PRC} = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \Sigma \text{ Primeros Flujos}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}}$$

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

También denominado análisis de escenarios o análisis de posibilidad que el VAN y el TIR tienen ante cambios en los supuestos implícitos o ante cambios en los parámetros que la empresa considere más susceptible de ser afectados por causas atípicas.” (Tovar, 2006, pág. 75)

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Para la elaboración del trabajo de tesis se utilizó los siguientes materiales de oficina y tecnológicos; resmas de papel bon, portaminas, esferos, borradores, carpetas, copias, impresiones, cuadernos, anillados, etc. y portátil, flash memory, impresora, y calculadora.

METODOLOGÍA

En cumplimiento al proyecto aprobado denominado; ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN DIRIGIDO A LA POBLACIÓN ENTRE LAS EDADES DE 10 A 19 AÑOS DEL CANTÓN CHINCHIPE, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE, se procedió a realizar el proyecto de factibilidad siguiendo la metodología desarrollada en el proyecto aprobado.

Lo primero que se realizo fue una visita al cantón Chinchipe para solicitar información en los diferentes colegios: colegio de Bachillerato Zumba, colegio de Bachillerato Manuela Sáenz y colegio a distancia Zamora, extensión Zumba, con la finalidad de saber el número de bachilleres graduados en el periodo académico 2013-2014, dato útil para poder determinar el número de encuestas que se aplicaron a los jóvenes

chinchipences, siendo un total de 131 graduados en el periodo académico antes indicado, se determina aplicar las 131 encuestas a los jóvenes de 10 a 19 años y las 200 a los jóvenes de 10 a 16 años de edad.

Seguidamente se realizó el estudio de mercado a través de las encuestas, las cuales se utilizaron para determinar la demanda insatisfecha existente y seguidamente se pudo establecer la oferta a través de la visita al cantón y la observación directa realizada en el sector.

Luego se realizó un estudio técnico a través de una investigación de campo mediante la cual se escogió el lugar exacto para las instalaciones de la empresa. Con la aplicación de las encuestas y en base a los resultados del estudio de mercado se calculó la capacidad instalada y utilizada. También se elaboró el estudio organizacional con la visita al cantón Chinchipe en la cual se investigó los requisitos y todo lo relacionado a los trámites para la puesta en marcha de la empresa.

Seguidamente se procedió a realizar el estudio financiero aplicando las diferentes herramientas de evaluación. Finalmente, se sintetizó los resultados de la investigación en conclusiones y recomendaciones en base a los cuatro estudios detallados.

TÉCNICAS

Las técnicas empleadas con el fin de recolectar datos para demostrar la viabilidad del suceso estudiado fueron: recopilación bibliográfica, observación directa y encuestas.

RECOPIACIÓN BIBLIOGRÁFICA.- Se la utilizó para recolectar información importante de libros, manuales, internet, para efectuar la revisión de literatura y a su vez obtener conocimientos de conceptos básicos para la investigación.

OBSERVACIÓN DIRECTA.- Facilitó observación y la toma de información acertada en el mercado sujeto a estudio, verificando el comportamiento de los futuros clientes mediante un análisis que determine las características de los servicios a ofrecer que permitan lograr ser competitivos en el mercado; así mismo se conoció que no existe oferta para este proyecto.

ENCUESTA.- La aplicación de encuestas fue necesarias para obtener información general a través de preguntas referente a la implementación del centro de capacitación y nivelación para conocer las necesidades de los jóvenes chinchipences.

POBLACIÓN.- La población de 10 a 19 años de edad del Cantón Chinchipe está conformada por 2.301 habitantes (INEC) 2010, a quienes va dirigido este proyecto; a continuación se calcula la muestra.

MUESTRA.- Para el cálculo de la muestra se tomó la población de 10 a 19 años de edad del cantón Chinchipe según datos del INEC, censos 2001-2010, deducida por la fórmula de proyección final.

Fórmula para proyectar la población:

$$Pf = Pa (1 + i)^n$$

Pf = Población final

Pa = Población inicial

1 = Tasa de crecimiento poblacional

I = Constante

n = Número de año

Desarrollo:

$$P_{2011} = P_{2001} (1 + i)^9$$

$$\frac{2301}{2172} = (1 + i)^9$$

$$\sqrt[9]{\frac{2301}{2172}} = \sqrt[9]{(1 + i)^9}$$

$$\sqrt[9]{\frac{2301}{2172}} = (1 + i)$$

$$\sqrt[9]{\frac{2301}{2172}} - 1 = i$$

$$1.005786217 - 1 = i$$

$$0.005786217 = 0.57862$$

$$TC\% = 0.58$$

La población de 10 a 19 años de edad del cantón Chinchipe tiene una tasa de crecimiento del 0,58% calculado por el método de proyección geométrica con un resultado de 2.369 personas para el año 2015, dato que servirá para obtener el tamaño muestral.

$$Pf \text{ Año } 2015 = 2301(1 + 0.005786217)^5 = 2369$$

**CUADRO N° 1
PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN**

AÑOS	TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL	POBLACION COMPRENDIDA ENTRE 10 A 19 AÑOS DE EDAD
2010	TCP = 0,58%	2.301
2011		2.315
2012		2.328
2013		2.342
2014		2.355
2015		2.369
2016		2.383
2017		2.396
2018		2.410
2019		2.424
2020		2.438

Elaborado por: La Autora

Fuente: Población por edades INEC, Ver Anexo N° 5.9 Y 5.10

POBLACIÓN POR EDADES

A continuación se procede a clasificar la población de 10 a 19 años de edad, de acuerdo a los servicios que ofrece la empresa, considerando datos tomados del INEC; el servicio de nivelación dirigido a la población de 10 a 16 años con 694 personas para el año 2010 y capacitación con 1.607 clientes de 17 a 19 años, proyectada con la TCP del 0.58%, anual a continuación el cuadro explicativo.

**CUADRO Nº 2
POBLACIÓN POR EDADES**

AÑOS	NIVELACIÓN POLACIÓN DE 10 A 16 AÑOS	CAPACITACIÓN POBLACIÓN DE 17 A 19 AÑOS
2010	1.607	694
2011	1.616	698
2012	1.625	702
2013	1.634	706
2014	1.643	710
2015	1.653	714
2016	1.663	718
2017	1.673	722
2018	1.683	726
2019	1.693	730
2020	1.703	734

Elaborado por: La Autora

Fuente: INEC 2010

CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Luego de realizar la proyección poblacional se procede a calcular la muestra tomando la población sujeta de estudio, se utilizó la siguiente formula. (SUÁREZ, 2012, pág. 140)

Fórmula:

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

N= Universo del proyecto (2.369 habitantes) año 2015

Q= Probabilidad en contra (0,5)

Z= Nivel de confianza (1,96)

e= Margen de error (0,05)

n= tamaño muestral

Desarrollo:

$$n = \frac{2369(0.5)^2(1.96)^2}{(2369 - 1)(0.5)^2 + (0.05)^2(1.96)^2} = \frac{2275,1876}{5,92 + 0,9604}$$

$$n = \frac{2275,1876}{6.8804} = 330.67$$

$$n = 331$$

Después de haber aplicado la fórmula se obtiene como muestra 331 encuestas que fueron aplicadas a los habitantes del cantón Chinchipe, información útil para desarrollar el presente trabajo de tesis.

CUADRO N° 3
ENCUESTAS APLICADAS A LAS PARROQUIAS DEL CANTÓN CHINCHIPE

	PARROQUIAS	POBLACIÓN	PORCENTAJE	Nº ENCUESTAS
Parroquia Urbana	Zumba	1758	76%	251
Parroquia Rural	Chito	302	13%	43
Parroquia Rural	San Andrés	108	5%	17
Parroquia Rural	La Chonta	55	3%	10
Parroquia Rural	El Chorro	48	2%	7
Parroquia Rural	Pucapamba	30	1%	3
Parroquia Rural	TOTAL	2.301	100%	331

Elaborado por: La Autora

Fuente: INEC 2010, Ver Anexo N° 5. 10

El cantón Chinchipe está conformado por seis parroquias una urbana: Zumba y cinco rurales: Chito, La Chonta, El Chorro, Pucapamba y San Andrés a las que se aplicaron las encuestas, primeramente se sacó la población de cada parroquia dato tomado del INEC, y con una regla de tres se determinó el número de encuestas que fueron aplicadas en cada parroquia. (INEC 2010, Anexo 5.9)

f. RESULTADOS

TABULACIÓN, PONDERACIÓN E INTERPRETACIÓN GRÁFICA DE LAS ENCUESTAS

Para la realización del presente trabajo investigativo se aplicaron 331 encuestas a la población de 10 a 19 años edad del cantón Chinchipe, de las cuales para nivelación fueron consideradas 200 encuestas y 131 para capacitación, el número de encuestas fue determinado en base a una investigación de campo en el sector averiguando el número de graduados de los diferentes colegios para el periodo académico 1013-2014, a continuación los resultados de las dos encuestas.

1. ¿Tiene usted la necesidad de seguir el curso de capacitación para rendir las pruebas del SENESCYT.?

FIGURA N°1



Fuente: Tabulación de Encuestas

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Del 100% de la población encuestada, según la gráfica N°1, se puede observar que el 93% están dispuestos a usar el servicio, es decir personas que si requieren recibir el curso de capacitación para reforzar y

adquirir nuevos conocimientos preparándolos para rendir las pruebas del SENESCYT y puedan alcanzar un puntaje alto e ingresen a las universidades del país, el 7% no lo haría. Lo cual nos permite conocer que existe un alto porcentaje de demanda real. Siendo necesario aclarar que quedan 122 personas para contestar el resto de preguntas.

2. **Si en el cantón Chinchipe se creará un centro de capacitación que brinde servicios de calidad preparando a los estudiantes para rendir las pruebas del SENESCYT. ¿Usted estaría dispuesto a capacitarse en este centro?**

FIGURA N°2



Fuente: Tabulación de Encuestas
Elaborado por: La Autora

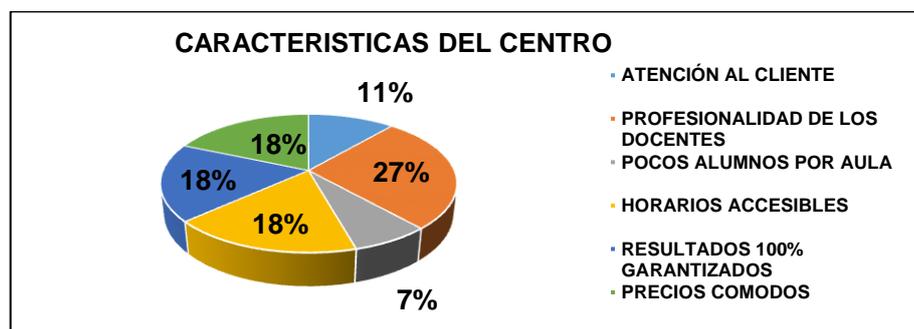
Análisis e Interpretación

Al analizar los datos obtenidos se llegó a determinar que el 98% de la población encuestada manifestó estar de acuerdo con la implementación de este centro en el cantón Chinchipe, ya que consideran un mecanismo clave para cubrir la necesidad de educación que tienen los bachilleres al momento de rendir las pruebas del SENESCYT, en cuanto a los encuestados que respondieron en forma negativa, el 2% manifestaron no

estar de acuerdo con este proyecto. Aclarando que para las siguientes preguntas queda una población de 120 para responder el resto de preguntas.

3. **¿Qué características son más importantes para usted al momento de asistir a un centro de capacitación?**

FIGURA N°3



Fuente: Tabulación de Encuestas

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

En esta pregunta de selección múltiple es importante considerar que de los encuestados, el 27% mencionan que la profesionalidad de los docentes es la característica más importante al momento de recibir las clases con sus conocimientos y métodos avanzados de enseñanza se podrá cubrir la necesidad que tienen los bachilleres al momento de querer ingresar al sistema universitario ecuatoriano, así mismo con un 25% están: horarios accesibles, precios cómodos, el 18% resultados 100% garantizados. Cabe indicar que al ser una pregunta de opción múltiple los encuestados podían señalar más de una característica, es por ende que al sumar las frecuencias nos da un resultado de 805 opciones.

4. ¿Qué días prefiere tomar la capacitación?

FIGURA N°4



Fuente: Tabulación de Encuestas

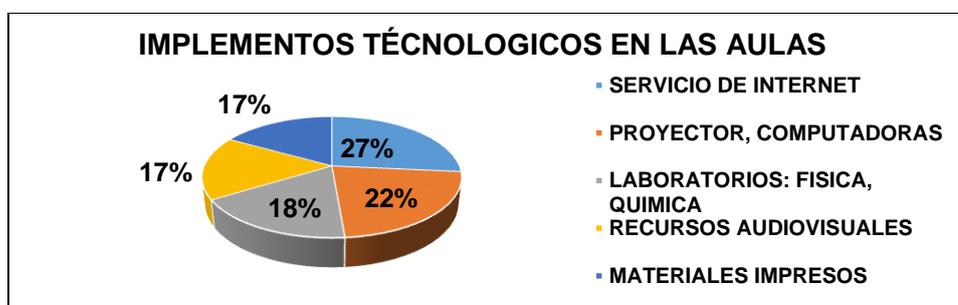
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Los resultados que se presentan en la figura nos ayudan a conocer los días que los clientes tienen mayor disponibilidad para acudir a tomar clases de capacitación, el 56% de los encuestados han indicado poder acoger el servicio los fines de semana, motivo que la mayoría estudian de lunes a viernes, el 44% mencionan poder recibir el curso de lunes a viernes, resultado que ayuda para determinar los días de preferencia por los clientes para las clases de capacitación.

5. ¿Qué implementos tecnológicos le gustaría que tengan las aulas de este centro?

FIGURA N°5



Fuente: Tabulación de Encuestas

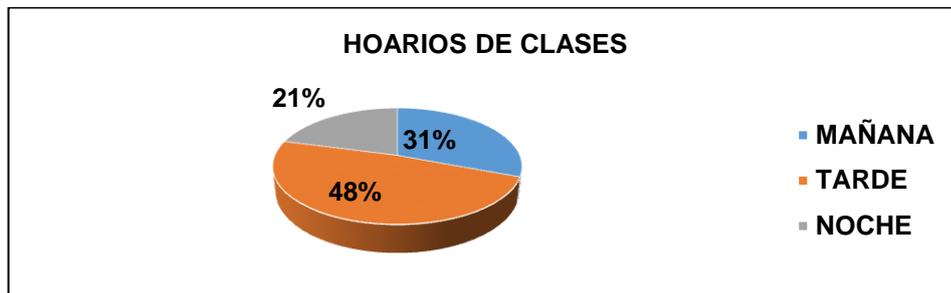
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

La grafica indica N° 5 indica que el 27% de los encuestados prefieren el servicio a internet como implemento tecnológico, 22% proyectores y computadoras por aula, un 18% y 17% indicaron los laboratorios, recursos audiovisuales y materiales impresos. En conclusión las estudiantes eligen que las aulas de dicho centro tenga los implementos de: servicio a internet, proyector y computadoras ya que facilita el aprendizaje en cada uno de los estudiantes, cabe indicar que al ser una pregunta de opción múltiple se tiene una suma de 411 frecuencias.

6. ¿Qué horario es más conveniente para usted?

FIGURA N°6



Fuente: Tabulación de Encuestas
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

De la población encuestada el 48% ha mencionado que para ellos es más conveniente recibir las clases en la tarde, esto debido a que la mayoría de población estudia en la mañana, el 31% han indicado que prefieren en la mañana esto ávidamente porque son estudiantes de la noche, y un 21% prefieren recibir el curso en la noche, esta pregunta permite saber en qué

horario se tendrá mayor acogida por los clientes para dictar las clases de curso de capacitación.

7. ¿Dónde le gustaría que este ubicado el centro de capacitación?

FIGURA N°7



Fuente: Tabulación de Encuestas
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Según el gráfico N°7 se puede concluir que el 91% de la población encuestada prefieren que el centro de capacitación esté ubicado en el centro de la ciudad, mientras que solo el 8% supieron manifestar al sur de la ciudad y el 1% al norte de la ciudad, es decir la ubicación en el centro de la ciudad tiene mayor acogida esto debido a la facilidad de llegar que se le hace a los clientes, con los resultados de esta pregunta se puede tener una idea más clara el lugar donde les gustaría a los clientes que este ubicado este centro.

8. A través de qué medios le gustaría recibir información sobre este centro.

FIGURA N°8



Fuente: Tabulación de Encuestas
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Esta pregunta de selección múltiple servirá para determinar a través de que medio le gustaría a la población recibir información acerca de la implementación del centro de capacitación; tomando en consideración los resultados de las encuestas realizadas obtenemos que el 39% de la población prefieren informarse a través de la radio San Antonio siendo esta un medio de comunicación más accesible a toda hora, así mismo tenemos el 27% de encuestados piensan que las redes sociales es otro medio muy importante que permitirá dar a conocer a la provincia en general los servicios que prestará el centro de capacitación; con un 23% prefieren volantes, un 8% trípticos y el 3% la prensa escrita, cabe señalar que al ser una pregunta de opción múltiple los encuestados podían señalar varios medios de comunicación por ende se tiene una suma de 234 frecuencias.

9. ¿Si su respuesta fue radio, en que horario le gustaría que se pase la publicidad?

FIGURA N°9



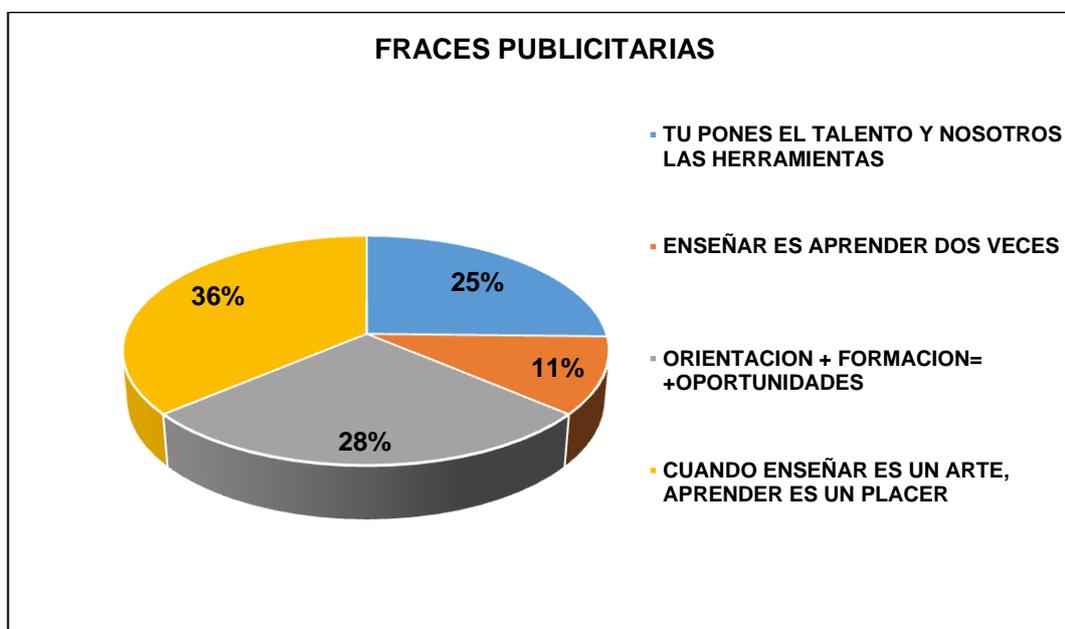
Fuente: Tabulación de Encuestas
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

En esta pregunta de selección múltiple el 40% de los encuestados consideran que el mejor horario para sincronizar y escuchar una emisora de radio es en la noche, esto considerando que la mayoría de radio-escuchas prefieren que se pase los comunicados a las 19H00, razón por que la mayoría de población estudia o trabaja en la mañana; el 35% mencionaron que en la tarde; y el 25% supieron manifestar que en la mañana también es posible informarse mientras se arreglan para salir a sus escuelas, colegios o trabajo.

10. ¿Cuál de estas frases publicitarias (slogan), cree usted que puede identificar este servicio?

FIGURA N°10



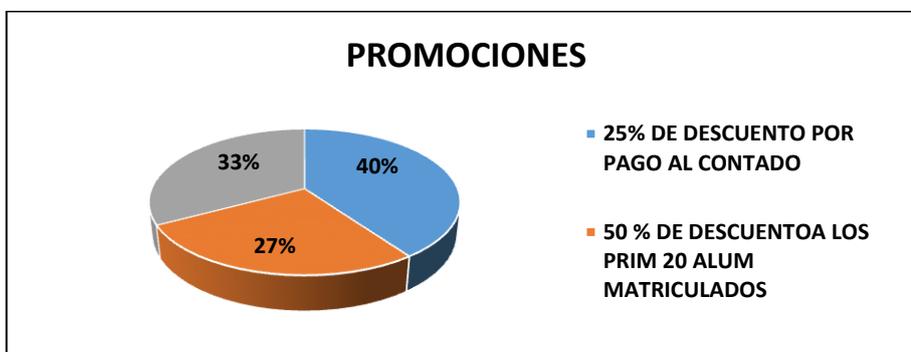
Fuente: Tabulación de Encuestas
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

En los resultados de las encuestas en esta pregunta de selección múltiple el 36% consideran la frase publicitaria “Cuando Enseñar es un Arte, Aprender es un Placer”, el 28% indicaron la frase “Orientación+ Formación = + Oportunidades”, el 25% la frase “Tu pones el talento y nosotros la herramientas”, y el 11% “Enseñar es aprender dos veces”, con esta pregunta se podrá determinar la frase publicitaria o logotipo para poner un nombre a la empresa, cabe señalar que al ser una pregunta de opción múltiple los encuestados podían escoger más de una opción es por ende que la sumatoria nos da un numero de 138 alternativas.

11. ¿Sírvese indicar cuál de estas promociones le gustaría que ofreciera el centro?

FIGURA N°11



Fuente: Tabulación de Encuestas
Elaborado por: La Autora

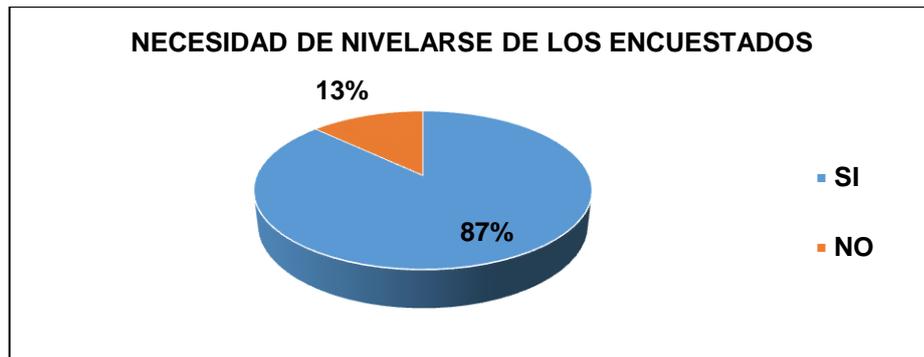
Análisis e Interpretación

Según el cuadro N°11 los resultados obtenidos determinan que para el 40% de los encuestados la mejor promoción en el uso de estos servicios sería el descuento del 25% por pago al contado, y el 33% indicaron que prefieren recibir una cartuchera llena de indispensables el día de su matrícula, así mismo el 27% mencionaron acogerse a la promoción del 50% de descuento a los primeros 20 alumnos matriculados, con esta pregunta se puede tener una visión clara de las promociones que más se apegan a los clientes, aclarando que al ser una pregunta de opción múltiple, se obtiene una frecuencia de 137.

Encuesta nivelación

1. ¿Tiene usted la necesidad de nivelarse en alguna o algunas materias como: Matemáticas, química Física, e Inglés?

FIGURA N°12



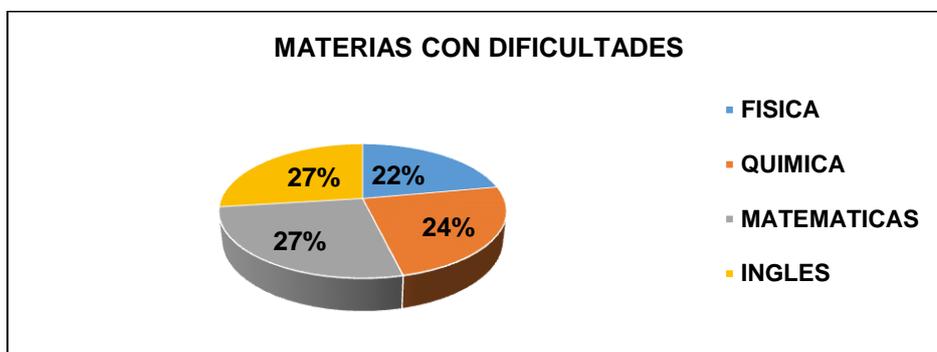
Fuente: Tabulación de Encuestas
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

De un 100% de la población encuestada, un 87% mencionan que si tienen la necesidad de nivelarse en algunas materias para mejorar su rendimiento académico. Clases por horas que se dictaran debido a la carencia que tienen los estudiantes en algunas temáticas de materias como: Física, Química, Matemáticas e inglés, el 13% indicaron que no tienen necesidad de acoger nuestro servicio, con los resultados de esta pregunta se puede determinar la gran acogida que tendrá el centro de nivelación esto debido a que al no haber un centro de nivelación en materias en el cantón Chinchipe los jóvenes estudiantes dicen tener la necesidad de nivelarse. Cabe señalar que queda una población de 174 para llenar el resto de preguntas.

2. ¿Qué área o áreas son las que más le interesaría nivelarse para mejorar su rendimiento académico?

FIGURA N°13



Fuente: Tabulación de Encuestas
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

De acuerdo a los resultados obtenidos en la figura N°2 se determina que el 27% de los encuestados tienen la necesidad de nivelarse en áreas de Matemáticas e inglés, materias que consideran más complejas en algunas temáticas, y el 24% en Química, y el 22% en áreas de Física, al ser una pregunta de opción múltiple los encuestados podían señalar varias opciones es por ende que al sumar las frecuencias se tiene un número de 385, con esta pregunta se pueda determinar cuáles son las materias que los encuestados han indicado tener mayor dificultad en algunas temáticas.

3. ¿Si en el cantón Chinchipe se creará un centro de nivelación que brinde servicios de calidad nivelando a los niños, niñas,

jóvenes y adolescentes en las materias antes mencionadas.

¿Usted estaría dispuesto a nivelarse en este centro?

FIGURA N°14



Fuente: Tabulación de Encuestas

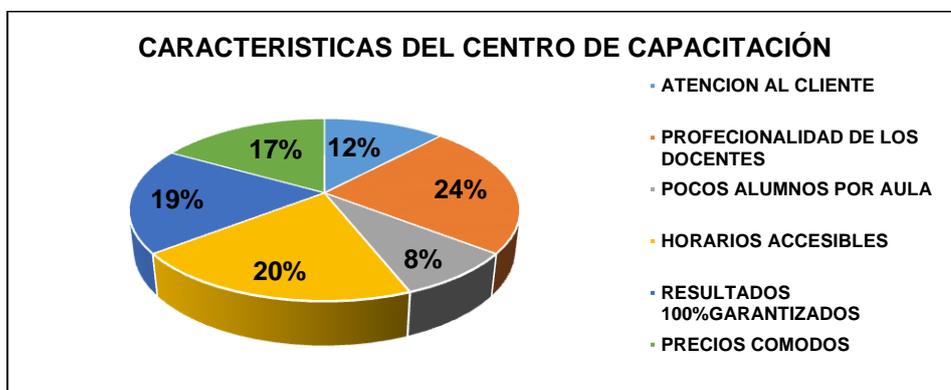
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Del de la población encuestada un 96% están de acuerdo con la creación del centro de nivelación en materias, siendo muy importante ya que la ejecución de este proyecto servirá para que los estudiantes alcancen un alto nivel intelectual cubriendo vacíos que se quedan durante las clases dictadas diariamente en las aulas de las diferentes instituciones educativas: las niñas, niños, jóvenes y adolescentes dicen estar dispuestos a acoger este servicio debido a la gran necesidad que tienen para mejorar su rendimiento académico, mientras un 4% menciona que no acogería nuestro servicio, cabe indicar que queda una población de 167 para contestar el resto de preguntas.

4. ¿Qué características son más importantes para usted al momento de asistir a un centro de nivelación?

FIGURA N°15



Fuente: Tabulación de Encuestas

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

En esta pregunta de selección múltiple es importante considerar que de la población encuestada el 24% consideran que la profesionalidad de los docentes es la característica más importante al momento de recibir las clases de nivelación, esto con la finalidad de que al momento de nivelarse los docentes deben ser profesionales bien preparados para atender las necesidades e inquietudes individuales de cada uno de los estudiantes que acogerá el servicio, ayudando a desarrollar su potencial y mejorar su capacidad de aprendizaje, así mismo con el 20% horarios accesibles, el 19% resultados 100% garantizados, el 17% precios cómodos, el 12% atención al cliente, y el 8% pocos alumnos por aula, con los resultados de esta pregunta se puede determinar cuál de todas las características se podrán acoplar al centro de nivelación por pedido de los clientes, por ser

esta una pregunta de opción múltiple se tiene una suma de 459 frecuencias.

5. ¿Qué días prefiere tomar la nivelación?

FIGURA N°16



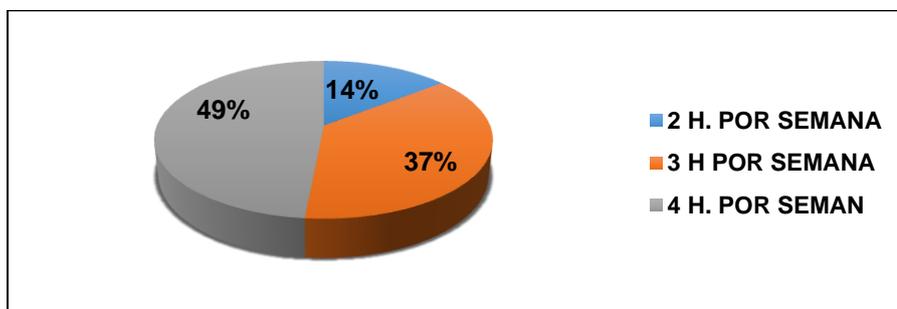
Fuente: Tabulación de Encuestas
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Según los encuestados se pudo determinar que el 51% prefieren tomar clases de nivelación los fines de semana, esto debido a que la mayoría de población son estudiantes que reciben clases de lunes a viernes en horarios vespertinos, mientras que el 49% mencionan tener la disponibilidad de lunes a viernes, con los resultados de esta pregunta se puede determinar los días que se dictaran clases de nivelación tomando en consideración la opinión de los clientes.

6. ¿Cuántas horas por semana le gustaría nivelarse?

FIGURA N°17



Fuente: Tabulación de Encuestas

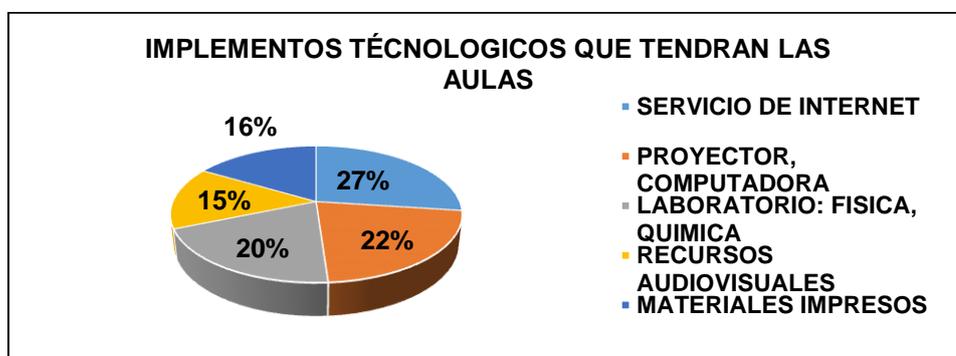
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

En la siguiente pregunta los 167 encuestados con una respuesta afirmativa en la pregunta tres, el 49% prefieren nivelarse 4 horas por semana, el 37% tres horas, el 14% dos horas, esto en base a que los estudiantes tienen la necesidad de reforzar algunas temáticas que se les hace dificultoso aprender en clases.

7. ¿Qué implementos tecnológicos le gustaría que tengan las aulas de este centro donde se dictarán las clases?

FIGURA N°18



Fuente: Tabulación de Encuestas

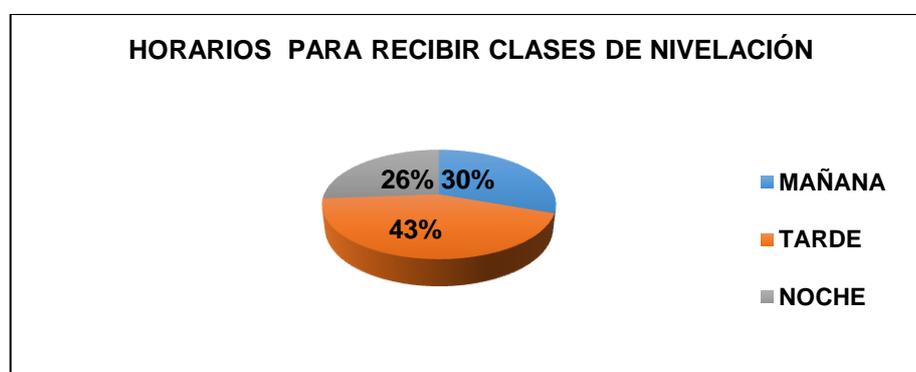
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

En cuanto a esta pregunta de selección múltiple, los resultados nos indican cuales son los implementos tecnológicos que los encuestados desearían que las aulas del centro de nivelación tengan, el 27% menciona que el mejor implemento es el servicio de internet ya que este facilita el aprendizaje en los estudiantes, el 22% proyectores y computadoras en cada aula, un 20% laboratorios de física y química, así mismo un 16% supo indicar materiales impresos y un 15% recursos audiovisuales, es necesario indicar que al ser esta una pregunta de opción múltiple se tiene una suma de 546 frecuencias.

8. ¿Qué horario es más conveniente para usted?

FIGURA N°19



Fuente: Tabulación de Encuestas

Elaborado por: La Autora

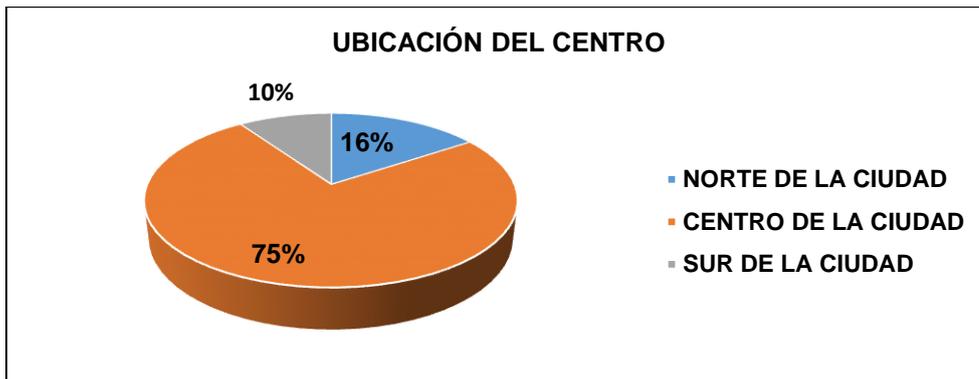
Análisis e Interpretación

De los resultados obtenidos se determina que para el 43% de los encuestados el mejor horario para recibir las clases es en la tarde, esto debido a que son estudiantes que reciben clases en la mañana, el 30% en

la mañana y el 26% en la noche, esta pregunta sirve para tener una idea clara del horario que el siguiente proyecto tendrá mayor acogida.

9. ¿Dónde le gustaría que este ubicado el centro de nivelación?

FIGURA N°20



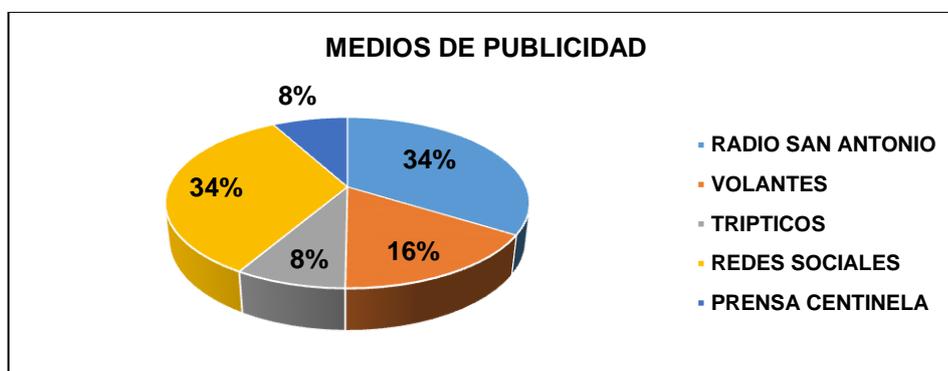
Fuente: Tabulación de Encuestas
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Al momento de preguntar sobre la ubicación del Centro de nivelación el 75% de la población encuestada prefieren que esté ubicado en el centro de la ciudad siendo el sector más accesible por casi toda la población, tan solo el 16% supieron manifestar al sur de la ciudad y el 10% al norte de la ciudad, con esta pregunta se puede determinar el lugar más preferible por los clientes.

10. ¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre este centro?

FIGURA N°21



Fuente: Tabulación de Encuestas
Elaborado por: La Autor

Análisis e Interpretación

Esta pregunta de selección múltiple tiene como finalidad promocionar la empresa, por tal razón nos interesa a que medios de comunicación tienen mayor acceso; tomando en consideración los resultados de las encuestas realizadas obtenemos que el 34% de la población prefieren informarse a través de la radio San Antonio y las redes sociales siendo estos medios de comunicación más accesible a toda hora, así mismo tenemos el 16% de encuestados piensan que los volantes es otro medio muy importante que permitirá dar a conocer al cantón en general los servicios que prestara el centro de nivelación, el 8% prefieren a través de trípticos y prensa escrita, cabe indicar que por ser una pregunta de opción múltiple se tiene una sumatoria de 313 frecuencias.

11. Si su respuesta fue radio indique en que horario le gustaría que se pase la publicidad.

FIGURA N°22



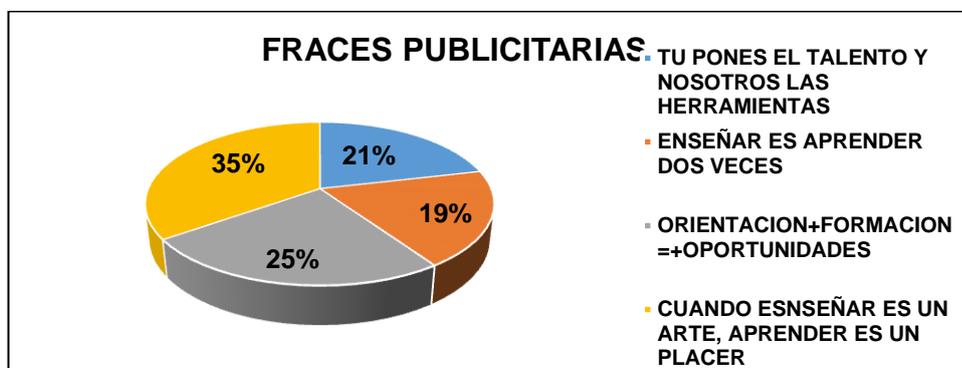
Fuente: Tabulación de Encuestas
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Al analizar los datos del Gráfico N°10 se llegó a determinar que el 42% de encuestados consideraron el mejor horario para sincronizar y escuchar una emisora de radio es en la mañana, ya que lo hacen mientras desayunan y se arreglan para salir a sus escuelas, colegios o trabajos, el 30% mencionaron en la noche, y el 28% en la tarde, con estos resultados se puede determinar el mejor horario para poder pasar la publicidad.

12. ¿Cuál de estas frases publicitarias (slogan), cree usted que puede identificar este servicio?

FIGURA N°23



Fuente: Tabulación de Encuestas

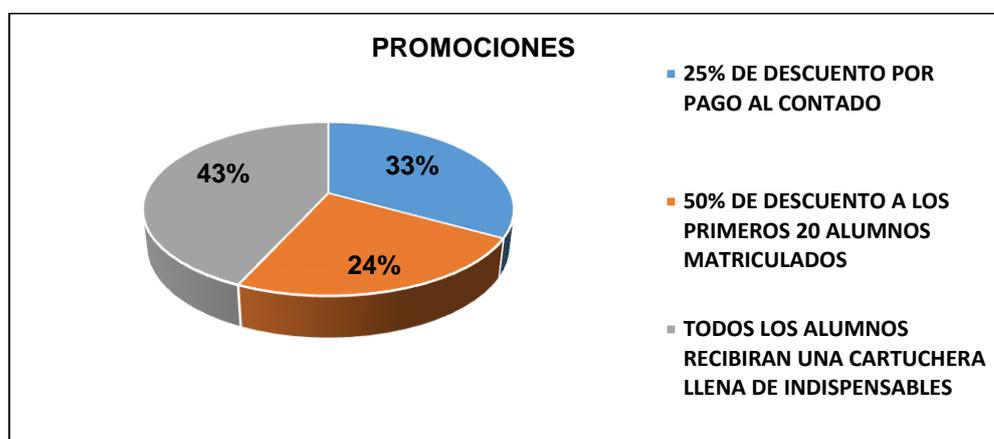
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Basándose en los resultados de las encuestas de esta pregunta el 35% de encuestados consideran la frase publicitaria “Cuando enseñar es un arte, aprender es un placer”, así mismo un 25% indicaron la frase “Orientación+ Formación=+ Oportunidades”, el 21% la frase “Tu pones el talento y nosotros las herramientas”, el 19% “Enseñar es aprender dos veces”, con esta pregunta se puede determinar la mejor frase al momento de poner el nombre a la empresa, es necesario indicar que como es una pregunta de opción múltiple los encuestados podían señalar más de una opción por lo se concluye con una sumatoria de 176 frecuencia.

13. Sírvese indicar cuál de estas promociones le gustaría que ofreciera el centro de nivelación.

FIGURA N°24



Fuente: Tabulación de Encuestas

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

Según los resultados obtenidos se determina que el 43% de los encuestados la mejor promoción en el uso de estos servicios sería recibir una cartuchera llena de indispensables el día de su matrícula, el 33% el descuento del 25% por pago al contado, y el 24% mencionaron acogerse a la promoción del 50% de descuento a los primeros 20 alumnos matriculados, debido a que la población encuestada son estudiantes han preferido la promoción de la cartuchera resultados que ayudan a determinar la mejor promoción al momento de iniciar las clases.

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es el punto de partida donde se realiza la presentación detallada de los servicios que se ofrecerá el siguiente proyecto, permitiendo establecer las diferentes demandas: potencial, real, efectiva e insatisfecha a su vez ayudando a ofrecer servicios adecuados y conforme a o los requerimientos de la población efectiva.

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

CUADRO N°4

SEGMENTACIÓN DE MERCADO	
GEOGRÁFICA	Población del cantón Chinchipe
DEMOGRÁFICA	Edad: de 10 a 16 años para nivelación Edad: de 17 a 19 años para capacitación Sexo: Indiferente Estado civil: Indiferente Educación: Estudiantes desde Educación General Básica Superior, es decir sexto grado en adelante hasta bachilleres.
PSICOGRÁFICA	Indiferente

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), (Ver Anexos 5.10)

Elaborado por: La Autora

OBJETIVOS

- ✚ Conocer la demanda potencial, real y efectiva a través de la aplicación de encuestas para determinar los demandantes potenciales, reales y efectivos que tendrá el centro de capacitación y nivelación Zumba.

- ✚ Determinar la demanda insatisfecha para conocer el número de personas que no están siendo satisfechas en el mercado.
- ✚ Establecer un plan de mercadeo que nos permita determinar las 4 P (producto, precio, plaza y promoción).

CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE

Los servicios de la empresa dirigidos a la población de 10 a 19 años de edad del cantón Chinchipe, con un número de 2.301 habitantes para el año 2010, el servicio de nivelación está dirigido a los clientes de 10 a 16 años y capacitación a los habitantes de 17 a 19 años de edad.

ESTUDIO DE LA DEMANDA

Para el estudio de la demanda se utilizó la distribución muestral aplicando 331 encuestas a la población de 10 a 19 años de edad del cantón Chinchipe, estudio que permitió determinar la segmentación de los distintos mercados potenciales, reales y efectivos e insatisfechos, también se determina la calidad y precios en los servicios de capacitación y nivelación, con el trabajo de campo realizado y tomando como referencia empresas dedicadas a brindar los mismos servicios en la ciudad de Loja.

DEMANDA POTENCIAL

Para determinar la demanda potencial en el servicio de capacitación se consideró toda la población de 17 a 19 años de edad del cantón

Chinchipe con 694 personas y para el servicio de nivelación de 16 a 17 años datos tomados de la página del INEC 2010, proyectada con una tasa de crecimiento del 0.58% para los cinco años de vida útil del proyecto.

**CUADRO N^o5
DEMANDA POTENCIAL CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN**

AÑOS	DEMANDA POTENCIAL CAPACITACIÓN (POBLACIÓN 17 A 19 AÑOS T.C. 0.58%)	DEMANDA POTENCIAL NIVELACIÓN (POBLACIÓN 10 A 16 AÑOS T.C. 0.58%)
2015	714	1.653
2016	718	1.663
2017	722	1.673
2018	726	1.683
2019	730	1.693
2020	734	1.703

Fuente: Tabulación de Encuestas
Elaborado por: La Autora

DEMANDA REAL

Una vez conocida la demanda potencial en los servicios de capacitación y nivelación se procede a determinar la demanda real, mediante las respuestas afirmativas de las preguntas, ¿Tiene usted la necesidad de seguir el curso de capacitación para rendir las pruebas del SENESCYT?, el 93% respondieron estar dispuestos a acceder al servicio ofertado y. ¿Tiene usted la necesidad de nivelarse en alguna/s materias como: Matemática, Física, Química e inglés?, el 87% respondieron que sí, convirtiéndose en demandantes reales del siguiente proyecto.

**CUADRO N°6
DEMANDA REAL CAPACITACIÓN NIVELACIÓN**

Años	DEMANDA POTENCIAL		DEMANDA REAL	
	Población 17 a 19 Años	Población 10 A 16 Años	Proyección (93%)	Proyección (87%)
2015	714	1.653	664	1.438
2016	718	1.663	668	1.447
2017	722	1.673	671	1.456
2018	726	1.683	675	1.464
2019	730	1.693	679	1.472
2020	734	1.703	683	1.482

Fuente: Cuadro número 5 población potencial capacitación y nivelación.

Elaborado por: La Autora

DEMANDA EFECTIVA

Luego de conocer la demanda real, se procede a determinar el número de personas que efectivamente se disponen a acceder a los servicios de la empresa como resultado de las preguntas ¿Si en el cantón Chinchipe se creará un centro de capacitación que brinde servicios de calidad preparando a los estudiantes para rendir las pruebas del SENESCYT ¿Usted estaría dispuesto a capacitarse en este centro?, y ¿Si en el cantón Chinchipe se creará un centro de nivelación que brinde servicios de calidad nivelando a los niños, niñas, jóvenes y adolescentes en las materias antes mencionadas. ¿Usted estaría dispuesto a nivelarse en este centro?, el 98% y el 96% están dispuestos a acoger el servicio en este proyecto.

CUADRO N°7
DEMANDA EFECTIVA CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN

Años	CAPACITACIÓN		NIVELACIÓN	
	Demanda Real Proyectada (93%)	Demanda Efectiva Proyectada (98%)	Demanda Real Proyectada (87%)	Demanda Efectiva Proyectada (96%)
2015	664	650	1.438	1.380
2016	668	654	1.447	1.389
2017	671	658	1.456	1.398
2018	675	662	1.464	1.405
2019	679	665	1.472	1.413
2020	683	669	1.482	1.423

Fuente: Demanda Real Cuadro N° 6)

Elaborado por: La Autora

REQUERIMIENTO DEL MERCADO SOBRE LOS SERVICIOS

Con respecto al servicio de capacitación se determinó en base a un razonamiento lógico los clientes ocuparán el servicio una vez al año, siendo estudiantes de tercero de bachillerato y jóvenes graduados en años anteriores queriendo continuar con sus estudios se acogen a este servicio, con respecto al servicio de nivelación, se realizó el siguiente procedimiento con la finalidad de cubrir la demanda insatisfecha, las 1.389 personas de demanda efectiva anual para el año 2016, se divide para 52 semanas, dando 26 personas semanales, y esto dividido para 6 días que se laborará a la semana (lunes a sábado), obteniendo un resultado de 4 clientes que se atenderán diariamente.

ANALISIS DE LA OFERTA CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN

Al realizar el análisis de la oferta se hace referencia a los servicios que se están ofertando en el mercado de estudio constituyéndose en una competencia para esta empresa. El centro de capacitación y nivelación en el cantón Chinchipe, busca satisfacer necesidades de carácter complementario y especializado que apoye al desarrollo educativo de los jóvenes chinchipences.

Al hablar específicamente de la oferta de esta empresa en el cantón Chinchipe es cero, debido a que no se ha logrado determinar competidores directos, es decir empresas dedicadas exclusivamente a la capacitación y nivelación académica de los estudiantes en el mismo sector, hay que tener en consideración que los jóvenes al no tener un centro que brinde estos servicios donde ellos puedan tomar sus clases para mejorar su rendimiento académico y prepararse para rendir las pruebas del SENECYT, tienen que salir a la ciudad de Loja, servicios que les sale más costoso gastando en pasajes, hospedaje, alimentación, entre otros.

DEMANDA INSATISFECHA EN CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN

Es de gran importancia determinar la demanda insatisfecha, es aquí donde se estipula la cantidad de demandantes que se pretende cubrir con el presente proyecto, en vista de que no hay oferta para los servicios que ofrece la empresa la demanda efectiva pasa a ser la insatisfecha.

CUADRO N°8
DEMANDA INSATISFECHA EN CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN

	Demanda Insatisfecha Capacitación	Demanda Insatisfecha Nivelación	Total Demanda Insatisfecha capacitación y nivelación
2015	650	1.380	2.030
2.016	654	1.389	2.043
2.017	658	1.398	2.056
2.018	662	1.405	2.067
2.019	665	1.413	2.078
2.020	669	1.423	2.092

Fuente: Investigación de Campo, Ver cuadro N°7

Elaborado por: La Autora

PLAN DE MERCADEO CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN

Es una herramienta básica que toda empresa debe utilizar para enfrentar las diferentes complicaciones que se presentan al momento de ingresar al mercado con los servicios a ofrecer, razón por la que es de vital importancia realizar una buena planificación y escoger las mejores estrategias de mercado que se acoplen a los resultados de las encuestas realizadas, lo que ayudará a reducir riesgos y demás factores que pueden afectar el alcance de los objetivos planteados. Es aquí donde se considera el servicio, precio, plaza y promoción; a continuación se detalla cada uno de ellos.

La empresa se denomina Centro de Capacitación y Nivelación Zumba “**CECANIZ**” CIA.LTDA, cuya finalidad es cubrir las necesidades de educación que tienen los jóvenes de este sector resolviendo inquietudes y

afianzando conocimientos mejorando de esta manera el rendimiento académico de los estudiantes.

SERVICIOS

La empresa dictará un curso de capacitación basado en, razonamiento numérico, verbal y abstracto, clases garantizadas con profesores expertos en la materia, considerando la pregunta número tres de la encuesta, siendo un servicio de calidad que llene las expectativas de los clientes con la finalidad de desarrollar su potencial y mejorar su capacidad de aprendizaje, mismos que se vean reflejados en el nivel de calidad que exige la educación nacional. También ofrece el servicio de nivelación que consiste en dictar clases personalizadas a los estudiantes que tengan inquietudes o dificultades en alguna/as temáticas de las materias, matemáticas, física, química e inglés, considerando la pregunta cuatro, la empresa busca brindar un servicio de calidad que llene las expectativas de los clientes, para poder acoplar las necesidades de los mismos de una manera efectiva.

CARACTERÍSTICA

Los servicios de capacitación y nivelación tendrán las siguientes características.

- ✚ Se brinda buena atención al cliente
- ✚ Los estudiantes pueden tener acceso a internet

- ✚ Se trabaja con personal capacitado, es decir docentes profesionales en las materias antes indicadas
- ✚ Utilizando tecnología adecuada (computadora portátil y proyector por aula), que ayude a ofrecer servicios de calidad para los clientes
- ✚ La empresa atenderá de lunes a sábado en dos horarios de 9:H00 am. 12:H00 pm. y de 14H00 pm. 17H00 pm y en cuanto a nivelación atenderá de lunes a sábado de 10:00 am a 12:00 pm y de 14:00 pm a 16:00 pm con la finalidad brindar horarios accesibles para todos los clientes.

PRECIO

Con respecto a los precios en los servicios que ofrece la empresa son considerados de gran importancia en la estrategia de marketing ofreciendo servicios de calidad, cómodos y accesibles para los cliente, se tomó como referencia los precios de empresas dedicadas a prestar los mismos servicios de la ciudad de Loja y una vez conocido los costos que incurrirá la prestación de los servicios, dando un costo de \$250,00 para el curso de capacitación y \$10,00 para cada clase de nivelación.

PLAZA

Es una de las partes importante del plan de mercadotecnia y consiste en determinar métodos y medios que se usan para hacer que el servicio llegue al cliente.

El canal de comercialización que utiliza el centro “**CECANIZ**” CIA.LTDA., para ofrecer sus servicios es directo porque los clientes acuden directamente a la empresa para solicitar el servicio.



PROMOCIÓN

Con la pregunta de la encuesta **¿Cuál de estas promociones le gustaría que ofreciera este centro de capacitación y nivelación?**, se considera la promoción que obtuvo mayor frecuencia por los encuestados: siendo los primeros 25 alumnos matriculados al curso de capacitación recibirán una cartuchera gratis, sirviendo como un elemento de marketing para informar, persuadir, y recordarle al mercado la existencia de dicho servicio y su venta, con respecto al servicio de nivelación no se dará promociones.

CUADRO N° 9
DETERMINACIÓN DE LA PROMOCIÓN

Promoción	Cantidad	Valor Unitario	Valor por cada curso	Valor total de los dos cursos
Cartuchera Goalll	50 en total de los dos cursos	\$ 2.137	\$ 53.423	\$106,85

Elaborado por: La Autora

Fuente: Proforma Papelería Aguilar (Ver anexo N° 4.11)

PUBLICIDAD

Los medios de comunicación considerados para realizar la publicidad de esta empresa fueron determinados a través de las encuestas siendo el medio de comunicación más escogido por los jóvenes la radio San Antonio y redes sociales, las cuñas publicitarias se pasaran en horario nocturno, pues es donde se concentra la mayor cantidad de radio-escucha.

CUADRO N°10
TARIFA PARA EL CENTRO DE CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN

PUBLICIDAD	MEDIO	HORARIO	CANTIDAD	PRECIO MENSUAL	TOTAL ANUAL
Radio	Radio San Antonio	Nocturno	30 Veces Mensuales	\$210	\$2520

Elaborado por: La Autora

Fuente: Radio San Antonio FM 93.3 (Ver Anexo N° 5.5)

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico conforma la segunda etapa del proyecto y tienen como finalidad demostrar la viabilidad técnica del mismo, es aquí donde se

contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios para la creación de la empresa, estudio que analiza la determinación del tamaño óptimo, localización e instalaciones requeridas.

Como se pudo determinar en el Estudio de Mercado existe una demanda insatisfecha de personas de 10 a 19 años de edad, que justifica la creación de la empresa **“CECANIZ” CIA. LTDA.**

OBJETIVOS:

- ✚ Determinar la macrolocalización y microlocalización de la empresa a través de la matriz de ponderación de puntos para saber el lugar idóneo donde se debe implementar la empresa.

- ✚ Calcular la capacidad instalada y utilizada del proyecto a través de un razonamiento lógico para determinar el número de personas que se va atender.

- ✚ Elaborar un flujo grama de los servicios por medio de las especificaciones técnicas para saber el tiempo que tomará ofrecer cada servicio.

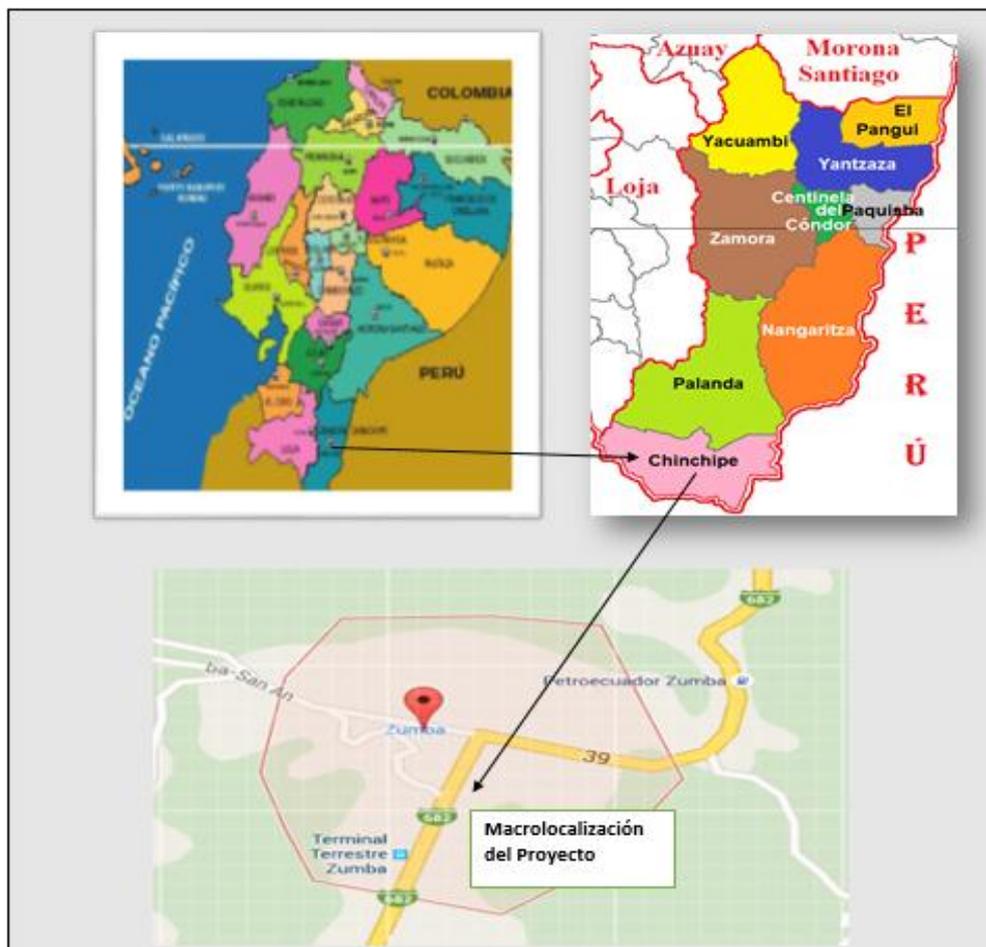
- ✚ Diseñar la distribución de las instalaciones de la empresa acorde a las necesidades de la misma para ofrecer un servicio con las más óptimas condiciones.

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Macrolocalización

El siguiente proyecto está ubicado en Ecuador, localizado en la Provincia de Zamora Chinchipe específicamente en el cantón Chinchipe parroquia Zumba.

FIGURA N-º 25
MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO



Fuente: Google mapas
Elaborado por: La Autora

Microlocalización

Se consideró la respuesta de la pregunta N^a 7 y N^a 8 de las encuestas **¿Dónde le gustaría que este ubicado el centro de capacitación y nivelación?**, quedando como resultado mayor en las dos encuestas, la ubicación en el centro de la ciudad, teniendo en consideración que es el lugar que ofrece mejor facilidad para que los clientes puedan acceder a la empresa. La ubicación de la empresa es en la parte céntrica de la parroquia Zumba, calles Pasaje Benalcázar y Av. al Colegio, Barrió Los Geranios a 200 metros del Centro Comercial.

CUADRO N^a 11

Lista de Chequeo para la Localización del Proyecto							
Idea de Negocio/ Creación de un Centro de Capacitación y Nivelación "ZUMBA"							
PARROQUIA: Zumba CANTÓN: Chinchipe CIUDAD: Zamora							
MICROLOCALIZACIÓN							
		Pasaje Benalcázar y Av. al colegio		Calles 12 de Febrero entre sucre y 24 de Mayo		Calles 24 de Mayo y Av. del ejercito	
Elementos Relevantes	Peso Asignado	Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada	Calificación	Calificación Ponderada
Infraestructura	0.20	5.0	1.00	3.00	0.60	2.00	0.40
Disponibilidad de transporte	0.15	4.0	0.60	3.00	0.45	3.00	0.45
Agua	0.07	3.0	0.21	2.00	0.14	3.00	0.21
Alcantarillado y drenaje	0.10	4.0	0.30	2.00	0.20	3.00	0.30
Energía eléctrica	0.18	5.0	0.10	4.00	0.90	4.00	0.72
Telefonía	0.10	4.0	0.30	2.00	0.20	2.00	0.20
Internet	0.15	4.0	0.60	3.00	0.45	3.00	0.45
Servicios de correo	0.05	4.0	0.20	3.00	0.25	2.00	0.10
TOTAL	1.00		3.31		3.19		2.83

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: La Autora

FUERZAS LOCALIZACIONALES: Se consideró las siguientes fuerzas localizacionales para lograr que la empresa preste sus servicios de una manera más eficiente, se realizó un trabajo de campo viajando al lugar geográfico escogido para poder decidir el lugar más adecuado para instalar la empresa.

Luego se elaboró una lista de chequeo:

- ✚ **Energía Eléctrica:** Será utilizada para dar funcionamiento a la parte administrativa, como también para los equipos de cómputo que aulas.

- ✚ **Agua:** Elemento necesario que será utilizado para el aseo de la empresa.

- ✚ **Teléfono:** Se lo utilizará como un medio de comunicación entre las oficinas, los docentes y los clientes.

- ✚ **Internet:** Servicio que será utilizado con el fin de mejorar la enseñanza de los alumnos, también servirá como medio de comunicación de la empresa docentes y estudiantes.

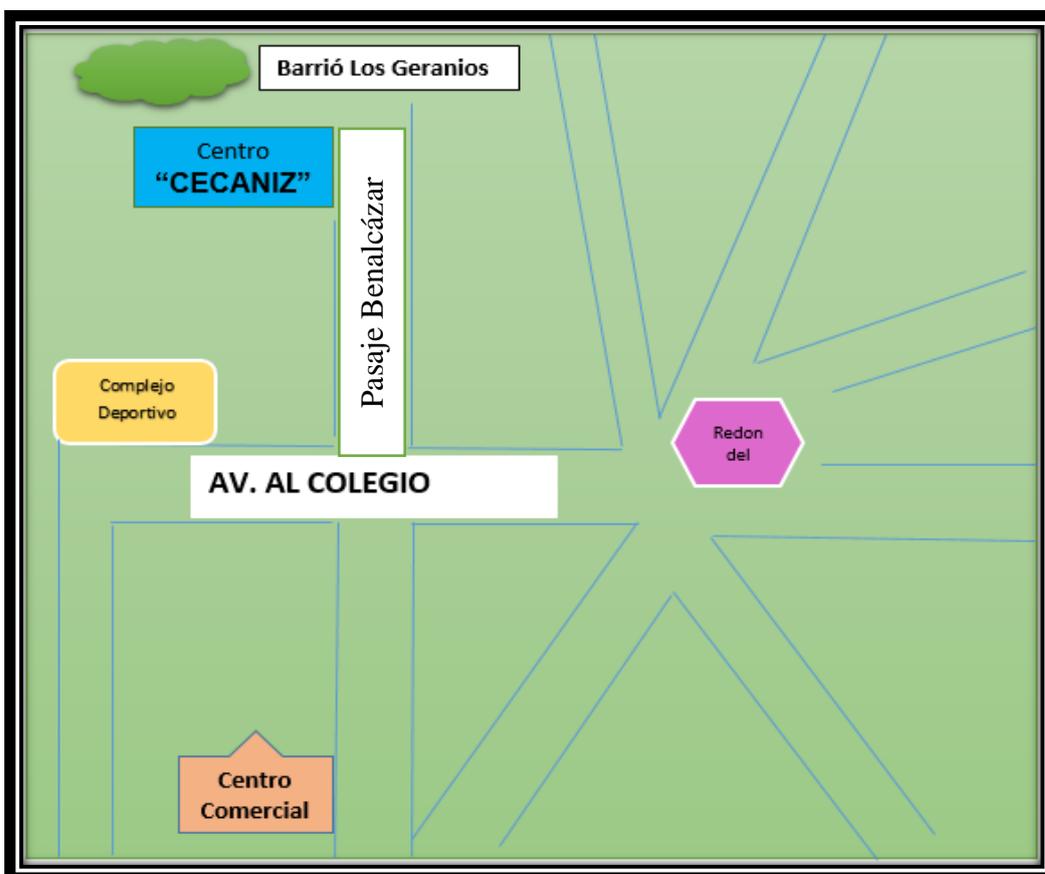
- ✚ **Alcantarillado:** Sirve para el desagüe de las aguas residuales.

✚ **Vías de acceso:** El centro de capacitación y nivelación se encuentra ubicado en el centro de la ciudad, lugar de adecuadas vías de acceso, permitiendo que los clientes acudan de forma segura a la empresa.

✚ **Transporte:** Será utilizado para que los clientes puedan llegar al lugar.

A continuación el croquis del lugar específico donde estará ubicado Centro de Capacitación y Nivelación Zumba “**CECANIZ**” CIA. LTDA.

FIGURA Nº 26
MICROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: La Autora

TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto hace relación a la capacidad que la empresa tiene para prestar los servicios durante un periodo de tiempo determinado.

CAPACIDAD INSTALADA

La capacidad instalada para capacitación y nivelación está determinado por el número de clientes que se atenderá en la empresa cada año, con la finalidad de cubrir parte de la demanda insatisfecha que está proyectada para la vida útil del proyecto, el tamaño del local es de 100 m². Se determina la capacidad instalada en capacitación con el siguiente cálculo; la empresa tiene con **2 aulas** con capacidad para **20 clientes** cada una, atendiendo dos grupos en la mañana y dos grupos en la tarde de lunes a viernes, es decir **un total de 80 estudiantes** y los sábados 40 estudiantes más y los sábados 2 grupos todo el día dando un total de **40 clientes**, dando como resultado un total de 120 clientes por un periodo de 5 meses; Aclarando que la capacidad máxima de la empresa trabajando en condiciones óptimas al 100% es **de 240 clientes al año**, es decir dos cursos con una duración **de 5 meses cada uno**.

Con respecto al servicio de nivelación la empresa dispone de **1 cubículo** con capacidad para una persona, dictando clases personalizadas de acuerdo a la necesidad del cliente, para determinar la capacidad instalada se procede de la siguiente manera: los 4 clientes multiplicados por los 6 días de la semana, da un numero de 24 personas y a su vez esto

multiplicado por 52 semanas, la capacidad instalada de la empresa es de **1.248 clientes** nivelados en el año **2016 y 2017**, para el año 2018 en adelante se procedió a realizar un promedio de la demanda insatisfecha en personas, dando como resultado **1.262 jóvenes** atendidos para los siguientes tres años, la empresa si tiene la capacidad instalada para poder atender más clientes al día, incrementándose **7 clientes** por año desde el tercer año de vida útil del proyecto.

**CUADRO N° 12
CAPACIDAD INSTALADA EN CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN**

Capacitación				Nivelación		
Años	Demanda Insatisfecha	Capacidad Instala en 100%	Porcentaje de Participación	Demanda Insatisfecha	Capacidad Instala 100%	Porcentaje de Participación
2016	654	240	36%	1.248	1.248	100%
2017	658	240	36%	1.255	1.248	99%
2018	662	240	36%	1.262	1.262	99%
2019	665	240	36%	1.269	1.262	99%
2020	669	240	36%	1.276	1.262	99%

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: La Autora

CAPACIDAD UTILIZADA

Una vez determinada la capacidad instalada se procede a estipular la capacidad utilizada, se consideró que por inicio de actividades la empresa atenderá el 100% de la misma con respecto al servicio de capacitación, es decir que la capacidad utilizada es la totalidad de la capacidad; con respecto al servicio de nivelación se ha considerado que al ser una empresa de servicios no se puede dejar espacios vacíos o pupitres desocupados por tal razón la empresa empezará sus actividades

atendiendo el 100% de la capacidad instalada el primer año de vida útil y los siguientes cuatro años la empresa atenderá un 99% de la capacidad instalada.

**CUADRO N° 13
CAPACIDAD UTILIZADA EN CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN**

Capacitación				Nivelación		
Años	Capacidad Instalada	Porcentaje Utilizado 100%	Capacidad Utilizada e	Capacidad Instalada	Porcentaje Utilizado 100%	Capacidad Utilizada
2016	240	100%	240	1.248	100%	1.248
2017	240	100%	240	1.248	100%	1.248
2018	240	100%	240	1.262	100%	1.262
2019	240	100%	240	1.262	100%	1.262
2020	240	100%	240	1.262	100%	1.262

Fuente: Cuadro N°12, Capacidad Instalada

Elaborado por: La Autora

INGENIERIA DEL SERVICIO

En la ingeniería del servicio es donde se detalla el proceso que se realiza al brindar los servicios al cliente, el centro de capacitación y nivelación depende del tipo de servicio que el cliente requiera.

Proceso de inscripción en capacitación

- 1. Ingreso del estudiante:** Los clientes son estudiantes comprendidos entre 17 a 19 años de edad, primeramente ingresan a la empresa con la finalidad de recabar información necesaria sobre el curso de capacitación.

2. **Atención al cliente por parte de la secretaria:** La secretaria saluda y da la bienvenida al cliente, luego se dispone a dar mayor información sobre el curso, procede a indicar detalladamente sobre tiempo, precio, horarios y fecha que iniciará del curso de capacitación.

3. **.Decisión por parte del cliente:** Luego de haber recibido la información por parte de la secretaria el cliente decide si se matricula o de lo contrario agradece y se retira.

4. **Entrega de requisitos:** después de haber tomado la decisión de matricularse para asistir al curso de capacitación, los clientes hacen la entrega de los requisitos que la empresa solicita para la matricula correspondiente.

5. **Registro de matrícula:** Una vez que el cliente entrega todos los requisitos (copia de cedula y llenar un formulario de inscripción) la secretaria realizara el registro de todos los datos del cliente procediendo a matricularlo.

6. **Pago del servicio:** La cancelación del servicio el cliente lo hace en efectivo o en dos pagos, si lo prefiere al contado, tiene que cancelar el día de la matrícula y si quiere en dos pagos, cancela

el 50% del costo del curso el día de la matrícula y el otro 50% en un mes.

7. **Entrega de factura y carnet:** Los clientes que pagan al contado se les entregará una factura con el respectivo carnet para que pueda ingresar a recibir la capacitación, y los diferidos en dos pagos se les entregara un recibo y su respectivo carnet y cuando terminen de cancelar se entregara la factura correspondiente.

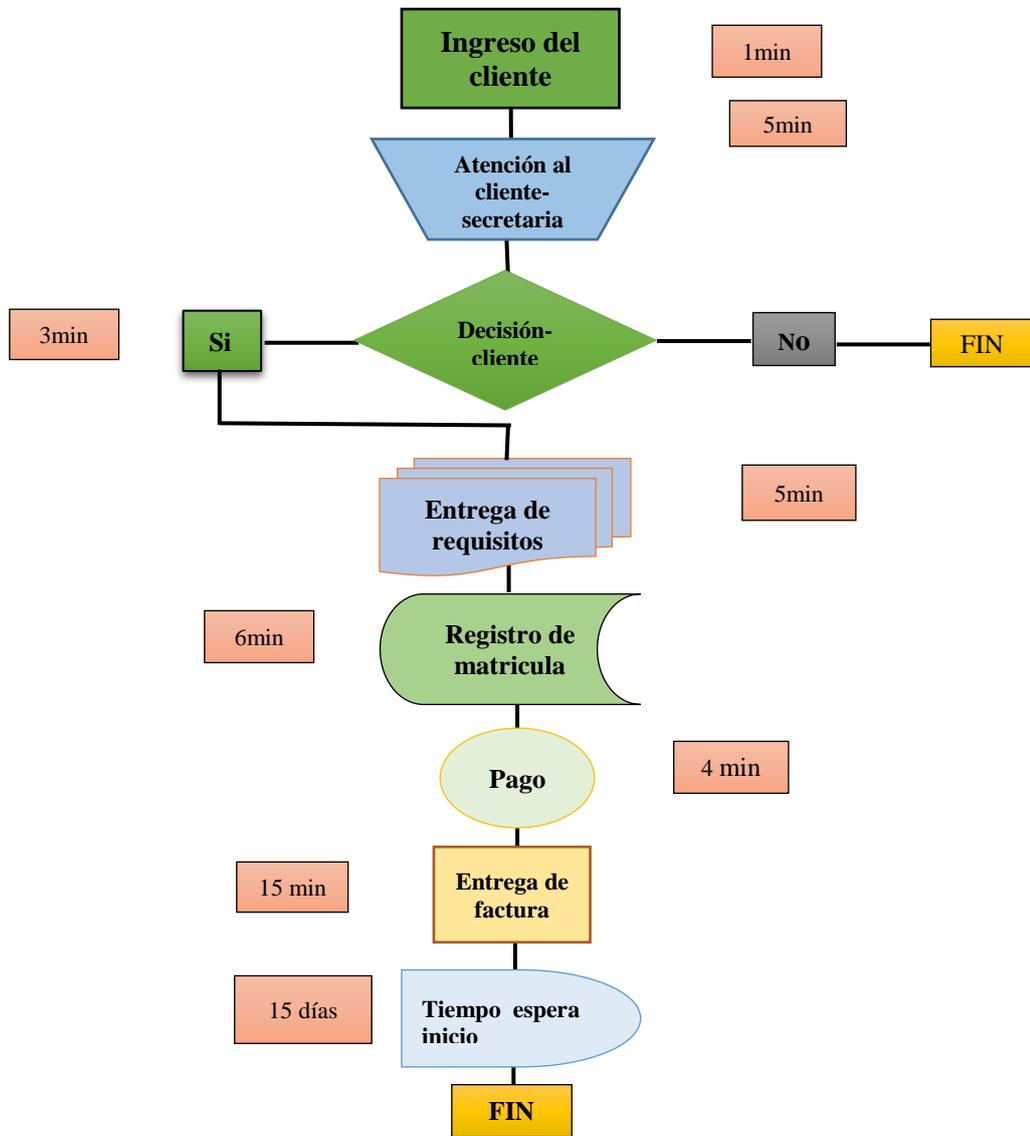
8. **Tiempo de espera para inicio de clases:** Una vez realizado todo el proceso anterior los clientes deben esperar el día de inicio de clases y asistir a su capacitación de acuerdo al horario escogido.

CUADRO Nº 14
REPRESENTACIÓN GRÁFICA PARA EL SISTEMA DE SERVICIOS

Nº	TIEMPO	DESCRIPCION DEL PROCESO	SIMBOLOGIA
1	1 Minuto	Ingreso del cliente	
2	5 Minutos	Atención al cliente por parte de la secretaria	
3	3 Minutos	Decisión por parte del cliente	
4	5 minutos	Entrega de requisitos:	
5	6 minutos	Registro de matrícula	
6	4 Minutos	Pago del servicio	
7	15 minutos	Entrega de factura y carnet	
8	15 días	Tiempo de espera para inicio de clases:	
5 Meses, 15 día y 39 minutos		TOTALES	

Elaborado por: La Autora

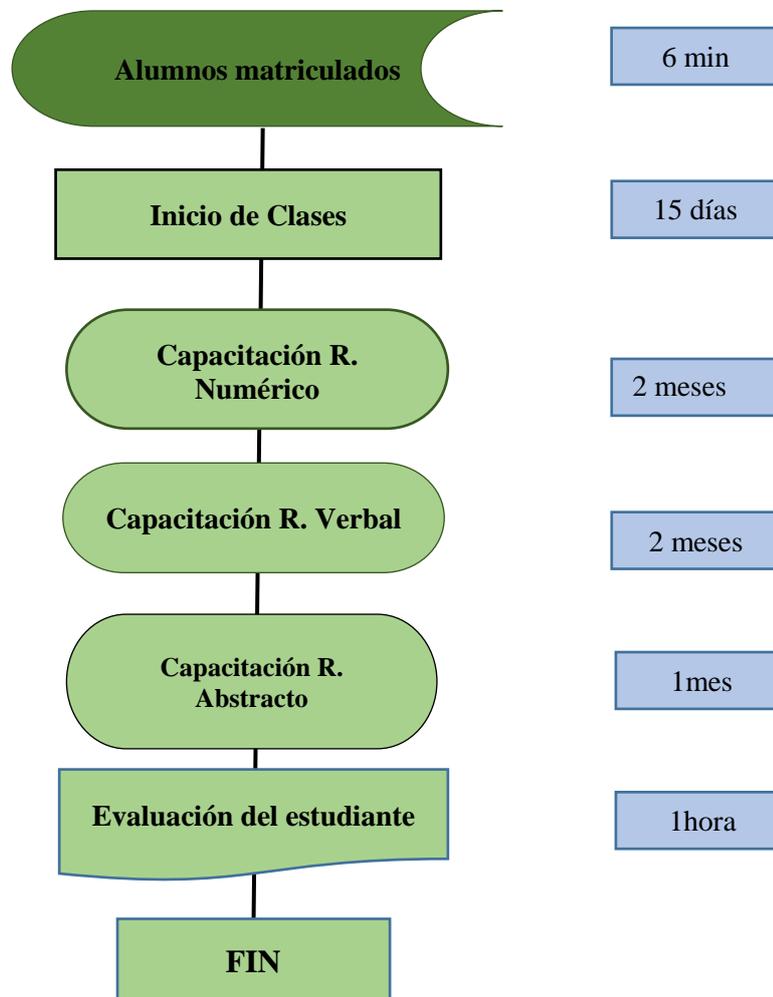
FIGURA Nº 27
FLUJOGRAMA DE PROCESOS PARA EL SERVICIO DE
CAPACITACIÓN



Tiempo estimado: 15 días y 34 minutos.

Elaborado por: La Autora

FIGURA N°28
FLUJOGRAMA DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN EL CURSO
DE CAPACITACIÓN



Tiempo estimado para brindar el servicio: 5 meses 15 días y 34 minutos.

Elaborado por: La Autora

Proceso de inscripción para nivelación

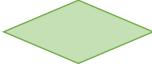
- 1. Ingreso del estudiante:** Los clientes son estudiantes comprendidos de 10 a 16 años de edad, jóvenes que ingresan a la empresa con la finalidad de obtener información sobre la nivelación en materias.
- 2. Atención al cliente por parte de la secretaria:** La secretaria saluda y da la bienvenida al cliente, luego da mayor información sobre las clases de nivelación que la empresa brinda, procede a indicar detalladamente las materias, tiempo, precio y horarios disponibles.
- 3. Decisión por parte del cliente:** Luego de haber recibido la información por parte de la secretaria el cliente decide si se inscribe para recibir la clase o clases, de lo contrario agradece y se retira.
- 4. Elección del cupo:** Una vez tomada la decisión de inscribirse procede a escoger el día, la hora y materia en que va a nivelarse.
- 5. Inscripción para la Nivelación:** Luego de haber elegido el cupo, la secretaria procesa a registrar los datos del estudiante.

- 6. Pago del servicio:** La cancelación del servicio el cliente lo hace en efectivo y al momento de registrarse.

- 7. Entrega de factura:** Una vez que el cliente realiza el pago respectivo, la secretaria procede a entregar una factura que es el respaldo para poder ingresar a nivelarse.

- 8. Tiempo de espera para inicio de clases:** Ya realizado todo el proceso anterior los clientes deben esperar el día y la hora según el cupo escogido para asistir a su nivelación.

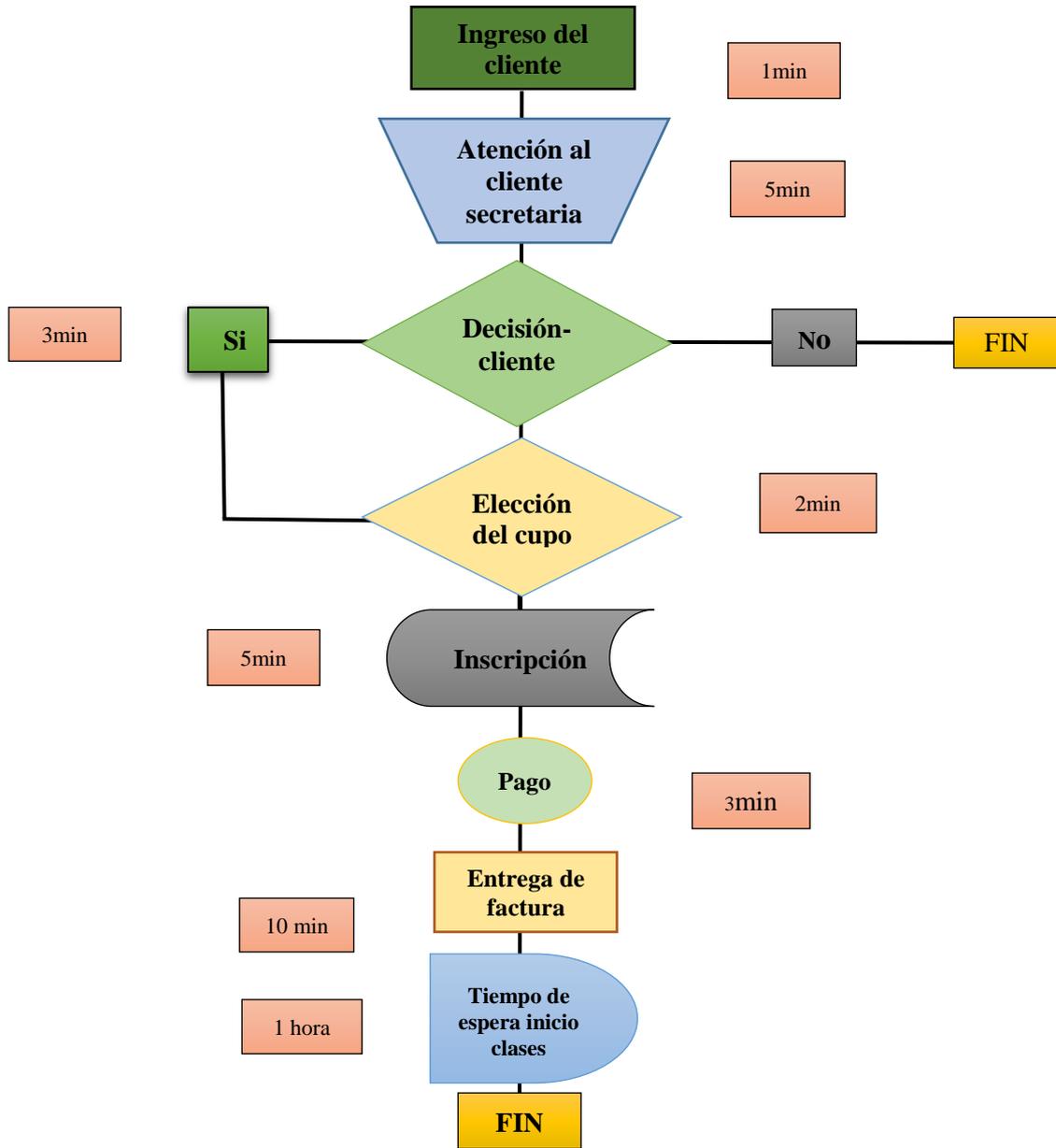
CUADRO Nº 15
FLUJOGRAMA DE PROCESOS DEL SERVICIO

Nº	TIEMPO	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	SIMBOLOGÍA
1	1 Minuto	Ingreso del estudiante	
2	5 Minutos	Atención al cliente por parte de la secretaria	
3	3 Minutos	Decisión por parte del cliente	
4	2 minutos	Elección del cupo	
5	5 minutos	Inscripción para la Nivelación	
6	3 Minutos	Pago del servicio	
7	10 minutos	Entrega de factura y carnet	
8	1 hora	Tiempo de espera para inicio de clases	
1 hora y 29 minutos		TOTALES	

Elaborado por: La Autora

FIGURA N° 29

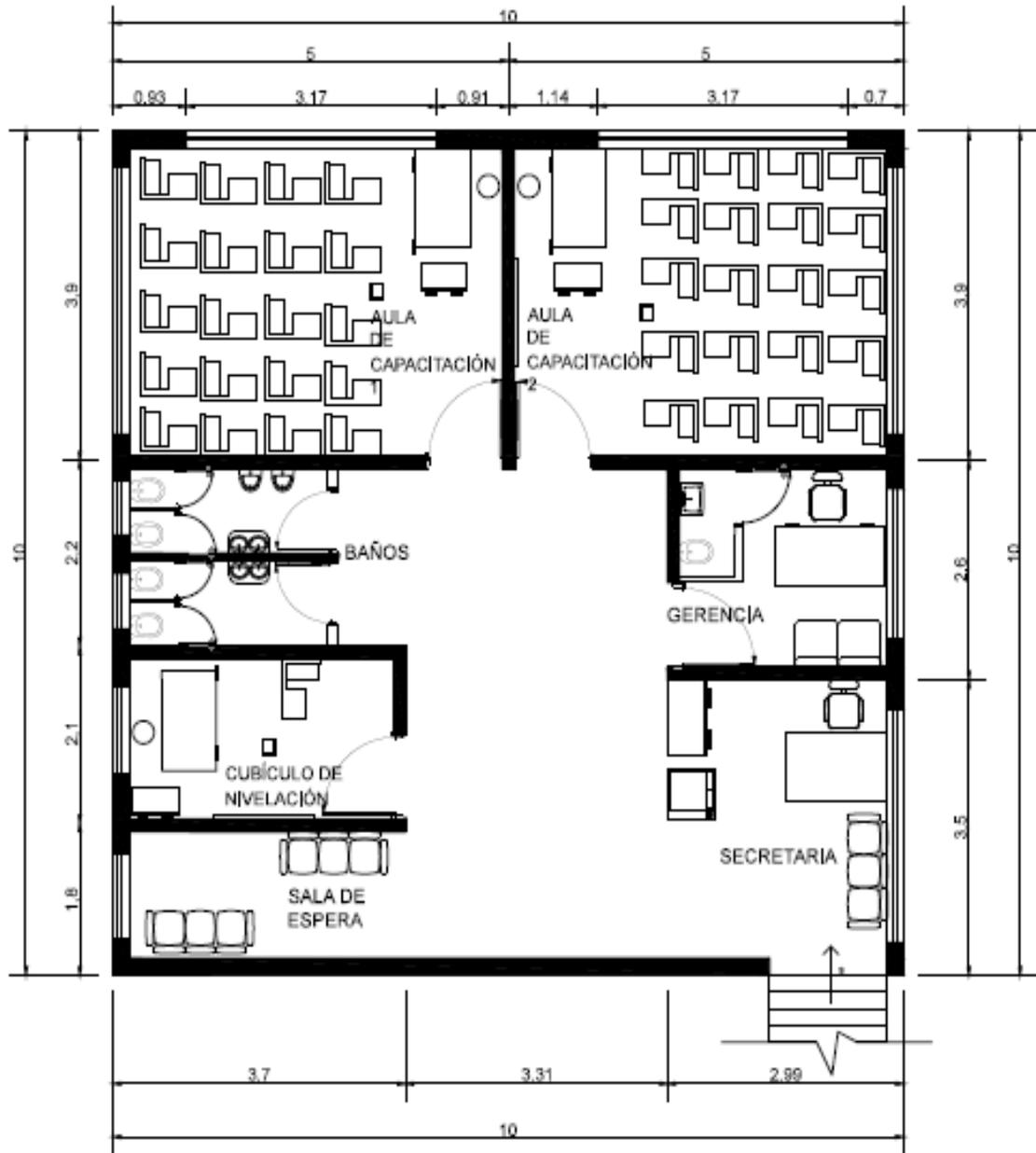
FLUJOGRAMA DE PROCESO SERVICIO DE NIVELACIÓN



Tiempo estimado: 1 hora y 29 minutos

Elaborado por: La Autora

FIGURA Nº 30
PLANO DE LA EMPRESA "CECANIZ" CIA. LTDA



DISTRIBUCION DE PLANTA

ESCALA: 1-----100 PABLO ANDRES CASTILLO OCHOA

Elaborado por: Arq. Pablo Andrés Castillo Ochoa

DISTRIBUCIÓN Y DISEÑO DE LAS INSTALACIONES

Para el diseño y las instalaciones de la empresa **“CECANIZ” CIA. LTDA.**

Hay que tener en cuenta la funcionalidad de cada una de las áreas para de esta manera poder lograr una buena distribución que proporcione y optimicé los recursos para este proyecto.

Para la ubicación de la empresa se toma en arriendo la segunda planta de una vivienda ubicada en el centro de la parroquia Zumba (Pasaje Benalcázar y Av. al colegio) Barrio los Geranios, estructurada de acuerdo al plano diseñado. Un área de 100 m², 10 metros de ancho x 10 metros de largo, su estructura interna es la siguiente.

- ✚ Una entrada ubicada en la fachada principal
- ✚ Una sala de espera para los clientes y profesores
- ✚ Una oficina para la secretaria
- ✚ Dos aulas para el curso de capacitación
- ✚ Un cubículo para brindar las clases personalizadas de nivelación
- ✚ Una oficina para Gerencia
- ✚ Dos baños uno de uso exclusivo para el personal de la empresa y otro para clientes.

MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LA EMPRESA “CECANIZ” CIA. LTDA.

Los equipos para el funcionamiento de la empresa, para las áreas de: gerencia, secretaria, 2 aulas para capacitación y un cubículo para nivelación, a continuación se detallan.

Equipo de Oficina

CUADRO N°16

Cantidad	Detalle	Diseño
	Gerencia y secretaria	
2	Teléfono	
1	Sumadora	
2	Calculadora casio FX LA PLUS	
1	Perforadora Rapesco Grouper	
2	Grapadora Rapesco Gra.	

Elaborado por: La Autora

Fuente: Ver Anexo 4.8

 **Equipo de computación**

CUADRO N°17

Cantidad	Detalle	Diseño
5	Computadora laptop Toshiba satellite C55,	
3	PROYECTOR EPSON S18+	
1	IMPRESORA TINTA CONTINUA EPSON L355, para en secretaria	

Elaborado por: La Autor

Fuente: Ver Anexo 4.1

 **Muebles y Enseres**

CUADRO N°18

Cantidad	Detalle	Diseño
41	Pupitres Unipersonales de 51 x 77cm	
5	Escritorio Metálico con corosil de 4 gavetas con llave	
3	Pizarra 2.40 x 1.20 cuadrada normal	
5	Sillas en corosil para oficina	
3	Archivadores de cuatro gavetas	
2	Papeleras de tres servicios	
2	Sillas para clientes, dos juegos de tres sillas para sala de espera	

Elaborado por: La Autora
Fuente: Ver Anexo 4.3

 **Accesorios de Emergencia**

CUADRO N°19

Cantidad	Detalle	Diseño
1	Extintor de 10 lb.	
1	Botiquín Completo	

Elaborado por: La Autora

Fuente: Ver Anexo 4.7 y 4.9

 **Materiales de limpieza**

CUADRO N°20

Detalle	Diseño
Escobas	
Trapeadores	
Recogedor de basura	
Desinfectantes	
Detergente floral x 5000 gramos	

Elaborado por: La Autora

Fuente: Ver Anexo 4.5



Uniformes

CUADRO N°21

Detalle	Diseño
Uniformes Administrativos	
Uniformes para gerente/a y secretaria/o	

Elaborado por: La Autora

Fuente: Consulta en modistería Pepita de Zumba

CUADRO N° 22

RECURSO HUMANO REQUERIDO PARA BRINDAR LOS SERVICIOS DE LA EMPRESA

N° PERSONAL	FUNCIONALIDAD
Un Gerente	Representante legal de la empresa
Una Contadora	Encargada de Coordinar las actividades relacionadas con la atención y servicio al cliente. Realiza la contabilidad de la empresa.
Dos docentes para capacitación	Encargados de dar clases los 5 meses que dura el curso de capacitación
Cuatro docentes para nivelación	Docentes especializados en matemáticas, química, física e inglés encargados de dar clases personalizadas a los estudiantes.
Un Conserje	Quien se encargara de la limpieza de la empresa.

Elaborado por: La Autora

ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

Dentro del estudio organizacional y legal se da a conocer los aspectos legales de gran importancia para el funcionamiento del centro de capacitación y nivelación Zumba **“CECANIZ” CIA.LTDA.**

OBJETIVOS

- ✚ Establecer la base legal a través de la legislación ecuatoriana para conocer que leyes regularán el centro de capacitación y nivelación Zumba.
- ✚ Realizar los organigramas estructural y funcional a través de las especificaciones técnicas, conocer cuál será la estructura organizacional de la empresa.
- ✚ Elaborar los manuales de función para estipular los cargos que debe desarrollar cada empleado dentro de su puesto de trabajo.
- ✚ Establecer la misión, visión y valores para el centro de capacitación y nivelación Zumba.

MARCO LEGAL

La constitución de la empresa **“CECANIZ” CIA. LTDA.** Se fundamenta en las siguientes leyes.

- ✚ Constitución del Ecuador 2008
- ✚ Ley de compañías del Ecuador
- ✚ Ley de Régimen Tributario

- ✚ Ley de Educación Nacional.
- ✚ Ley Orgánica de la Educación Superior
- ✚ Código de Trabajo

ORGANIZACIÓN JURIDICA

NOMBRE:

La empresa lleva por nombre Centro de Capacitación y Nivelación Zumba “**CECANIZ**” **CIA. LTDA.** y está ubicada en el centro de la parroquia Zumba en las calles Pasaje Benalcázar y Av. Al Colegio.

LOGOTIPO

El logotipo representa el nombre de la empresa, tiene como finalidad dar a conocer la creación de la misma en el cantón Chinchipe. Empresa que esta orientada a la preparación de los estudiantes ayudando a conseguir mayores y mejores oportunidades.



SLOGAN

El siguiente slogan va dirigido a los clientes de la empresa.

“Cuando enseñar es un arte, aprender es un placer”

BASE FILOSÓFICA DE LA EMPRESA

MISIÓN

Brindar servicios de calidad que permitan superar los conocimientos de los estudiantes, buscando contribuir al desarrollo académico personal de los jóvenes chinchipences.

VISIÓN

Ser una empresa líder y reconocida a nivel cantonal mediante la capacitación y nivelación de estudiantes, con una enseñanza moderna acuerdo a las exigencias de un mundo globalizado.

VALORES

La empresa se rige con los siguientes valores:

- ✚ **Cumplimiento.-** Cuando somos cumplidos, podemos trazarnos metas con la seguridad de hacerla realidad, porque sabemos que hasta no cumplir nuestro propósito, no descansaremos. El cumplimiento, nos hace fuertes para perseverar como equipo de trabajo, nos presiona a conquistar y nos motiva a continuar hasta lograr nuestros objetivos.

✚ **Responsabilidad.-** Es la forma de comprometerse con los clientes y actuar de manera correcta.

✚ **Honradez.-** La honradez u honestidad es una de las virtudes más importantes y valorables que se puede identificar en las personas que conforman el equipo de trabajo de la empresa.

✚ **Profesionalismo.-** Valor que reúne el respeto y la humildad para actuar, la empresa cuenta con personal profesional.

REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA COMPAÑÍA LIMITADA

El nombre.- En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaria General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaria General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías.

Solicitud de aprobación.- La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo.

Número mínimo y máximo de socios.- La compañía se constituirá con dos socios, cómo mínimo y con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o deberá disolverse. Cabe señalar que esta especie de compañías no puede subsistir con un solo socio.

Capital mínimo.- El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía de responsabilidad limitada, es de cuatrocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación y su saldo deberá cancelarse en un plazo no mayor a doce meses. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, el dinero y especies a la vez.

En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, el bien, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía, y dichos bienes serán evaluados por los socios o por los peritos.

COMPAÑÍA DE SOCIEDAD LIMITADA

La Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se contrae con un mínimo de dos personas, y pudiendo tener como máximo un número de

quince. En esta especie de compañías los socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo su razón social o nombre de la empresa acompañado siempre de una expresión peculiar para que no pueda confundirse con otra compañía.

Nombre de la Empresa: Centro de Capacitación y Nivelación Zumba
“CECANIZ” CIA.LTDA.

Razón Social: Compañía de Responsabilidad Limitada.

Domicilio: Zumba, Cantón Chinchipe.

Objeto social: Mejorar el desarrollo educativo de los jóvenes
estudiantes.

Duración: 5 años.

MANUAL DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

Objetivos de seguridad

Contribuir para que la seguridad e higiene laboral se incluya en la programación y ejecución de todos los trabajos que se realicen.

1. Vigilar que los procedimientos más adecuados se incrementen para el control de riesgos con el fin de mantener los bajos índices de accidentabilidad.
2. Controlar y verificar que se cumplan las medidas preventivas y correctivas para mejorar las condiciones de trabajo de los empleados.

3. Supervisar, coordinar, programar y evaluar las medidas tendientes a prevenir accidentes de trabajo con que puedan afectar a los empleados de las diferentes áreas de la empresa.

Políticas de Seguridad

El Centro de Capacitación y Nivelación Zumba “CECANIZ CIA. LTDA.” Reconociendo que su deber es precautelar la seguridad y fomentar el bienestar de los empleados proporcionando tranquilidad y seguridad en el trabajo, a través de políticas planificadas.

1. Entrenar y capacitar al personal nuevo.
2. proporcionar un adecuado ambiente de trabajo, para lograr optimizar los resultados productivos del personal, por medio de inspecciones planeadas que determinen las condiciones inseguras que pongan en peligro la vida del personal.
3. Promover la señalización de cada área de peligro y prever que sean visibles por los trabajadores o transiten en la empresa.
4. Informe de los bienes que estén deteriorados y deben ser cambiados cuyo uso pueda causar daño a las personas o pérdida económica de la empresa.

Métodos de promoción de la Seguridad

El centro de Capacitación y Nivelación Zumba “**CECANIZ CIA. LTAD.**”

Con la finalidad de cumplir sus objetivos utiliza una metodología eficaz que servirá para prevenir el índice de accidentabilidad.

1. Desarrollar sistemas para promover a los empleados a que se apliquen las prácticas de seguridad.
2. Capacitar a los empleados de las diferentes áreas de la empresa.
3. Prestar el servicio de una forma segura y responsable.

REGLAMENTO INTERNO DE LA EMPRESA “CECANIZ” CIA. LTDA.

ANTECEDENTES:

En cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 64 del Código de Trabajo vigente, y para los efectos previstos en el numeral 12 del artículo 42, letra e) del artículo 45 y artículo 172 del mismo cuerpo de leyes, y en general para la mejor observancia de las disposiciones sobre el trabajo, se establece el siguiente Reglamento Interno de Trabajo de “**CECANIZ**” **CIA. LTDA.**

CAPITULO I

GENERALIDADES

ARTÍCULO 1.- “**CECANIZ CIA. LTDA**”, tiene su domicilio principal en la parroquia Zumba, cantón Chinchipe y su actividad es la prestación de

servicios especializados de capacitación y nivelación estudiantil a jóvenes de 10 a 19 años de edad. Curso de capacitación para ingreso al sistema Universitario Ecuatoriano y nivelación en materias como física, química, matemáticas e inglés.

En el presente Reglamento Interno de Trabajo a la compañía “**CECANIZ CIA. LTDA.**”, se la podrá denominar simple e indistintamente como la “EMPRESA”; y, a los trabajadores, todo el personal de empleados al servicio de “**CECANIZ CIA. LTDA.**”, que desempeñen sus labores en cualquier departamento, sección y/o área de la empresa, se los podrá denominar simple e indistintamente como los “Trabajadores”, y de manera singular como el “Trabajador”.

ARTÍCULO 2.- Obligación: Es obligación de la compañía procurar por todos los medios, con la colaboración de sus trabajadores, la prosperidad de la misma y su permanencia como fuente de trabajo. Todo trabajador de la empresa está sujeto a la observación de este Reglamento y obligado a su cumplimiento, su violación determinará las sanciones establecidas en él y en la Ley. El desconocimiento de su contenido no es, por lo tanto, causa que se pueda invocar ni motivo que excuse su acatamiento por parte de ningún trabajador.

ARTÍCULO 3.- Autoridad y Políticas: Al Gerente General le corresponde ejercer los derechos que el Código de Trabajo concede a los patronos, toda vez que actúa como representante legítimo de la empresa. La empresa pondrá en conocimiento de los trabajadores las políticas internas

que regulan y controlan las actividades del negocio. El cumplimiento de las políticas internas de la empresa es obligatorio por parte de los trabajadores.

ARTÍCULO 4.- Determinación del trabajo: Las funciones que se asignen a un trabajador, serán de exclusivo criterio del Jefe Inmediato, para lo cual, se basará en la apreciación de la capacidad, conocimientos técnicos y a la experiencia que en cada caso demuestre el trabajador.

CAPÍTULO II

CONTRATOS DE TRABAJO

ARTÍCULO 5.- Clases de Contratos.- De acuerdo a las necesidades de la empresa, podrán celebrarse contratos individuales de trabajo, entre otros, de las siguientes clases:

- a) a Prueba;
- b) de plazo indefinido;
- c) Ocasionales o Temporales
- d) Tiempo parcial, y;
- e) Plazo fijo.

ARTÍCULO 6.- Requisitos de Ingreso: Los interesados en ingresar en calidad de trabajadores a la empresa, deberán cumplir con los siguientes requisitos y presentar la siguiente documentación:

- a) Ser una persona honesta y probada en el desempeño de sus actividades tanto en lo laboral como en lo personal.
- b) Ser mayor de edad, acreditado esto con la presentación de la respectiva cédula de ciudadanía en vigencia y certificado de votación.
- c) Certificado de antecedentes personales, (RECORD POLICIAL).
- d) Acreditar conocimientos suficientes dentro del tipo de labor que va a desempeñar, esto es con la presentación de títulos y diplomas obtenidos.
- e) Certificado otorgado por su último empleador de ser el caso.
- f) Someterse a las pruebas técnicas y psicológicas y entrevistas establecidas por la empresa.
- g) Dos fotografías tamaño carné.
- h) Si es extranjero deberá presentar la cédula de identidad o la documentación legal que lo autorice para trabajar legalmente en el país.
- i) Certificado de salud actualizado.
- j) Todos los demás documentos requeridos por el departamento de recursos humanos o quien haga sus funciones y según las políticas de la empresa o las leyes del país.

ARTÍCULO 7.- Documentos e información: El trabajador deberá informar con absoluta veracidad y exactitud sus datos de filiación, dirección domiciliaria, señas particulares, cargas familiares y sociales, lugares de trabajo anteriores, motivos y fechas de salida. Proporcionar información o documentación falsa, falsificada, o alterada, para ingresar a la compañía,

dará lugar a la terminación unilateral e inmediata del contrato, conforme a la Ley y al presente Reglamento Interno.

CAPITULO IV

6.2.1. REMUNERACIÓN

ARTICULO 20.- De las remuneraciones: Los sueldos o remuneraciones se fijarán en razón de la naturaleza del trabajo y de conformidad al conocimiento, experiencia, especialización y preparación profesional y/ técnica y en ningún caso será inferior al mínimo legal establecido en la ley.

La remuneración que percibe el trabajador es aquella que en cada caso particular, se estipula en el respectivo Contrato de Trabajo.

Las remuneraciones de los trabajadores serán pagadas en el lugar de trabajo o depositadas directamente en la cuenta corriente o de ahorro que éstos determinen o señalen., debiéndose dejar constancia de dicho pago en los recibos y roles de pago individuales, lo que servirá como prueba plena de la liquidación y pago de estas obligaciones.

De las remuneraciones se deducirán las sumas correspondientes a los aportes al IESS, beneficios de empresa y otros dispuestos por Ley.

Todo trabajador está obligado, al momento de recibir su liquidación de pago, comprobar la exactitud del mismo y confrontar la veracidad de los cálculos realizados por la empresa.

ARTÍCULO 21.- Descuento de Préstamos: La empresa no está obligada a conceder préstamos ni anticipos a sus trabajadores. Pero cuando lo hiciere, tales valores serán descontados de sus sueldos o remuneraciones, en cuotas o en la forma que previamente se acordare. En todo caso la empresa está prohibida de cobrar interés alguno por los préstamos concedidos al trabajador.

ARTÍCULO 22.- Descuentos en caso de liquidación de haberes: Cuando el Trabajador finalice su contrato de trabajo, por cualquier motivo, o cuando deba recibir el pago de alguna liquidación por cualquier otro concepto, se le liquidarán sus haberes y antes de recibir el valor correspondiente, se le descontará los valores que adeudare el Trabajador a la empresa, por concepto de préstamos, anticipos, créditos conferidos o cualquier otra obligación que la empresa tuviere a su favor, y en contra del trabajador.

CAPITULO V

DERECHOS Y BENEFICIOS

ARTÍCULO 23.- Vacaciones: Todo trabajador tendrá derecho de gozar anualmente de un período ininterrumpido de quince días de vacaciones, incluidos los días no laborables. Los trabajadores que hubieren prestado sus servicios por más de cinco años en la empresa, tendrán derecho a gozar adicionalmente de un día de vacaciones por cada uno de los años excedentes, de acuerdo al artículo 69 del Código de Trabajo.-

ARTÍCULO 25.- Programación de vacaciones: El período anual de vacaciones en la empresa comprenderá desde el 01 de enero hasta el 31 de diciembre de cada año.

Durante el mes de diciembre, la empresa elaborará el plan anual de vacaciones de todo el personal para el año siguiente. Esta gestión es responsabilidad del Gerente Administrativo-Financiero y de Recursos Humanos o de la Gerencia Técnica. Se pondrá en conocimiento de los trabajadores, el cuadro o plan anual de vacaciones, mediante publicación interna de la empresa y por cualquier medio.

Si el trabajador deja de pertenecer a la empresa por cualquier causa, se le pagará la parte proporcional de los días de vacaciones a que tenga derecho, siempre que cumpla con los requisitos legales.

Los trabajadores deberán firmar los comprobantes de liquidación de vacaciones en tres ejemplares: uno para el trabajador y los demás para el empleador.

ARTÍCULO 25.- Vacaciones diferidas: Por caso de fuerza mayor, la empresa podrá no conceder vacaciones por el lapso de un año, para acumularlas a las del siguiente, amparándose en lo establecido en el artículo 74 y siguientes del Código del Trabajo.-

CAPITULO VI

DE LOS TRABAJADORES

ARTÍCULO 26.- Obligaciones de los trabajadores: Son obligaciones de los trabajadores de la empresa sean estables o a prueba, a más de las determinadas en el artículo 45 y demás disposiciones del Código del Trabajo o cualquier otra disposición legal, las siguientes:

1. Cumplir con las disposiciones del Código del Trabajo y leer cuidadosamente el presente Reglamento Interno de Trabajo y dar fiel cumplimiento a todas y cada una de las disposiciones que en él se detallan.

No es de esperarse que cada empleado tenga un amplio conocimiento de las leyes que afecten a sus responsabilidades, sin embargo, es necesario que cada empleado tenga conocimiento laboral de las actividades permitidas dentro de su trabajo.

2. Si existe alguna duda sobre la legalidad de cualquier acción, el empleado debe buscar la guía de su superior inmediato.

3. Observar siempre buena conducta respetando las normas de moral y disciplina.

4. Ejecutar su trabajo en los términos del contrato y bajo la dirección del jefe inmediato, a cuya autoridad está sometido en todo lo concerniente al trabajo.

5. Suministrar a su jefe inmediato y/o inmediato superior cuando lo solicite, informaciones completas de aquello que se relaciona con su trabajo.
6. Avisar a su jefe inmediato, con la debida anticipación, cuando no va a poder concurrir al trabajo, para que pueda ser reemplazado temporalmente y evitar así alteración en las actividades de la empresa.
7. Permanecer durante la jornada de trabajo en el lugar donde está autorizado.
8. Colaborar para mantener limpio y ordenado el lugar de trabajo. Cuidar los equipos y utilizar en forma racional y austera los recursos que le entrega la empresa para realizar su trabajo, sin destinarlos para actividades distintas o de carácter personal.
9. Fomentar la armonía, respeto y guardar discreción con los compañeros de trabajo y superiores, en las relaciones personales y la ejecución de sus labores.
10. Guardar absoluta reserva acerca de los detalles del giro del negocio que desarrolla la empresa, por lo que, deberá mantener estricta confidencialidad del caso en los asuntos técnicos, contables, fórmulas, estrategias de comercialización o de cualquier otra naturaleza, que tuvieren conocimiento, en razón de la labor que desempeñan. El incumplimiento de lo aquí dispuesto constituye Falta Grave y por tanto,

sancionado con la separación inmediata del responsable, previo el trámite de Visto Bueno.

11. Comunicar al Gerente Administrativo-Financiero y de Recursos Humanos, los cambios de domicilio tan pronto como se efectúen; así mismo deben comunicar todos sus asuntos personales que puedan afectar su desempeño en el trabajo, guardando la empresa la reserva del caso sobre dicha información.

12. Cuidar de su propia seguridad y la de sus compañeros de trabajo, debiendo cumplir exactamente las normas de seguridad de la empresa y Leyes conexas.

13. Prestar toda colaboración posible en caso de siniestros o de riesgo inminente que afecten o amenacen a las personas o cosas de la empresa.

14. Hacer uso debido de los uniformes proporcionados gratuitamente por la empresa para mayor comodidad de sus empleados.

15. Contribuir al prestigio y buen nombre de la institución dentro y fuera de ella.

16. Utilizar las herramientas y/o equipos de trabajo asignados por la Empresa de manera adecuada, responsable y estrictamente para el desarrollo de las tareas asignadas por la empresa.

17. Devolver a la empresa los excedentes de insumos que no hayan sido consumidos, así como los demás implementos que se les entregare para el desarrollo de su trabajo.

18. Atender a los usuarios y visitantes de la empresa con el trato más cortés, esmerado y amable.

19. Cumplir con las obligaciones que no están especificadas en este Reglamento y que forman parte de su descripción de trabajo.

CAPITULO VII

PROHIBICIONES A LOS TRABAJADORES

ARTÍCULO 27.- A más de lo establecido en el artículo 46 y demás disposiciones del Código del Trabajo y otras normas legales, la empresa prohíbe terminantemente a los trabajadores, lo siguiente:

1. Negarse a trabajar en las labores, funciones u horarios a que estuvieren destinados.
2. Ingerir, introducir o conservar bebidas alcohólicas, sustancia alucinógenas, psicotrópicas o narcóticas durante las jornadas de trabajo y horas laborables.
3. Presentarse a sus labores en estado de embriaguez y/o bajo el efecto de sustancias narcóticas o psicotrópicas.

4. Participar en actividades, políticas o religiosas dentro de las dependencias de la empresa.
5. Escribir leyendas ofensivas a la dignidad de la empresa o de sus funcionarios o de cualquiera de los trabajadores de la misma.
6. Realizar o ejecutar en el interior de los lugares de trabajo, cualquier clase de juegos de suerte, cadenas de dinero, préstamos, ventas, o de otra naturaleza mercantil.
7. Hacer colectas en los lugares de trabajo salvo que hubiere permiso previo de la Gerencia General.
8. Cometer actos reñidos contra normas éticas o participar en riñas dentro de los predios de la empresa.
9. Ofender de palabra u obra a los representantes de la empresa, clientes o terceros que se encontraren en sus oficinas o instalaciones. En caso de que un trabajador faltare de palabra u obra a cualquier persona que se encontrare en las oficinas o instalaciones de la empresa, la compañía podrá solicitar el correspondiente Visto Bueno ante el Inspector Provincial del Trabajo.
10. Hacer afirmaciones falsas sobre la empresa, sus funcionarios o sus actividades.
11. Ofender, hostilizar, coaccionar o agredir a los compañeros de trabajo, superiores, clientes, dentro de la empresa. Faltar el respeto al personal

del sexo opuesto o realizar insinuaciones que indujeran a pensar en acoso sexual, o abuso de poder, en cualquiera de sus formas.

12. Revelar secretos o hacer divulgaciones que ocasionen o puedan ocasionar perjuicio a la empresa, lo que se considerará como falta grave.

13. Ausentarse de sus departamentos sin permiso del jefe del mismo. Formar grupos, interrumpiendo labores de los demás. Ocuparse de asuntos extraños a su labor.

14. Poner en peligro su propia seguridad, la de sus compañeros de trabajo, de sus superiores, clientes, instalaciones, áreas de trabajo, o en general los bienes de la empresa. Llevar pasajeros no autorizados en los vehículos de la empresa.

15. Tratar directamente con los trabajadores y clientes de la empresa, asuntos de la misma o de la labor que desempeña, sin estar autorizado para ello.

16. Introducir y portar armas de cualquier clase dentro de los predios de la empresa, con excepción de los miembros de guardianía y de aquellos implementos de trabajo debidamente autorizados.

17. Salir del lugar de trabajo, durante la jornada de trabajo, sin permiso del jefe del área.

18. Utilizar sin el permiso correspondiente, vehículos de la empresa. Manejar vehículos de la empresa sin estar debidamente autorizado o

permitir su conducción a terceros, violando disposiciones de la política de seguridad de vehículos de la empresa.

19. Llevar a casa documentos confidenciales de la empresa, por cualquier medio físico, magnético o electrónico sin autorización expresa del Gerente General o Gerente Técnico.

20. Negarse a recibir notificaciones o comunicaciones escritas o firmar la recepción conforme en las copias o duplicado de las mismas. Ante la negativa, se hará la entrega ante la presencia de al menos otro trabajador quien suscribirá el duplicado o copia de la comunicación de que se trate, en calidad de testigo o dicha comunicación le será enviada por e-mail, una impresión de este documento se archivará en la carpeta y/o file del trabajador.

21. Utilizar, transmitir, divulgar ya sea para sí o para terceros, vía electrónica o por cualquier otro medio, información de la empresa, toda la cual es considerada confidencial y secreta, sin autorización expresa del Gerente General, aunque sea para trabajar en su domicilio, lo cual es considerado falta grave.

22. De manera expresa está totalmente prohibido al personal de campo (CIIE) y al que se traslada al campo, entablar relación directa de carácter personal o sentimental, con las personas que habitan y viven en las distintas comunidades, en los que se ejecuta proyectos, ya que esto podría poner en riesgo el buen nombre de la empresa.

23. Utilizar la red telefónica o las computadoras de la empresa para asuntos o trabajos particulares o personales.
24. Presentarse en forma antihigiénica o estrafalaria a cumplir sus labores.
25. Presentarse a trabajar con un atraso superior a 15 minutos del horario fijado por la compañía.
26. Utilizar inadecuadamente los uniformes provistos por la compañía.
27. Manejar inadecuadamente los fondos asignados por concepto de caja chica o presentar faltantes en los fondos.
28. Ningún empleado debe desarrollar empleos o actividades fuera de la Compañía que interfieran con el buen desempeño de sus labores como empleado.
29. Ningún empleado debe tener intereses financieros en empresas que estén haciendo o busquen hacer negocios con **“CECANIZ” CIA. LTDA.** O que sea una competidora de **“CECANIZ” CIA. LTDA.**
30. Ningún empleado deberá usar su puesto en la Compañía para obtener ganancias personales como es el solicitar o aceptar oportunidades de negocios para beneficio personal, que de alguna manera podrían afectar el beneficio de la Compañía.

31. En general, realizar cualquier acto u omisión que directa o indirectamente influya desfavorablemente en la buena ejecución de sus propias labores y en la de sus compañeros, o que demuestre falta de disciplina o de respeto a sus superiores.

ARTÍCULO 28.- Las contravenciones a las prohibiciones contenidas en el artículo anterior constituirán faltas graves, que la empresa sancionará en la forma prevista en los artículos siguientes del presente Reglamento.

CAPÍTULO VIII

DE LAS OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES DEL EMPLEADOR

ARTICULO 29.- Obligaciones del empleador.- Son obligaciones del empleador

1.- Pagar las cantidades que correspondan al trabajador, en los términos del contrato y de acuerdo con las disposiciones del Código de Trabajo vigente;

2.- Instalar las fábricas, talleres, oficinas y demás lugares de trabajo, sujetándose a las medidas de prevención, seguridad e higiene del trabajo y demás disposiciones legales y reglamentarias, tomando en consideración, además, las normas que precautelan el adecuado desplazamiento de las personas con discapacidad.

3.- Indemnizar a los trabajadores por los accidentes que sufrieren en el trabajo y por las enfermedades profesionales, con la salvedad prevista en el artículo 38 del Código de Trabajo vigente.

4.- Establecer comedores para los trabajadores cuando éstos laboren en un número de cincuenta o más en la fábrica o empresa, y los locales de trabajo estuvieren situados a más de dos kilómetros de la población más cercana.

5.- Llevar un registro de trabajadores en el que conste el nombre, edad, procedencia, estado civil, clase de trabajo, remuneraciones, fecha de ingreso y de salida; el mismo que se lo actualizará con los cambios que se produzca.

6.- Proporcionar oportunamente a los trabajadores los útiles, instrumentos y materiales necesarios para la ejecución del trabajo, en condiciones adecuadas para que éste sea realizado;

7.- Conceder a los trabajadores el tiempo necesario para el ejercicio del sufragio en las elecciones populares establecidas por la ley, siempre que dicho tiempo no exceda de cuatro horas, así como el necesario para ser atendidos por los facultativos de la Dirección del Seguro General de Salud Individual y Familiar del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, o para satisfacer requerimientos o notificaciones judiciales. Tales permisos se concederán sin reducción de las remuneraciones.

8.- Sujetarse al reglamento interno legalmente aprobado;

9.- Tratar a los trabajadores con la debida consideración, no infiriéndolos maltratos de palabra o de obra;

10.- Conferir gratuitamente al trabajador, cuantas veces lo solicite, certificados relativos a su trabajo.

Cuando el trabajador se separe definitivamente, el empleador estará obligado a conferirle un certificado que acredite:

a) El tiempo de servicio; y,

b) La clase o clases de trabajo.

11.- Atender las reclamaciones de los trabajadores;

12.- Proporcionar lugar seguro para guardar los instrumentos y útiles de trabajo pertenecientes al trabajador, sin que le sea lícito retener esos útiles e instrumentos a título de indemnización, garantía o cualquier otro motivo;

13.-Facilitar la inspección y vigilancia que las autoridades practiquen en los locales de trabajo, para cerciorarse del cumplimiento de las disposiciones de este Código y darles los informes que para ese efecto sean indispensables.

Los empleadores podrán exigir que presenten credenciales;

14.- Pagar al trabajador la remuneración correspondiente al tiempo perdido cuando se vea imposibilitado de trabajar por culpa del empleador;

CAPITULO IX

SANCIONES Y MULTAS

ARTÍCULO 30.- Infracciones al Reglamento Interno: Toda infracción a las estipulaciones y a las disposiciones de este Reglamento Interno serán sancionados con:

- a) Amonestación por falta leve, se realizará por escrito, y se consignará una copia al file personal del trabajador;
- b) Multas económicas hasta por el 10% de la remuneración diaria del trabajador infractor, dependiendo de la gravedad de la falta.
- c) Solicitud de visto bueno por falta grave.

ARTÍCULO 31.- Son Faltas Leves: Se consideran faltas leves las que sin causar pérdida económica a la empresa y/o daño en su imagen empresarial, afecten directamente el normal desarrollo de la misma, a más de las contempladas en el Código del trabajo y el presente estatuto.

Los siguientes numerales del artículo 29, Capítulo VII son considerados como faltas leves: 6, 7, 20.

La comisión de más de tres faltas leves consecutivas en un mes de labor, se tomará como falta grave y por tanto sujeta a las sanciones dispuestas para tal caso. Se establece que la falta leve prescribe después de treinta días de cometida.

ARTÍCULO 32.- Son Faltas Graves: Se considerará falta grave a aquella que perjudique los intereses económicos de la empresa, su desarrollo comercial y las relaciones internas dentro de las buenas costumbres y respeto, a más de las contempladas en el Código del Trabajo y el presente estatuto.

La comisión por más de tres veces de una Falta Leve en un mismo mes de labores y todas las que han sido consideradas como Faltas Graves en este mismo documento, serán consideradas como actos de indisciplina y desobediencia grave, conforme lo dispone el numeral segundo del artículo 172 del Código de Trabajo, y que la empresa sancionará según lo dispuesto en la Ley. Los siguientes numerales del artículo 29, Capítulo VII son considerados faltas graves: 1, 2, 3, 4, 5, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31. Además de otros que se especifiquen en el presente Reglamento Interno.

CAPITULO X

TERMINACIÓN DEL CONTRATO DE TRABAJO

ARTÍCULO 37.- Causales de la terminación: Serán causas justificadas, por las que la empresa puede poner término al contrato de trabajo, además de las señaladas en el presente Reglamento Interno, las siguientes:

1. La conclusión del trabajo o servicio que dieron origen al contrato.

2. Las Faltas Graves establecidas en el presente Reglamento, como por ejemplo, injurias o conducta inmoral grave debidamente comprobada.

3. La no concurrencia del trabajador a sus labores durante tres días en un mismo mes de labores; así mismo, la falta injustificada o sin aviso previo al trabajo de parte del trabajador que tuviere a su cargo una actividad o máquina, cuyo abandono o paralización signifique una perturbación al proceso

Las faltas a que se refiere este artículo deberán ser legalmente comprobadas y en estos casos, la terminación del contrato de trabajo, se realizará vía Visto Bueno ante el Inspector Provincial de Trabajo.

CAPITULO XI

DISPOSICIONES FINALES

ARTÍCULO 38.- Notificación directa: Ningún trabajador podrá considerarse despedido, sino cuando hubiere sido notificado directamente y por escrito por la Gerencia General.

ARTÍCULO 39.- Entrega de inventario: Al momento de ser notificado con su separación y antes de recibir su liquidación de conformidad con el Código del Trabajo, el trabajador deberá entregar a su Jefe inmediato, por inventario, todo el material, equipos, herramientas que hubiere recibido y que hubieren estado bajo su responsabilidad o que estén a su cargo.

ARTÍCULO 40.- Todo trabajador tiene derecho a que se les escuche sus quejas y reclamos. Si la solución dada por su jefe inmediato no cubre sus aspiraciones, tendrá que pasar al estudio, análisis y resolución del Gerente General quien dará el veredicto final.

ARTÍCULO 41.- La empresa se reserva el derecho de aumentar, cambiar o suprimir alguna o varias de las cláusulas que componen el presente Reglamento Interno de Trabajo y hacer aprobar los cambios a la Gerencia General.

ARTÍCULO 42.- Vigencia: El presente Reglamento Interno entrará en vigencia desde la fecha de su aprobación por parte de la Dirección Regional del Trabajo de Quito y será exhibido en un lugar visible de la empresa, sin perjuicio de entregarle un ejemplar del mismo a cada trabajador.

PASOS PARA QUE LA EMPRESA “CECANIZ” CIA.LTDA. EMPIECE A OPERAR

Requisitos para sacar el RUC.

1. Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil y en la Superintendencia.
2. Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil y en la Superintendencia de Compañías.

3. Identificación del Representante Legal Cédula de Identidad Certificado de Votación.

4. Documentos otorgados por la Superintendencia de Compañías Hojas de Datos generales de la Cía. Hoja de Socios o Accionistas Certificado de cumplimiento de obligaciones y existencia Legal.

5. Verificación de los establecimientos donde se realizará la actividad económica Cuando los documentos se encuentran a nombre de la empresa o representante legal, socios o accionistas.

Planilla del servicio eléctrico Planilla de consumo telefónico Planilla de consumo de agua Cuando los documentos no se encuentran a nombre de la empresa o representante legal, socios o accionistas. Contrato de arrendamiento y Carta de cesión gratuita del inmueble.

Municipio de Zumba

- ✚ Solicitud presentada al alcalde en hoja valorada.
- ✚ Formulario N^a 2 (llenar solicitud con la dirección exacta del negocio)
- ✚ Formulario de permiso de funcionamiento.
- ✚ Copia de cedula de identidad.
- ✚ Pago de patente municipal, activos totales y bomberos.
- ✚ Copia de los planos.
- ✚ Copia de cedula del profesional que elaboró los planos.

Dirección de higiene y abasto permiso de funcionamiento Anual

- ✚ Certificado de viabilidad de uso de suelo (Toda actividad nueva, cambio de propietario y/o domicilio)

- ✚ Solicitud de Jefe de Control y Regulación Urbano.
- ✚ Copia de la Cédula de Ciudadanía del solicitante y/o Representante Legal.
- ✚ Copia de Pago del Predio Urbano del Local /Casa/ Edificio actualizado.
- ✚ Certificado de factibilidad (Toda actividad nueva, excepto tienda; y cuando y cuando la autoridad sanitaria lo requiera). Una vez obtenido el certificado de viabilidad de uso de suelo este trámite se lo realiza directamente en la Jefatura de Regulación y Control Urbano.

Patente Municipal

Es el permiso municipal obligatorio para el ejercicio, a continuación los requisitos para sacar la patente municipal.

- ✚ Certificado de viabilidad de uso de suelo.
- ✚ Certificado de factibilidad.
- ✚ Formulario para pago de Patente Municipal.
- ✚ Copia de cedula de ciudadanía de Solicitante y Representante legal.
- ✚ Copia del RUC/RISE del solicitante y/o Representante Legal.
- ✚ Entregar la Documentación en el Área de Control Sanitario de la Dirección de Higiene.

- ✚ Pago Patente Municipal en las ventanillas de Recaudación Municipal.
- ✚ Solicitud para la realización del trámite con número de cedula y firma del solicitante. (Especie valorada comprada en la tesorería municipal)

Requisitos cuerpo de bomberos

- ✚ Solicitud del permiso del municipio.
- ✚ Copia de factura de la compra de extintor
- ✚ Inspección por el departamento de instalaciones y de seguridad contra incendios.
- ✚ El propietario de la empresa deberá cumplir los requisitos dados por el inspector para que le sea otorgado el permiso de funcionamiento.

MINUTA CONSTITUTIVA DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Centro de Capacitación y Nivelación Zumba **“CECANIZ” CIA. LTDA.**

Señor Notario:

Sírvase insertar una constitución de compañía limitada, al tener las clausulas siguientes:

Entre los señores BLANCA CECILIA GUEVARA VILLACIS de 31 años de edad, ecuatoriano domiciliado en el Cantón Loja, de estado civil casada,

profesión Financiera con cedula N° 1104057713, MARTHA LUCIA ALBERCA PEÑA de 26 años de edad, ecuatoriano, domiciliado en el Cantón Chinchipe de estado civil casada, profesión Economista, JIMMY ANIBAL GUEVARA VILLACIS, de 35 años de edad, ecuatoriano , domiciliado en el Cantón Chinchipe, de estado civil soltero, de profesión Comerciante, convienen en constituir una sociedad de responsabilidad limitada que se registrará conforma a lo establecido por la ley de compañías para este tipo de sociedades y las cláusulas y condiciones que se establecen a continuación:

PRIMERA: En la fecha que se menciona al pie de este contrato queda constituida la Sociedad de Responsabilidad Limitada formada entre los suscritos y girará bajo la denominación de Centro de Capacitación y Nivelación Zumba “**CECANIZ**” **CIA.LTDA.** La sociedad establece su domicilio social y legal en la calle Pasaje Venalcazar y la calle Av. al Colegio, de la localidad de Zumba, pudiendo establecer sucursales, agencias, locales de ventas, depósitos o corresponsalías en el país o en el exterior.

SEGUNDA: La sociedad tendrá una duración de 5 años, a partir de la fecha de su inscripción en el Registro Público de Comercio, Este actuara con toda amplitud en los negocios sociales, pudiendo realizar cualquier acto o contrato para la adquisición de bienes muebles o inmuebles y la tecnología para brindar los servicios. Este plazo podrá prorrogarse con el acuerdo en Asamblea en todos los socios de la Sociedad.

TERCERA: El objeto social de la compañía es dedicarse a las actividades de servicios de capacitación y nivelación estudiantil, para la constitución el objeto social de la compañía podrá actuar por si misma o por interpuesta persona natural o jurídica permitido por la ley.

CUARTA: El capital social se fija en la suma de veinte mil doscientos ochenta con cero ocho centavos de dólares (\$ 20280,08) que se divide en cuotas de seis mil setecientos sesenta con cero tres centavos de dólar (\$6760,03); de seis mil setecientos sesenta con cero tres centavos de dólar (\$6760,03); de seis mil setecientos sesenta con cero tres centavos de dólar (\$6760,03);

Se conviene que el capital se podrá incrementar cuando el giro comercial así lo requiera, mediante cuotas suplementarias. La Asamblea de socios con el voto favorable de más de la mitad del capital aprobará las condiciones de monto y plazos para su integración, guardando la misma proporción de cuotas que cada socio sea titular al momento de la decisión.

QUINTA: El capital suscrito es integrado por todos los socios en efectivo, el 50 %, siendo el restante 50% a integrar dentro del plazo de 3 meses a la fecha de la firma del presente contrato.

SEXTA: En caso de que los socios no integran las cuotas sociales suscritas por ellos, en el plazo convenido, la sociedad procederá a requerirle el cumplimiento de su obligación mediante el envío de un telegrama colacionado donde se lo intimará por un plazo no mayor de 10

días al cumplimiento de la misma. En caso de así no hacerlo dentro del plazo concedido la sociedad podrá optar entre iniciar la acción judicial para lograr su integración o rescindir la suscripción realizada, pudiendo los socios restantes, que así lo deseen y lo manifiesten en la asamblea, suscribir las cuotas e integrarlas totalmente. En caso de existir más de un socio que desee suscribir acciones, las mismas serán suscritas en proporción a las que cada uno ya es titular. El saldo integrado por el socio moroso quedará en poder de la sociedad en concepto de compensación por daños y perjuicios.

SEPTIMA: Las cuotas sociales no pueden ser cedidas a terceros extraños a la sociedad con 1ª autorización del voto favorable de las tres cuartas partes del capital social, sin contar para el caso la proporción del capital a transmitir. El socio que desee transferir sus cuotas sociales deberá comunicarlo, por escrito a los demás socios quienes se expedirán dentro de los quince días de notificados. En caso de no expedirse dentro del plazo mencionado se considera que ha sido obtenida la autorización pudiendo transferirse las cuotas sociales. Para el caso de no lograrse la autorización por oposición de los socios, el socio cedente podrá concurrir al Juez de la jurisdicción mencionada en la cláusula que consta en la Ley de Compañías a fin de realizar la información sumaria mencionada en el apartado tercero del artículo 152 de la ley de compañías. Para el caso que la oposición resulte infundada los demás socios podrán optar en un plazo no mayor de diez días, comunicándolo por escrito, su deseo de adquirir las cuotas a ceder. A los efectos de fijar el valor de las cuotas se

confeccionará un balance general a la fecha del retiro, a las que se agregará un porcentual del 10% en concepto de valor llave. Este es el único precio válido y considerable para realizar la cesión. En caso de que sea más de uno los socios que deseen adquirir las cuotas a ceder las mismas se prorratearán entre los socios en proporción a las cuotas de las que son propietarios. Es motivo de justa oposición el cambio del régimen de mayorías.

OCTAVA: Las cuotas sociales pueden ser libremente transferidas entre los socios o sus herederos, siempre que no alteren el régimen de mayorías. En caso de fallecimiento de uno de los socios, la sociedad podrá optar por incorporar a los herederos si así éstos lo solicitaran debiendo unificar la representación ante la sociedad, o bien proceder a efectuar la cesión de cuotas, según el régimen establecido en el artículo anterior. Si no se produce la incorporación, la sociedad pagará a los herederos que así lo justifiquen, o al administrador de la sucesión, el importe correspondiente al valor de las cuotas determinado por el procedimiento señalado en el artículo precedente.

NOVENA: Para el caso de que la cesión de cuotas varíe el régimen de mayorías la sociedad podrá adquirir las cuotas mediante el uso de las utilidades o por la reducción de su capital, lo que deberá realizarse a los veinte días de considerarse la oposición de la cesión. El procedimiento para la fijación de su valor será el mismo que el mencionado en la cláusula Séptima.

DECIMA: La administración, la representación y el uso de la firma social estarán a cargo por los socios gerentes que sean electos en la asamblea de asociados. Se elegirán un socio que actuara como gerente de la misma, la duración en el cargo será de 2 años y podrán ser reelectos en los mismos. Este actuara con toda amplitud en los negocios sociales, pudiendo realizar cualquier acto o contrato para la adquisición de bienes muebles o inmuebles y la tecnología para brindar los servicios y las operaciones mencionadas en la cláusula Tercera del presente contrato. A fin de administrar la sociedad se eligen como socios gerentes para cubrir el primer período y realizar los trámites de inscripción de la sociedad la señora BLANCA CECILIA GUEVARA VILLACIS.

DECIMA PRIMERA: El gerente podrá ser destituido de su cargo, cuando así lo establezca la Asamblea de Socios en el momento que lo crean necesario, con la aprobación de la mayoría simple del capital presente en la asamblea.

DECIMA SEGUNDA: El cargo de gerente será remunerado; la remuneración será fijada por la Asamblea de Asociados.

DECIMA TERCERA: En caso de fallecimiento, incapacidad o algún otro motivo que produzcan una imposibilidad absoluta o relativa para continuar ejerciendo el cargo de gerente, el mismo será reemplazado por el síndico suplente, quien deberá llamar a Asamblea para cubrir el cargo vacante en un plazo máximo de diez días; pudiendo durante este período realizar conjuntamente con el otro gerente los actos que por su urgencia no

podieran esperar, debiendo rendir cuenta de los mismos ante la Asamblea de Socios que designe el nuevo gerente.

DECIMO CUARTA: El órgano supremo de la sociedad es la Asamblea de Socios que se reunirá en Asambleas Ordinarias y Extraordinarias.

DECIMO QUINTA: La Asamblea General Ordinaria se reunirá dentro de los 2 meses de concluido el ejercicio financiero, que para tal fin termina el día viernes 28 del mes de octubre de cada año. En ella se tratará la discusión, modificación y/o aprobación del Balance General, el Inventario, el proyecto de distribución de utilidades, el Estado de Resultados, la Memoria y el Informe del Síndico. Asimismo en la Asamblea General Ordinaria se procederá a la elección de los gerentes si correspondiere, y a la fijación de la remuneración de éstos y del síndico.

DECIMO SEXTA: Las Asambleas Generales Extraordinarias se reunirán cada vez que lo considere conveniente alguno de los gerentes o a pedido por escrito del síndico, o a pedido por escrito de los socios que representen el 10 % del capital social o más. En ellas se podrá tratar todos los asuntos que conciernen a la marcha de la actividad societaria, pero solamente podrán tratarse los mencionados en el orden del día de la convocatoria a Asamblea. Se debe reunir la Asamblea General Ordinaria para tratar cualquier cesión de cuotas partes del capital social que se realicen o la transferencia de éstas a los herederos del socio fallecido.

DECIMO SEPTIMA: La Asamblea se convocará mediante citación remitido al domicilio del socio, con 2 días de anticipación a la fecha de la

convocatoria. En la citación se hará constar el lugar, día y hora de la Asamblea, tipo de que se trata y el orden del día a debatir.

DECIMO OCTAVA: Las Asambleas quedarán válidamente reunidas para sesionar en primera convocatoria cuando a la hora mencionada se encuentren presentes la cantidad de socios que representen el 51% del capital social. Pudiendo sesionar válidamente en segunda convocatoria media hora después de la hora señalada para el inicio de la Asamblea sea cual fuere el número de socios presentes y el porcentual que estos representen, siempre que no haya sido posible sesionar en primera Convocatoria.

DECIMO NOVENA: Las deliberaciones y las resoluciones de la Asamblea serán transcritas al Libro de Actas, rubricado por la autoridad competente, en el que se dejará constancia asimismo de los socios presentes y del porcentual del capital que éstos representan. Las actas serán firmadas por los gerentes, el síndico y dos socios presentes que se designarán en la Asamblea, pudiendo ser éste el único tema a tratar en la Asamblea y que no sea expresamente mencionado en el orden del día, conjuntamente con la resolución de remoción o aceptación de la renuncia del socio gerente.

VIGESIMA: La presidencia de la Asamblea será realizada por cualquiera de los socios gerentes que se hallen presentes o que se elija para ello, los gerentes y el síndico no tienen voto pero sí voz en las cuestiones relativas a su gestión. En caso de empate se deberá volver a votar entre las dos ponencias más votadas, luego de realizarse nuevas deliberaciones.

VIGESIMO PRIMERA: Cada cuota social tiene derecho a un voto, no pudiendo votarse en representación.

VIGESIMO SEGUNDA: Las decisiones de la Asamblea serán tomadas por la mayoría del capital social presente. Con excepción de las que este contrato o la ley exijan un mayor porcentual.

Art. 117.- Salvo disposición en contrario de la Ley o del contrato, las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de los socios presentes. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

Art. 116.- La junta general, formada por los socios legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía. La junta general no podrá considerarse válidamente constituida para deliberar, en primera convocatoria, si los concurrentes a ella no representan más de la mitad del capital social. La junta general se reunirá, en segunda convocatoria, con el número de socios presentes, debiendo expresarse así en la referida convocatoria.

VIGESIMO TERCERA: Presentar a la Asamblea ordinaria un informe escrito y fundado sobre la situación económica y financiera de la sociedad, dictaminado sobre la memoria, inventario, balance y estado de resultados; Suministrar a los accionistas que representen no menos del dos por ciento del capital, en cualquier momento que éstos se lo requieran, información sobre las materias que son de su competencia; Convocar a asamblea extraordinaria, cuando lo juzgue necesario y a asamblea ordinaria o especiales, cuando Hacer incluir en el orden del día

de la Asamblea, Vigilar que los órganos sociales den debido cumplimiento a la ley, estatuto, reglamento y decisiones. Fiscalizar la liquidación de la sociedad. Investigar las denuncias que le formulen por escrito accionistas que representen no menos del 2% del capital, mencionarlas en el informe social a la asamblea y expresar acerca de ellas las consideraciones y proposiciones que correspondan.

VIGESIMO CUARTA: Las pérdidas serán soportadas en igual proporción que la de distribución de las ganancias.

VIGESIMO QUINTA: Cumplido el plazo de duración de la sociedad, sin que se acuerde su prórroga o cuando la totalidad de los socios manifieste su decisión de liquidar la sociedad, se procederá a liquidar la misma. A tal fin se encuentran autorizados para la misma los socios gerentes a cargo de la representación y administración de la sociedad quienes procederán a liquidarla. Una vez pagadas las deudas sociales y las retribuciones a los gerentes y al síndico, se procederá a distribuir el saldo a los socios en proporción al capital integrado, previa confesión del balance respectivo.

En prueba de conformidad, a los 20 días del mes de Julio del 2015, en la ciudad de Zumba, se firman. 2 ejemplares de un mismo tenor, y a un solo efecto.

REQUISITOS PARA SACAR PERMISO DE FUNCIONAMIENTO PRIMERA VEZ

-  Fotocopia Legible de la Cédula de Ciudadanía.
-  Fotocopia legible del RUC/RISE.
-  Fotocopia legible de la Patente Municipal.

- ✚ Permiso de Funcionamiento del Ministerio de Salud (ARCSA)
Copia Certificada.
- ✚ Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos Copia
Certificada.
- ✚ Permiso de Funcionamiento de la comisaria de Higiene Copia
Certificada.
- ✚ Certificación del Municipio de la ubicación y distancia del local a
centros educativos, hospitales, iglesias, etc. (Licoreras, Bar,
discotecas, Nigth club, Karaokes, Galleras, etc.)
- ✚ Adjuntando Croquis de ubicación Fotografías del Local.
- ✚ Solicitud en papel simple dirigido al intendente (original y copia)
- ✚ Informe de la inspección realizada del Local por parte de la
comisaría de policía.
- ✚ Pago de \$20 dólares.

REQUISITOS PARA RENOVAR EL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO CADA AÑO

- ✚ Solicitud en papel valorado dirigida al Sr. Comisario, valor \$0.50
- ✚ Copia de la cedula y certificado de votación.
- ✚ Copia de escrituras o contratos de arrendamiento.
- ✚ Certificado de no adeudar al municipio, valor \$0.50
- ✚ Carpeta de color verde.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL DE LA EMPRESA

La estructura empresarial de la empresa “**CECANIZ**” **CIA.LTDA.** Estará regulada por la Ley de Educación Nacional y conformada por las siguientes secciones que forman parte de la empresa.

NIVELES JERARQUICOS

El siguiente proyecto tiene los siguientes niveles.

Nivel Legislativo –Directivo

Está conformado por la Junta General de Accionistas siendo el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, estando conformada por los dueños de la empresa. Es el órgano máximo de dirección de la empresa integrado por los socios legalmente constituidos. Para su actuación está representado por la presidencia.

Nivel Ejecutivo

Este nivel está conformado por la Gerencia-Administrador, el cual será nombrado por nivel Legislativo-directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa.

Nivel Asesor

Representado por el Asesor Jurídico o abogado de la empresa normalmente constituye el órgano colegiado llamado a orientar las

decisiones que se merecen un tratamiento especial como es el caso por ejemplo de las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes.

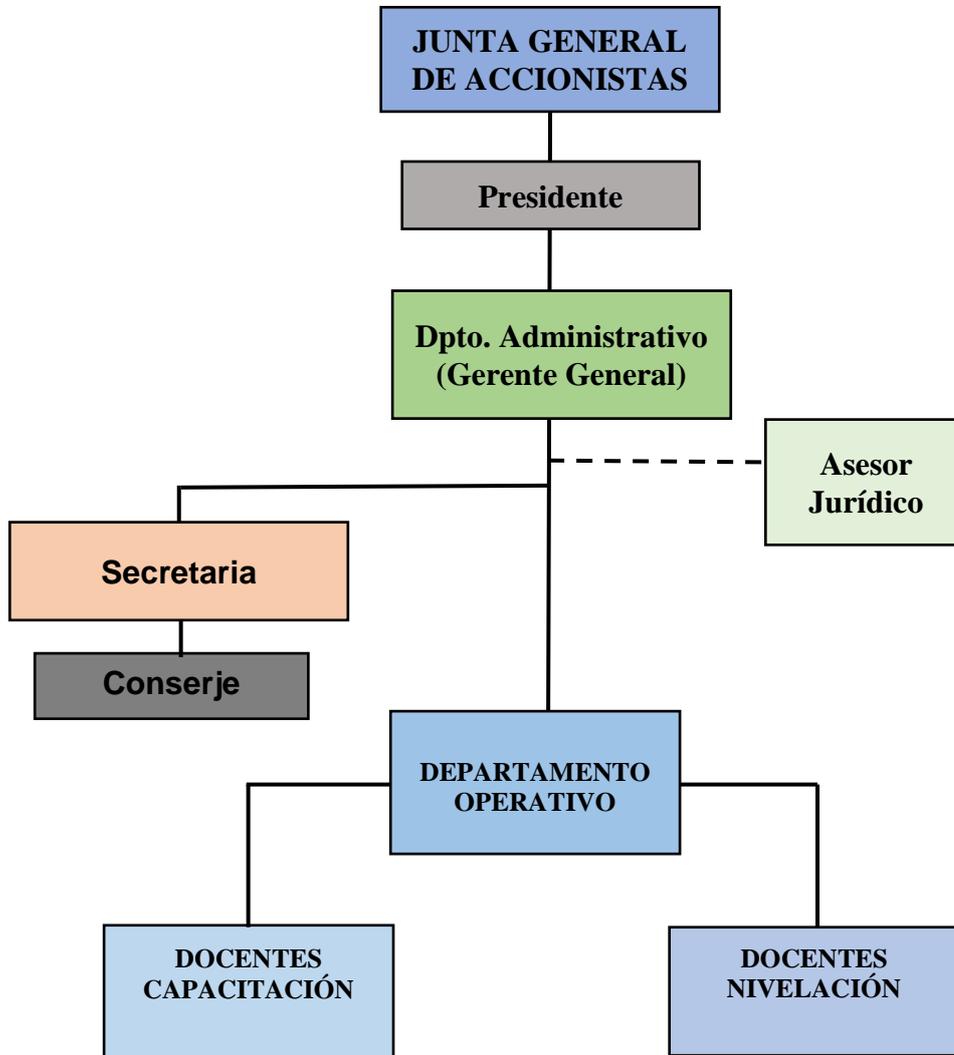
Nivel de Apoyo

El nivel de apoyo está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa, como gerencia, contabilidad y conserjería.

Nivel operativo

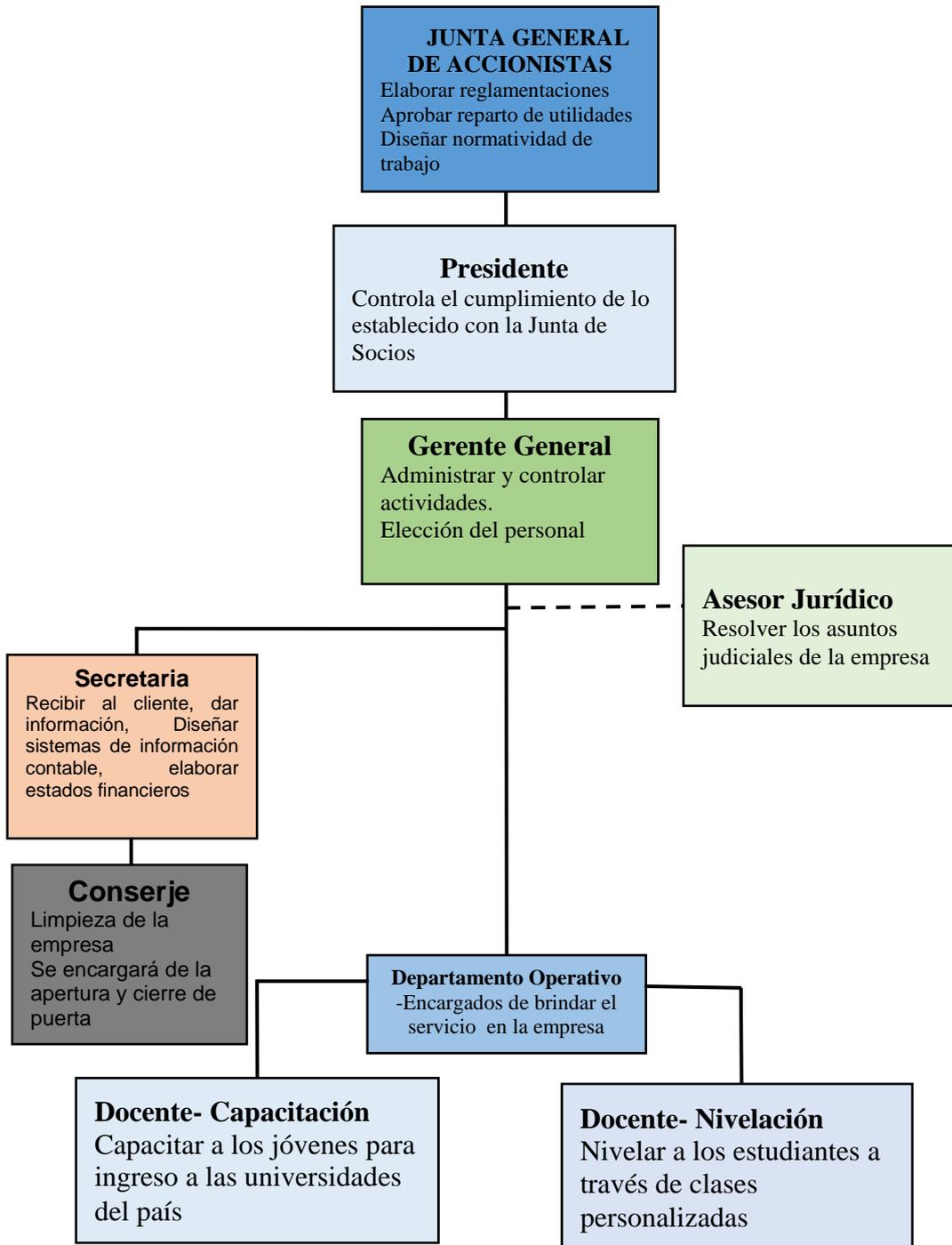
Está conformado por todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con la prestación del servicio, en este caso los docentes de capacitación y nivelación.

FIGURA Nº 31
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL EMPRESA “CECANIZ” CIA. LTDA



Elaborado por: La Autora

FIGURA Nº 32
ORGANIGRAMA FUNCIONAL EMPRESA “CECANIZ” CIA. LTDA



Elaborado por: La Autora

MANUAL DE FUNCIONES

1.- IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO	Código:
001	
Puesto: Gerente General	
Depende de: Junta General de Accionistas	
Área, Departamento o Sección: Gerencia	
2.- DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN	
Descripción genérica:	
<ul style="list-style-type: none"> Administra y controla las actividades de la empresa. Elección del personal calificado y dirección del mismo. Entrevistarse con el personal seguidamente. Resolver problemas de comunicación en la empresa.	
3.- REQUISITOS PARA EL PUESTO	
Descripción general	
<ul style="list-style-type: none"> Experiencia de un año. Edad de 25 a 55 años. Título de Banca y Finanzas, Economista, Ing. Comercial, Administración de Empresas, etc.	
4.- PERFIL DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> Buena Presencia. Disponibilidad de tiempo completo. Alto nivel de iniciativa y poder de decisión. Capacidad de trabajo en equipo Don de mando	

1.IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO	Código:002
Puesto: Secretaria	
Depende de: Gerencia	
Área, departamento o sección: Gerencia	
2.DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN	
Descripción genérica	
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Recibir al cliente y brindarle la información necesaria 	
Descripción General	
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Realiza y contesta llamadas telefónicas ✚ Mantener la base de datos actualizada; nombre de la empresa, persona contacto, teléfono, dirección, fax, correos electrónicos .etc. ✚ Atención al público en general. ✚ Colaborar con los miembros del Consejo Directivo. ✚ Elaborar estados financieros, e informes para fines contables, financieros y organizacionales. ✚ Realizar la contabilidad de la empresa. 	
3.REQUISITOS PARA EL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Edad de 24 a 40 años de edad ✚ Título en Contabilidad ✚ Experiencia mínima un año ✚ Sexo Indistinto. 	
4.PERFIL DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Responsable ✚ Buena presencia ✚ Trabajo en equipo ✚ Disponibilidad de tiempo 	

1.- IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO	Código:
003	
Puesto: Abogado	
Depende: Gerente	
Área, Departamento o Sección : Jurídica	
5. DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN	
Descripción Genérico	
<ul style="list-style-type: none">  Realiza todas las operaciones de la empresa.  Hacer cumplir las obligaciones y derecho de la empresa. 	
6. REQUISITOS PARA EL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none">  Título de abogado  Experiencia mínima de un año  Edad de 25 a 50 años 	
7.PERFIL DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none">  Buena presencia  Responsable  Trabajo en Equipo 	

1. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO	Código:004
Puesto: Conserje	
Depende de: Gerencia	
Área, Dependencia o Sección: Gerencia	
2. DESCRICIÓN DE LA POSICIÓN	
Descripción Genérica	
<ul style="list-style-type: none">  Aseo de la empresa 	
Descripción General:	
<ul style="list-style-type: none">  Limpieza de la empresa  Encargado de abrir y cerrar la empresa  Mandados 	
3. REQUISITOS PARA EL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none">  Ser mayor de edad 	
4.PERFIL DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none">  Responsable  Disponibilidad de tiempo 	

1. IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO	Código: 005
Puesto: Docente – Capacitación	
Depende de: Gerencia	
Área, Dependencia o Sección: Gerencia	
2. DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN	
Descripción Genérica	
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Impartir clases a los alumnos 	
Descripción General:	
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Capacitar a los alumnos, y prepararlos para rendir las pruebas del SENESCYT. 	
3. REQUISITOS PARA EL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Tener título de tercer nivel ✚ Experiencia mínima tres años ✚ Manejo de las nuevas tecnologías 	
4. PERFIL DEL PUESTO	
<ul style="list-style-type: none"> ✚ Responsable ✚ Mantener un elevado compromiso con la institución ✚ Aptitudes para enseñar ✚ Ser creativo como profesional, como docente, como experto 	

IDENTIFICACION DEL PUESTO		Código: 006
Puesto:	Docente- Nivelación	
Depende de:	Gerencia	
Área, Dependencia o Sección:	Gerencia	
6.	DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN	
	Descripción Genérica	
	<ul style="list-style-type: none">  Nivelar a los alumnos con clases personalizadas 	
	Descripción General:	
	<ul style="list-style-type: none">  Nivelar a los alumnos, en temáticas que tengan dificultades 	
	REQUISITOS PARA EL PUESTO	
	<ul style="list-style-type: none">  Tener título de tercer nivel  Experiencia mínima un año 	
8.	PERFIL DEL PUESTO	
	<ul style="list-style-type: none">  Responsable  Compromiso con la institución  Aptitudes para enseñar 	

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es la cuarta etapa en la elaboración de un proyecto y sirve para determinar la viabilidad del mismo, es aquí donde se analiza la capacidad de la empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo. Su principal finalidad es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario obtenida en los estudios anteriores, calculando la proyección de inversión inicial, financiamiento, costos, gastos, estados financieros indicadores financieros para determinar la factibilidad del mismo.

OBJETIVOS

- ✚ Determinar inversiones y financiamiento de la empresa mediante la clasificación de los activos fijos, diferidos, circulantes y a través de las opciones de financiamiento que existan en el mercado.

- ✚ Identificar los ingresos del proyecto por medio del análisis de costos para determinar costos unitarios del servicio.

- ✚ Elaboración de los estados financieros a través de ingresos, costos y gastos para determinar la rentabilidad y liquidez de la empresa.

- ✚ Determinar la factibilidad económica del proyecto por medio del análisis de las herramientas de evaluación como: valor actual neto, tasa interna de retorno, relación beneficio - costo, periodo de

recuperación capital, análisis de sensibilidad, para medir la rentabilidad del proyecto

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

INVERSIONES

Para llevar a cabo la creación de la empresa “**CECANIZ, CIA, LTDA**” se ha clasificado las inversiones fijas, diferidas y circulantes, estimadas de acuerdo al tamaño del proyecto.

ACTIVOS FIJOS

Considerados como los bienes propiedad de la empresa como: maquinaria, equipos, mobiliario y otros.

Muebles y enseres: Es toda la mobiliaria que ayuda a la operatividad de la empresa dentro de los mismos se encuentran: escritorios, sillas de oficina, sillas de espera, pupitres, archivadores, con un valor total de \$ 5.457,24 (Ver Anexo N° 2.1)

Equipo de computación: Comprende todos los equipos informáticos que se usan para la prestación de los servicios ofrecidos a los clientes, siendo computadoras, proyectores e impresoras, con un valor total de \$6.441,34. (Ver Anexo N°2.2)

Equipos de oficina: dentro de este parámetro se encuentran herramientas útiles para la operatividad de la empresa como son teléfonos y sumadoras, con un valor total de \$272,24. (Ver Anexo N° 2.3)

ACTIVOS DIFERIDOS

Los activos diferidos son inversiones realizadas para que la empresa pueda empezar a funcionar, incluyen: permiso de funcionamiento y gastos de constitución; valor que es amortizado y recuperado durante el trayecto de la vida útil del proyecto, este rubro tiene un valor total de \$3.384,00. (Ver Anexo N° 2.14)

ACTIVOS CIRULANTES

Mano de obra directa: La mano de obra directa está considerada por los costos que incurre la empresa para brindar en capacitación y las clases de nivelación, con un valor mensual de \$ 4.725,26 (Ver Anexo N° 2.15)

Gastos de Administración.- Rubro comprendido por los sueldos y salarios que se pagan a empleados de la empresa; gerente general, contador/a, docentes y conserje, suministros de oficina, suministros de limpieza, carga fabril, entre otros. Con un valor total de \$ 34.198,90 (Ver Anexo N°2.18)

Gastos de Venta.- Esta comprendido por los costos destinados para la publicidad de la empresa con la finalidad de dar a conocer los servicios

que ofrece la institución, con un valor total de \$2.626,85 (Ver Anexo N° 2.20)

Imprevistos.- Para el siguiente cálculo se considera el 3% del total de las inversiones circulantes, valor mensual que es de \$ 137,63 (Ver anexo N° 2.21).

**CUADRO N°23
VALOR TOTAL DE LAS INVERSIONES**

DENOMINACIÓN	VALOR TOTAL MENSUAL
Resumen de Activos Fijos	12.170,82
Resumen Activos diferidos	3384,00
Valor de Inversiones Circulantes	4725,26
TOTAL	20.280,08

Fuente: Ver Anexos N° 2.13, 2.14 y 2.15

Elaborado por: La Autora

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

Una vez realizado el estudio de la inversión se determina un valor de \$20.280,08 para que la empresa empiece a funcionar, valor que es aportado por los tres socios de la empresa, con un valor \$6.760,03 dólares cada socio.

**CUADRO N°24
FINANCIAMIENTO**

Financiamiento	Número de socios	Aporte de cada socio	Valor total	Porcentaje aportación
Fuente interna	3	\$ 6.760,03	\$ 20.280,08	100%
TOTAL			\$ 20.280,08	

Elaborado por: La Autora

ESTRUCTURA DE COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

La estructura de costos e ingresos es fundamental en la implementación de una empresa ya que permite conocer cuánto va a costar brindar los servicios y que ingresos se percibirá por la venta de los mismos.

PRESUPUESTO DE COSTOS

El presupuesto de costos está conformado por todos los gastos que la empresa debe enfrentar durante la prestación de los servicios, dentro de los cuales incluye: gastos del servicio, gastos administrativos, gastos de comercialización y otros gastos; A continuación se presenta la tabla de presupuesto de costos de una manera más explicada para los 5 años de vida útil del proyecto.

**CUADRO N°25
PRESUPUESTO DE COSTOS TOTALES**

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSS DEL SERVICIO					
Sueldo Mano Operativa	19484,72	21041,35	21813,56	22614,12	23444,06
Depreciación Muebles y Enseres	491,15	509,18	527,86	547,24	567,32
Depreciación Equipos de Computación	2147,11	2225,91	2307,60	2392,29	2480,09
Depreciación equipos de oficina	43,56	45,16	46,81	48,53	50,31
Reparación y Mantenimiento	1460,50	1514,10	1569,67	1627,27	1686,99
Agua Potable	216,00	219,24	222,53	225,87	229,25
Energía Eléctrica	432,00	438,48	445,06	451,73	458,51
Internet	420,00	426,30	432,69	439,18	445,77
Imprevistos	906,31	939,57	974,05	1009,80	1046,86
SUBTOTAL	25601,35	27359,28	28339,84	29356,04	30409,17
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos mano de obra Administrativa	20913,05	21680,56	22476,24	23301,12	24156,27
Suministros de Oficina	132,16	137,01	801,55	830,96	861,46
Arriendos	2400,00	2488,08	2579,39	2674,06	2772,19
Gastos Generales	278,03	288,23	298,81	309,78	321,15
Teléfono	300,00	304,50	315,68	320,41	325,22
Amortización de Activos Diferidos	676,8	701,64	727,39	754,08	781,76
Impuestos y Contribuciones anuales	37,00	38,36	39,77	41,23	42,74
Imprevistos	742,11	769,35	797,58	826,85	857,20
SUBTOTAL	25479,15	26407,73	28036,40	29058,49	30117,98
COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN					
Publicidad y Promociones	2626,85	2723,26	2823,20	2926,81	3034,22
Imprevistos	78,81	81,70	84,70	87,80	91,03
SUBTOTAL	2705,66	2804,95	2907,89	3014,61	3125,25
TOTAL COSTOS DEL SERVICIO	53786,16	56571,96	59284,14	61429,14	63652,40

Elaborado por: La Autora

Nota: El incremento de los costos se ha considerado el 3,67% anual (tasa de inflación año 2015) y 1,50% para servicios básicos, Ver Anexo N°5.7

PRESUPUESTO DE COSTOS PARA EL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

Está definido por los gastos que enfrenta la empresa para brindar el servicio y por los ingresos recibidos en la venta del mismo en toda la vida útil del proyecto; se ha considerado estimar el 85% del total de los costos

que enfrentará la empresa, en base a la cantidad de clientes y al tiempo que estos permanecerán en la empresa diariamente.

CUADRO N°26
PRESUPUESTO DE COSTOS EN EL SERVICIO DE CAPACITACIÓN
85%

COSTOS DEL SERVICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Mano Operativa	16562,02	17885,14	18541,53	19222,00	19927,45
Depreciación Muebles y Enseres	417,48	432,80	448,68	465,15	482,22
Depreciación Equipos de Computación	1825,05	1892,03	1961,46	2033,45	2108,08
Depreciación equipos de oficina	37,02	38,38	39,79	41,25	0,00
Reparación y Mantenimiento	1241,42	1286,98	1334,22	1383,18	1433,94
Agua Potable	183,60	186,35	189,15	191,99	194,87
Energía Eléctrica	367,20	372,71	445,91	383,97	194,87
Internet	357,00	362,36	367,79	373,31	378,91
Imprevistos	770,36	798,63	827,94	858,33	889,83
SUBTOTAL	21657,28	23255,39	24088,87	24952,63	25847,80
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos mano de obra Administrativa	17776,09	18428,48	19104,80	19805,95	20532,83
Suministros de Oficina	112,34	116,46	681,32	706,32	732,24
Arriendos	2040,00	2114,87	2192,48	2272,95	2356,36
Gastos Generales	236,33	245,00	253,99	263,31	272,98
Teléfono	255,00	258,83	268,32	272,35	276,43
Amortización de Activos Diferidos	575,28	596,39	618,28	640,97	664,49
Impuestos y Contribuciones anuales	31,45	32,60	33,80	35,04	36,33
Imprevistos	630,79	653,94	677,94	702,83	728,62
SUBTOTAL	2299,81	23255,39	23830,94	24699,71	25600,28
COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN					
Publicidad y Promociones	2232,82	2314,77	2399,72	2487,79	2579,09
Imprevistos	66,98	69,44	71,99	74,63	77,37
SUBTOTAL	2299,81	2384,21	2471,71	2562,42	2656,46
TOTAL	45718,24	48086,17	50391,52	52214,77	54104,54

Elaborado por: La Autora

Fuente: Cuadro N° 25 Presupuesto de Costos

PRESUPUESTO DE COSTOS PARA EL SERVICIO DE NIVELACIÓN

El presupuesto de costos para el servicio de nivelación se ha considerado el 15% del presupuesto total en base a que en este servicio los clientes son un número mínimo y ocupan un espacio pequeño de la empresa, en relación con los clientes de capacitación.

CUADRO N°27

PRESUPUESTO DE COSTOS EN EL SERVICIO DE NIVELACIÓN 15%

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DEL SERVICIO					
Sueldo Mano Operativa	2922,71	3156,20	3272,03	3392,12	3516,61
Depreciación Muebles y Enseres	73,67	76,38	79,18	82,09	85,10
Depreciación Equipos de Computación	322,07	333,89	346,14	358,84	372,01
Depreciación equipos de oficina	6,53	6,77	7,02	7,28	7,55
Reparación y Mantenimiento	219,07	227,11	235,45	244,09	253,05
Agua Potable	32,40	32,89	33,38	33,88	34,39
Energía Eléctrica	64,80	65,77	66,76	67,76	68,78
Internet	63,00	63,95	64,90	65,88	66,87
Imprevistos	135,95	140,94	146,11	151,47	156,86
SUBTOTAL	3840,20	4103,89	4250,98	4403,41	4561,38
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos mano de obra Administrativa	3136,96	3252,08	3371,44	3495,17	3623,44
Suministros de Oficina	19,82	20,55	20,23	124,64	129,22
Arriendos	360,00	373,21	386,91	401,11	415,83
Gastos Generales	41,70	43,24	44,82	46,47	48,17
Teléfono	45,00	45,68	47,35	48,06	48,78
Amortización de Activos Diferidos	101,52	105,25	109,11	113,11	117,26
Impuestos y Contribuciones anuales	5,55	5,75	5,96	6,18	6,41
Imprevistos	111,32	115,40	119,64	124,03	128,58
SUBTOTAL	3821,87	3961,16	4205,46	4358,77	4517,70
COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN					
Publicidad y Promociones	394,03	408,49	423,48	439,02	455,13
Imprevistos	11,82	12,25	12,70	13,17	13,65
SUBTOTAL	405,85	420,74	436,18	452,19	455,13
TOTAL COSTOS DEL SERVICIO	8067,92	8485,79	8892,62	9214,37	9547,86

Elaborado por: La Autora

Fuente: cuadro N° 25 Presupuesto de Costos

COSTOS FIJOS Y VARIALES

Los costos que incurre la empresa en la prestación de los servicios se clasifican en costos fijos y variables.

CUADRO N°28

COSTOS FIJOS Y VARIABLES SERVICIO DE CAPACITACIÓN

RUBROS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
COSTOS DEL SERVICIO			21761,15
Sueldo Mano Operativa	16562,02		
Depreciación Muebles y Enseres	417,48		
Depreciación Equipos de Computación	1825,05		
Depreciación equipos de oficina	37,02		
Reparación y Mantenimiento		1241,42	
Agua Potable		183,60	
Energía Eléctrica		367,20	
Internet	357,00		
Imprevistos	770,36		
SUBTOTAL	19968,93	1792,22	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			21657,28
Sueldos mano de obra Administrativa	17776,09		
Suministros de Oficina	112,34		
Arriendos	2040,00		
Gastos Generales	236,33		
Teléfono	255,00		
Amortización de Activos Diferidos	575,28		
Impuestos y Contribuciones anuales	31,45		
Imprevistos	630,79		
SUBTOTAL	21657,28		
COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN			2299,81
Publicidad y Promociones	2232,82		
Imprevistos	66,98		
SUBTOTAL	2299,81		
TOTAL	43926,01	1792,22	45718,24

Elaborado por: La Autora

Fuente: Cuadro N° 26 Presupuesto de Costos Capacitación

CUADRO N°29
COSTOS FIJOS Y VARIABLES SERVICIO DE NIVELACIÓN

COSTOS FIJOS Y VARIABLES NIVELACIÓN			
RUBROS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
COSTO DEL SERVICIO			
Sueldo Mano Operativa	2922,71		3840,20
Depreciación Muebles y Enseres	73,67		
Depreciación Equipos de Computación	322,07		
Depreciación equipos de oficina	6,53		
Reparación y Mantenimiento		219,07	
Agua Potable		32,40	
Energía Eléctrica		64,80	
Internet	63,00		
Imprevistos	135,95		
SUBTOTAL	3523,93	316,27	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			3821,87
Sueldos mano de obra Administrativa	3136,96		
Suministros de Oficina	19,82		
Arriendos	360,00		
Gastos Generales	41,70		
Teléfono	45,00		
Amortización de Activos Diferidos	101,52		
Impuestos y Contribuciones anuales	5,55		
Imprevistos	111,32		
SUBTOTAL	3821,87		
COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN			405,85
Publicidad y Promociones	394,03		
Imprevistos	11,82		
SUBTOTAL	405,85		
TOTAL	7751,65	316,27	8067,92

Elaborado por: La Autora

Fuente: Cuadro N° 27 Presupuesto de Costos Nivelación

ESTRUCTURA DE INGRESO

La estructura de ingresos del proyecto se determina en base a las personas atendidas al año, multiplicado por el costo unitario del servicio, más el margen de utilidad, la empresa ofrece dos servicios por lo tanto tiene dos ingresos.

ESTRUCTURA DE INGRESOS DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

Para estimar los ingresos que tiene la empresa por brindar el servicio de capacitación; se ha considerado en base a la capacidad instalada, siendo 120 personas atendidas en cada curso y esto multiplicado por dos que son los cursos que se dictan al año, da un total de 240 clientes cada año y multiplicadas por el costo unitario más el 31,50% de margen de utilidad.

CUADRO N°30
ESTRUCTURA DE INGRESOS DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

				31,50%		
Año	Costos Totales	Personas Atendidas al Año	Costo Unitario	Margen de Utilidad 31,50%	Precio del Servicio	Total Ingresos para la Empresa
1	45.718	240	190	60	250	60.119
2	48.086	240	200	63	263	63.233
3	50.392	240	210	66	276	66.265
4	52.215	240	218	69	286	68.662
5	54.105	240	225	71	296	71.147

Fuente: Presupuesto de Costos, Cuadro N° 26

Elaborado por: La Autora

ESTRUCTURA DE INGRESOS DEL SERVICIO DE NIVELACIÓN

La estructura de ingresos que percibe la empresa por el servicio de nivelación se ha considerado en base al número de personas atendidas al año multiplicadas por el costo unitario del servicio más el margen de utilidad del 47%, determinando los ingresos que tiene la empresa por prestar este servicio.

CUADRO N° 31

ESTRUCTURA DE INGRESOS DEL SERVICIO DE NIVELACIÓN

47,00%						
Años	Costo total	Personas Atendidas	Costo Unitario	Margen de Utilidad	Precio del Servicio	Total Ingresos
1	80.68	1.248	6	3	10	11.860
2	84.86	1.248	7	3	10	12.474
3	88.93	1.262	7	3	10	13.072
4	92.14	1.262	7	3	11	13.545
5	95.48	1.262	8	4	11	14.035

Elaborado por: La Autora

Fuente: Presupuesto de costos nivelación (cuadro N° 27)

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS

Denominado también estado de resultados, está enfocado en los ingresos y gastos que tiene la empresa en un determinado periodo, la utilidad neta que está en el último renglón es el dinero que le queda a la empresa después de cubrir todos los gastos e impuestos.

**CUADRO N° 32
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	71.979,33	75.707,43	79.337,00	82.207,55	85.182,83
(-) Costos totales	53.786,16	56.571,96	59.284,14	61.429,14	63.652,40
(=) Utilidad Bruta de Ventas	18.193,17	19.135,47	20.052,86	20.778,41	21.530,43
(-) 15% Trabajadores	27.28,98	28.70,32	30.07,93	31.16,76	32.29,56
(=) Utilidad- Antes Impuestos	15.464,19	16.265,15	17.044,93	17.661,65	18.300,86
(-) Impuesto Renta 22%	34.02,12	35.78,33	37.49,88	38.85,56	40.26,19
(=) Utilidad Neta	12.062,07	12.686,81	13.295,05	13.776,08	14.274,67

Fuente: Estructura de Ingresos, Cuadro N° 30 y 31

Elaborado por: La Autora

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio permite conocer cuando son iguales tanto los ingresos por ventas y el total de los costos (fijos y variable), es decir es el punto donde la empresa no tiene perdidas ni ganancias. Este cálculo se lo realiza en función de la capacidad instalada y en función de las ventas que tiene la empresa.

Método grafico

Es la representación del punto de equilibrio en el plano cartesiano, donde se ubican costos fijos y variables de la función.

En función de la capacidad instalada.-

$$P. E. (C. I.) = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} * 100$$

$$P. E. (C. I.) = \frac{51677,66}{71979,33 - 2108,49} * 100$$

$$P. E. (C. I.) = 73,96 \%$$

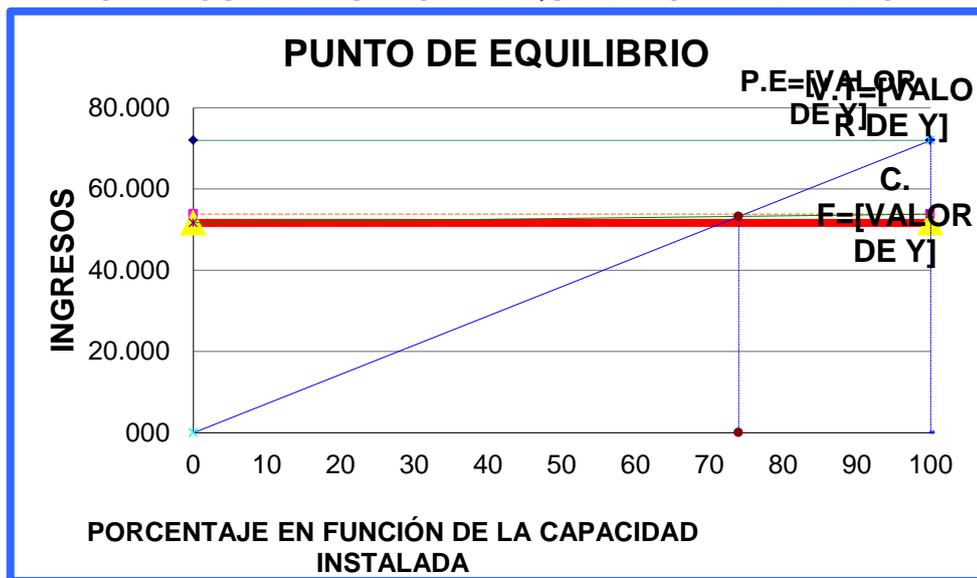
b) En función de los ingresos.-

$$P. E. (\text{Ingresos}) = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$P. E. (\text{Ingresos}) = \frac{51677,66}{1 - \frac{2108,49}{71979,33}}$$

$$P. E. (\text{Ingresos}) = \$ 53237,13$$

FIGURA N° 33
GRÁFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PRIMER AÑO



De acuerdo a los resultados obtenidos en el punto de equilibrio, se puede deducir que la empresa “**CECANIZ CIA. LTDA**”, deberá trabajar con un 73,96%, de su capacidad instalada para que los ingresos provenientes por las ventas de los servicios permitan cubrir los costos.

EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera permite determinar y cuantificar cada uno de los costos necesarios para poner en marcha la empresa, y para conocer los beneficios que tiene en periodos determinados.

FLUJO DE CAJA

El flujo de caja sirve para tomar decisiones sobre la evolución de la empresa durante a vida útil del proyecto, se lo obtiene relacionando el total de ingresos con el total de egresos de cada año, conociendo el flujo efectivo en la prestación de los servicios en estudio.

**CUADRO Nº33
FLUJO DE CAJA**

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3	AÑO4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas	71979,33	75707,43	79337,00	82207,55	85182,83
Valor Residual					5203,04
TOTAL DE INGRESOS	71979,33	75707,43	79337,00	82207,55	90385,87
EGRESOS					
Costo del Servicio	25601,35	27359,28	28339,84	28339,84	28339,84
Costos Administrativos	25479,15	26407,73	28036,40	29058,49	30117,98
Gastos de Comercialización	2299,81	2804,95	2907,89	3014,61	3125,25
Amortizaciones	676,80	676,8	676,8	676,8	676,8
15% Utilidad a Trabajadores	2728,98	2870,32	3007,93	3116,76	3229,56
22% Impuesto a la Renta	3402,12	3578,33	3749,88	3885,56	
Reinversión en Computadoras				6441,34	4026,19
TOTAL DE EGRESOS	60188,21	63697,41	66718,75	74533,41	69515,63
Flujo Neto de Caja	11791,12	12010,01	12618,25	7674,14	20870,24

Fuente: Estado de Perdidas y Ganancias cuadro Nº 32

Elaborado por: La Autora.

VALOR ACTUAL NETO

El valor actual neto es el valor de la inversión o el dinero a través del tiempo, es decir cuánto vale ahora la inversión que tiene 5 años de vida útil, indica que si el resultado es igual o mayor a cero el proyecto es factible, y si el resultado tiene un valor negativo, el proyecto no es factible, por lo tanto no se debe invertir en el mismo.

CUADRO N°34
VALOR ACTUAL NETO FACTOR ACTUALIZACIÓN =11,83%

		11,83%	
AÑOS	FLUJO NETO	TASA ACTUALIZADA	VALOR ACTUALIZADO
1	11791,12	0,894214433	10543,79
2	12010,01	0,799619452	9603,44
3	12618,25	0,715031254	9022,44
4	7674,14	0,639391267	4906,78
5	20870,24	0,571752899	11932,62
TOTAL	64963,76		46009,07
VAN=	25.728,99		

Fuente: Flujo de Caja, Cuadro N°33

Elaborado por: La Autora.

V.A.N= Sumatoria de Flujo Neto Actualizado - Inversión

V.A.N = 46.009,07– 20.280,08

V.A.N = 25.728,99

Según los resultados se puede deducir que el siguiente proyecto si es factible.

RELACIÓN BENEFICIO-COSTO

Este cálculo sirve para determinar cuánto gana la empresa por cada dólar invertido.

CUADRO N°35
RELACIÓN BENEFICIO-COSTO

		11,83%			11,83%	
AÑOS	COSTO ORIGINAL	FACTOR 11,83%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR 11,83%	INGRESO ACTUALIZADO
1	53786,16	0,894214433	48096,36	71979,33	0,894214433	64364,96
2	56571,96	0,799619452	45236,04	75707,43	0,799619452	60537,13
3	59284,14	0,715031254	42390,01	79337,00	0,715031254	56728,43
4	61429,14	0,639391267	39277,26	82207,55	0,639391267	52562,79
5	63652,40	0,571752899	36393,45	85182,83	0,571752899	48703,53
TOTAL			211393,12			282896,84

Fuente: Presupuestos de Costos, Cuadro N° 25

Elaborado por: La Autora.

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

$B / C = 28.2896,84 / 21.1393,12$

$B / C = \$1,34$

Es decir la empresa "CECANIZ CIA. LTDA." tiene 0,34 centavos de dólar de ganancia por cada dólar invertido.

TASA INTERNA DE RETORNO

Este cálculo sirve para determinar si la inversión de la empresa tendrá una tasa interna de retorno mayor a la del mercado que es de 11,83%.

CUADRO N°36
TASA INTERNA DE RETORNO

		52,50%		53,50%	
AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR %	VAN 1	FACTOR %	VAN 2
1	11791,12	0,65573770	7731,88	0,65146580	7681,51
2	12010,01	0,42999194	5164,21	0,42440769	5097,14
3	12618,25	0,28196193	3557,87	0,27648709	3488,78
4	7674,14	0,18489307	1418,90	0,18012188	1382,28
5	20870,24	0,12124136	2530,34	0,11734325	2448,98
TOTAL			20403,19		20098,70
			20.280,08		20280,08
			123,10		-181,39

Fuente: Flujo de Caja, Cuadro N° 33
Elaborado por: La Autora.

$$TIR = Tm + Dt * \left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

$$TIR = 52,50 + 1 * \left(\frac{52,50}{52,50 - (-181,39)} \right)$$

$$TIR = 52,50 + 1 * \left(\frac{52,50}{-128,89} \right)$$

$$TIR = 52,50 + 1 * (-0,407324074)$$

$$TIR = 52,90$$

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Este indicador mide el tiempo en que demora la empresa para recuperar la inversión inicial, según los cálculos obtenidos la empresa “CECANIZ CIA. LTDA” recupera la inversión inicial en 1 año, 7 meses y 8 días.

CUADRO N°37
PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

AÑOS	INVERSIÓN INICIAL	FLUJO NETO
1	20.280,08	11791,12
2		12010,01
3		12618,25
4		7674,14
5		20870,24
TOTAL		64963,76

Fuente: TIR, Cuadro N° 36

Elaborado por: La Autora

$$\text{PRC} = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \Sigma \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}}$$

$$\text{PRC} = 2 + \frac{(20.280,08 - 23.801,13)}{12010,01}$$

$$\text{PRC} = 2 + \frac{-3521,05}{12010,01}$$

$$\text{PRC} = 2 + (-0,293176275)$$

$$\text{PRC} = 1,71$$

$$\text{PRC} = 1 \text{ Año}$$

$$\text{PRC} = 0,71 * 12 = 8 \text{ Meses}$$

$$\text{PRC} = 0,52 * 30 = 15 \text{ días}$$

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Este indicador tiene como finalidad medir cual es el porcentaje que la empresa puede soportar en el incremento de sus costos, esto se mide de

acuerdo a la inflación que existe y también sirve para medir el % en la disminución de sus ingresos en relación a la disminución de sus ventas.

Después de realizar el análisis de sensibilidad se ha pudo determinar que este proyecto soporta un 18,03% de incremento en los costos, y un 16% de disminución en los ingresos, es decir es el mínimo que soportará si por alguna razón disminuyeran las ventas de los servicios que ofrece, o por la llegada de un competidor más grande.

Para poder demostrar lo antes mencionado, los resultados en los dos análisis de deben ser exactamente de 0.99

CUADRO N° 38
SENSIBILIDAD CON EL 18,03 % DE INCREMENTO EN LOS COSTOS

		18,03%			33,70%		34,70%	
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	FLUJO NETO	FACTOR ACTUAL	VALOR ACTUAL	FACTOR ACTUAL	VALOR ACTUAL
1	53786,16	63483,81	71979,33	8495,52	0,747943156	6354,17	0,742390497	6307,00
2	56571,96	66771,89	75707,43	8935,54	0,559418965	4998,71	0,551143651	4924,77
3	59284,14	69973,07	79337,00	9363,93	0,418413586	3918,00	0,409163809	3831,38
4	61429,14	72504,81	82207,55	9702,73	0,312949578	3036,47	0,303759324	2947,30
5	63652,40	75128,93	85182,83	10053,90	0,234068496	2353,30	0,225508035	2267,23
TOTAL						20660,64		20277,67
						20.280,08		20.280,08
						380,56		-2,41

Fuente: **Relación Beneficio- Costo, Cuadro N° 35**
 Elaborado por: **La Autora**

NUEVA TIR	34,69%	TIR DEL PROYECTO	52,90%
DIFERENCIA DE TIR % DE VARIACIÓN SENSIBILIDAD	18,21%		
	34,42%		
	0,99		

CUADRO N° 39
SENSIBILIDAD CON EL 16% DE DISMINUCIÓN EN LOS INGRESOS

			16%		52,09%		53%	
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	FLUJO NETO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUAL	VALOR ACTUAL	FACTOR ACTUAL	VALOR ACTUAL
1	53786,16	71979,33	60462,64	6676,48	0,6575054	4390	0,65321053	4361
2	59284,14	75707,43	63594,24	4310,10	0,4323134	4311	0,42668400	1839
3	59284,14	79337,00	66643,08	7358,94	0,2842484	7359	0,27871448	2051
4	61429,14	82207,55	69054,34	7625,20	0,1868949	7625	0,18205923	1388
5	63652,40	85182,83	71553,58	7901,17	0,1228844	7901	0,11892301	940
TOTAL						31.586		10.579
						20.280		20.280
						11306		-9701

Fuente: Relación Beneficio- Costo, Cuadro N° 35

Elaboración: La Autora

NUEVA TIR	52,63%	TIR DEL PROYECTO	52,90%
DIF. DE TIR % DE VARIACIÓN SENSIBILIDAD	0,28% 0,52 0,99		

g. DISCUSIÓN

Al iniciar el trabajo de tesis se determinó la implementación de la empresa CECANIZ CIA. LTDA, con el propósito primordial más allá de obtener un beneficio económico de cubrir las necesidades de educación que tiene la población del cantón Chinchipe.

Se procede a realizar el trabajo de tesis conforme a los objetivos planteados los cuales se cumplen en su totalidad es decir al 100%, Y a través de los diferentes estudios; estudio de mercado se determinó las necesidades y preferencias de los clientes con la aplicación de 331 encuestas a las parroquias urbana y rurales del cantón Chinchipe conociendo las diferentes demandas en los dos servicios; como resultado se obtuvo una demanda insatisfecha en el servicio de capacitación de 654 personas y en nivelación de 1.248 personas.

Se pudo determinar que la oferta es de cero para los dos servicios; se realizó un plan de mercadeo donde se hizo énfasis en los servicios que ofrece la empresa, el curso de capacitación con una duración de 5 meses, un precio de \$250, en nivelación clases personalizadas en matemáticas, física, química e inglés, con duración de 1 hora por cliente, un precio de \$ 10, 00 por hora, servicios que se caracterizan por tener una participación en el mercado del 36 % en capacitación y el 100% en nivelación.

Con respecto al estudio técnico permitió conocer la macro localización y microlocalización ubicándolo en el centro de la parroquia Zumba; con una capacidad instalada en de capacitación de 240 personas y en nivelación de 1.248 personas, haciendo uso del 100% de su capacidad instalada para el primer año de vida útil; las instalaciones de las aulas de capacitación y nivelación serán distribuidas de la mejor manera permitiendo brindar al mercado un servicio de calidad.

El estudio Organizacional - Administrativo es otro de los componentes principales para la creación del proyecto donde se pudo determinar aspectos legales para la creación del centro de capacitación y nivelación Zumba poniendo en regla cada uno de los requisitos solicitados para el funcionamiento de la empresa; se elaboró los organigramas estructural y funcional a través de las especificaciones técnicas con sus respectivos manuales de función para estipular los cargos que debe desarrollar cada empleado dentro de su puesto de trabajo, luego se efectuó una propuesta de visión, misión y valores para el centro de Capacitación y Nivelación Zumba.

Por último se estructuró el estudio financiero siendo una de las etapas principales del proyecto es aquí donde se determinó que la inversión para implantar el proyecto será de \$20.280,08, inversión que será financiada en partes iguales por los tres socios; con respecto a los indicadores financieros aplicados la empresa tiene un valor Actual

Neto de \$23.276,08 dólares, una TIR 49,70%; Relación beneficio-costo de \$ 1,32; los valores de sensibilidad tanto de ingresos y costos reflejan que la empresa puede soportar en el aumento de sus costos 17 % y en la disminución de sus ingresos es del 15 %, obteniendo como resultado la empresa alcanza una rentabilidad de \$7.528,09 para el primer año de vida útil, se elaboró las conclusiones donde se menciona la factibilidad del proyecto debido al resultado positivo de sus indicadores y respectivamente se establecieron recomendaciones que la empresa aplicará para poder tener mejor acogida del mercado.

h. CONCLUSIONES

Al finalizar el presente trabajo de tesis denominado: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE CAPCITACION Y NVELACION DIRIGIDA A LA POBLACIÓN ENTRE LAS EDADES DE 10 A 19 AÑOS DEL CANTON CHINCHIPE, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE, se ha determinado las siguientes conclusiones.

- ✚ El estudio de mercado permitió conocer las diferentes demandas potencial, real, efectiva en los servicios ofertados; la empresa cuenta con una demanda insatisfecha en el servicio de capacitación de 654 personas y en nivelación de 1.248 personas; con oferta de cero en los dos servicios; se realizó un plan de mercadeo donde se hizo énfasis en los servicios que ofrece la empresa, con respecto al curso de capacitación tendrá una duración de 5 meses los temas a impartir serán de razonamiento lógico verbal y numérico, con un precio de \$250 por curso, el servicio de nivelación es dictar clases personalizadas en matemáticas, física, química e inglés, con duración de 1 hora por cada cliente esto con un precio de \$ 10, 00, servicios que se caracterizan por tener una participación en el mercado del 36 % en capacitación y el 100% en nivelación para el primer año de vida útil, según los resultados antes mencionados se determina que el proyecto es muy rentable, no existe competencia y su demanda es muy alta.
- ✚ El estudio técnico permitió conocer el lugar específico que cumple todos los requerimientos para situar el centro de Capacitación y Nivelación siendo en la zona urbana del cantón Chinchipe, parroquia Zumba, Barrio

Los Geranios calles Pasaje Benalcázar y Av. al Colegio; con una capacidad instalada en el servicio de capacitación de 240 personas y en nivelación de 1.248 personas al año, un porcentaje de utilización del 100% en los dos servicios para el primer año de vida útil; las instalaciones de la empresa, 2 aulas de capacitación con 20 pupitres por cada aula, un escritorio, una silla de oficina, una pizarra, una computadora y un proyector, el cubículo de nivelación tiene un escritorio, una silla, una pizarra y un pupitre; las instalaciones del centro de capacitación y nivelación están distribuidas de la mejor manera permitiendo brindar al mercado un servicio de calidad.

- ✚ En el estudio organizacional - administrativo se determinó aspectos legales para la empresa poniendo en regla cada uno de los requisitos solicitados para el funcionamiento de la misma; se elaboró los organigramas estructural y funcional a través de las especificaciones técnicas con sus respectivos manuales de función para estipular los cargos que debe desarrollar cada empleado dentro de su puesto de trabajo, también se estableció la visión, misión y valores para la empresa.
- ✚ Mediante la elaboración del estudio financiero se determinó que la inversión para el siguiente proyecto es de \$20.280,08, financiada en partes iguales por los socios; la empresa tiene un valor actual neto de \$25.728,76 dólares, una tasa interna de retorno de 52,90%; relación beneficio-costos de \$ 1,34; como resultado la empresa tiene una rentabilidad de \$12.062,07 para el primer año y \$14.274,67 para el quinto año de vida útil determinando de esta forma la factibilidad del proyecto.

i. RECOMENDACIONES

Luego de haber alcanzado y cumplido con los objetivos planteados se plantea las siguientes recomendaciones.

- ✚ Al momento de poner en marcha el proyecto en lo que respecta al estudio de mercado se recomienda poner en práctica el plan de mercadeo para que el servicio cumpla con los requerimientos del cliente y poder aprovechar al máximo la demanda insatisfecha existente, además se sugiere visitar a los colegios y escuelas para hacer conocer los servicios que ofrece la empresa y de esta manera poder tener un contacto más cercano con los futuros clientes.

- ✚ Con respecto al estudio técnico en el servicio de capacitación a futuro se recomienda cumplir con lo programado para poder adquirir un terreno y construir su propio edificio y de esta forma crear más aulas para poder lograr mayor participación en el mercado.

- ✚ Se debe tomar en cuenta los requisitos legales tanto para la constitución como para que la empresa pueda empezar a operar, también se debe considerar lo especificado en el manual de funciones, el reglamento interno y el manual de seguridad para que la empresa pueda desenvolverse de manera eficaz.

✚ Se informa a los futuros inversionistas que el presente proyecto es muy rentable, por consiguiente se lo debe ejecutar considerando los resultados de la aplicación de cada indicador y mostrando que el proyecto tiene una inversión muy baja con buenas utilidades convirtiéndose en una gran oportunidad para el emprendedor, además ayuda al desarrollo social y económico del sector cubriendo una necesidad en la población del cantón Chinchipe.

j. BIBLIOGRAFÍA

- ✚ (2008). Obtenido de Centro Educativo: <http://definicion.de/centro-educativo/>
- ✚ (2014). Obtenido de Educacion : www.educacion.com.ec
- ✚ Alejandro, R. M. (2015). *Diccionario Economico*. recuperado <http://www.expansion.com>. Madrid: IBEX 35.
- ✚ Berru, H. A. (2014). *GAD Zamora chinchipe*. Obtenido de GAD Zamora chinchipe: <http://www.zamora.gob.ec/>
- ✚ Bravo, M. P. (1998). *Contabilidad General*. Quito: Universidad Central del Ecuador.
- ✚ Bravo, V. M. (2009). *CONTABILIDAD GENERAL*. QUITO: NOVENA EDICIÓN.
- ✚ *Capacitacion*. (2012). Obtenido de Capacitacion: <http://deconceptos.com/>
- ✚ CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR. (2008). *CONSTITUCION*. QUITO.
- ✚ E, S. F. (2001). *Evaluacion de Proyectos*. Mexico: ecoe edicion .
- ✚ *Ecuador ama la vida*. (29 de Agosto de 2012). Obtenido de Ecuador ama la vida: <http://www.educacionsuperior.gob.ec/>
- ✚ Educacion Superior. (2013). *Educacion Superior*. Obtenido de Educacion Superior: www.educacion superior.com.ec
- ✚ F, M. E. (2006). *Estudios de Tiempos y Movimientos*. revista web.
- ✚ Gitman, L. (2003). *Fundamentos de la Administracion Financiera*. Mexico: Pearson Educacion.
- ✚ Greco. (2012). *Diccionario Economico*. Valleta: AR.
- ✚ INEC. (2010). *INEC*. Quito.
- ✚ Jose, M. M. (2005). *Jestion de Proyectos*.
- ✚ Ley Organica de Educacion Superior. (2010). *Ley Organica de Educacion Superior*. Quito. Obtenido de <http://www.ces.gob.ec/>
- ✚ Manuel, P. M. (2004). *FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN*. Loja.
- ✚ Marcial. (2003). *contailidad*. quito: se.
- ✚ Mercedes, B. (2009). *CONTABILIDAD GENERAL*. Quito: NOVENA EDICIÓN.
- ✚ Meyeres, F. (2000). *Estudios de Tiempos y Movimientos*. Mexico: MAYNARD, H. B.
- ✚ Ministerio de Educación. (2012). *Indicadores Educativos*. Quito.
- ✚ Ministerio de Educacion. (2014). *Ministerio de Educacion*.
- ✚ Miranda, J. (2005). *Gestion de Proyectos*. Bogota.
- ✚ Mora, P. M. (2004). *FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN*. LOJA.
- ✚ *Normas Minimias para las Actividades de Posgrado y Capacitación*. (1986). Turrialba Costa Rica: GATIE.
- ✚ Padilla, M. C. (2006). *Formulacion y Evaluacion de Proyectos*. Bogota: Ecoe Ediciones.
- ✚ Pasaca, M. (2004). *FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS*. LOJA.

- ✚ Riofrío, J. L. (2010). *INEC*. Obtenido de INEC:
<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
- ✚ Sanguil, P. T. (2013). *Clasificación y Valoración de puestos y su relación con el desarrollo organizacional de la empresa Cim Castro*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- ✚ Saracho, J. M. (2005). *Un Modelo General de Gestión por Competencias*. Santiago: RIL.ediciones.
- ✚ Sistema Ecuatoriano de Educación Superior. (Diciembre de 2008). *Sistema Ecuatoriano de Educación Superior*. QUITO. Obtenido de <http://www.flacsoandes.edu.ec/>
- ✚ Suárez, M. O. (2012). *Interaprendizaje de Probabilidades y Estadística Inferencial con excel*. Instituto Ecuatoriano de la propiedad Intelectual.
- ✚ Tomás-Sábado, J. (2009). *Fundamentos de Bioestadística y Análisis de datos para enfermería*. España: Servei de Publicacions.
- ✚ Tovar, J. (2006). *Manual del Empresario Exitoso*. Sencamer: Consultor Bande.
- ✚ Urbina, G. B. (2001). *Evaluación de Proyectos*. México: Mc Gram.
- ✚ Valdivieso, M. B. (2009). *CONTABILIDAD GENERAL*. QUITO: NOVENA EDICIÓN.
- ✚ Valdiviezo, B. M. (2009). *CONTABILIDAD GENERAL*. QUITO: NOVENA EDICIÓN.
- ✚ web, s. (2013). *Educación Superior*. Quito.
- ✚ web, s. (2014). *educacion .gob*.
- ✚ Zumba. (23 de Julio de 2011). Obtenido de <http://es.wikipedia.org/wiki/Zumba>
- ✚ Zumba, Municipalidad del Cantón Chinchipe. (2013). *Plan de Desarrollo Estratégico Cantón Chinchipe*. Zumba.
- ✚ (2008). Obtenido de Centro Educativo: <http://definicion.de/centro-educativo/>
- ✚ (2014). Obtenido de Educación : www.educacion.com.ec

k. ANEXOS

ANEXO N° 01

1.1. Encuesta Capacitación



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ARÉA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN DE 10 A 17 AÑOS DE EDAD DEL
CANTÓN CHINCHIPE**

Con el propósito de recabar información válida que ayude a determinar la factibilidad de crear un centro de nivelación en materias como: Física, Química, Matemáticas e Inglés, en el cantón Chinchipe, sírvase contestar las siguiente encuesta. Señale la respuesta que usted crea conveniente.

1. ¿Tiene usted la necesidad de nivelarse en alguna/s materias?

OPCIÓN	MARQUE (✓)	OPCIÓN	MARQUE (✓)
SI		NO	

Si su respuesta fue si, por favor sírvase continuar con la siguiente pregunta, caso contrario se le agradece su colaboración.

2. ¿Qué área o áreas son las que más le interesaría nivelarse para mejorar su rendimiento académico?

OPCIONES	MARQUE (✓)	OPCIONES	MARQUE (✓)
Física		Matemáticas	
Química		Inglés	

3. Si en el cantón Chinchipe se creará un centro de nivelación que brinde servicios de calidad nivelando a los niños, niñas, jóvenes

y adolescentes en las materias antes mencionadas. ¿Usted estaría dispuesto a nivelarse en este centro?

OPCIÓN	MARQUE (✓)	OPCIÓN	MARQUE (✓)
SI		NO	

Si su respuesta fue si, por favor sírvase continuar con la siguiente pregunta, caso contrario se le agradece su colaboración.

4. ¿Qué características son más importantes para usted al momento de asistir a un centro de nivelación. ?

OPCIONES	MARQUE (✓)	OPCIONES	MARQUE (✓)
Atención al cliente		Horarios accesibles	
Profesionalidad de los docentes		Resultados 100% garantizados	
Pocos alumnos por aula		Precios cómodos	

5. ¿Qué días prefiere tomar la nivelación?

OPCIONES	MARQUE (✓)	OPCIONES	MARQUE (✓)
De lunes a viernes		Fines de semana	

6. ¿Cuántas horas por semana le gustaría nivelarse?

OPCIONES	MARQUE (✓)
2 horas por semana	
3 horas por semana	
4 horas por semana	

7. ¿Qué implementos tecnológicos le gustaría que tengan las aulas de este centro donde se dictarán las clases?

OPCIONES	MARQUE (✓)
Servicio de Internet	
Proyector (Infocus), computadora	
Laboratorios: (Física, Química)	
Recursos audiovisuales	
Materiales impresos	

8. ¿Qué horario es más conveniente para usted?

OPCIONES	MARQUE (✓)	OPCIONES	MARQUE (✓)	OPCIONES	MARQUE (✓)
Mañana		Tarde		Noche	

9. ¿Dónde le gustaría que este ubicado el centro de nivelación?

OPCIONES	MARQUE (✓)	OPCIONES	MARQUE (✓)	OPCIONES	MARQUE (✓)
Centro de la ciudad		Norte de la ciudad		Sur de la ciudad	

10. A través de qué medios le gustaría recibir información sobre este centro.

OPCIONES	MARQUE (✓)	OPCIONES	MARQUE (✓)
Radio San Antonio		Redes Sociales	
Volantes		Prensa Centinela	
Trípticos			

11. Si su respuesta fue radio indique en que horario le gustaría que se pase la publicidad

OPCION	MARQUE (✓)	OPCION	MARQUE (✓)	OPCION	MARQUE (✓)
Matutino		Vespertino		Nocturno	

12. ¿Cuál de estas frases publicitarias (slogan), cree usted que puede identificar este servicio?

OPCIONES	MARQUE (✓)
“Tu Pones el Talento, Nosotros las Herramientas”	
“Cuando Enseñar es un Arte, Aprender es un Placer”	
Orientacion + Formacion= + Oportunidades	
“Cuando enseñar es un Arte, Aprender es un Placer”	

13.- Sírvase indicar cuál de estas promociones le gustaría que ofreciera el centro de nivelación

OPCIONES	MARQUE (✓)
25% de descuento por pago al contado	
50% de descuento a los primeros 20 alumnos matriculados	
Todos los alumnos recibirán una cartuchera llena de indispensables	

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

1.2. Encuesta Nivelación



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ARÉA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS
ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN DE 17 A 19 AÑOS DE EDAD
DEL CANTÓN CHINCHIPE

Con el propósito de recabar información válida que ayudará a determinar la factibilidad de crear un centro de capacitación para rendir las pruebas el SENESCYT, en el cantón Chinchipe, sírvase contestar las siguiente encuesta. Señale la respuesta que usted crea conveniente.

1. ¿Tiene usted la necesidad de seguir el curso de capacitación para rendir las pruebas del SENESCYT.?

OPCION	MARQUE (✓)	OPCION	MARQUE (✓)
SI		NO	

Si su respuesta fue si, por favor sírvase continuar con la siguiente pregunta, caso contrario se le agradece su colaboración.

2. Si en el cantón Chinchipe se creará un centro de capacitación que brinde servicios de calidad preparando a los estudiantes para rendir las pruebas del SENESCYT. ¿Usted estaría dispuesto a capacitarse en este centro?

OPCION	MARQUE (✓)	OPCION	MARQUE (✓)
SI		NO	

Si su respuesta fue si, por favor sírvase continuar con la siguiente pregunta, caso contrario se le agradece su colaboración.

3. ¿Qué características son más importantes para usted al momento de asistir a un centro de capacitación. ?

OPCIONES	MARQUE (✓)	OPCIONES	MARQUE (✓)
Atención al cliente		Horarios accesibles	
Profesionalidad de los docentes		Resultados garantizados 100%	
Pocos alumnos por aula		Precios cómodos	

4. ¿Qué días prefiere tomar la capacitación?

OPCIONES	MARQUE (✓)	OPCIONES	MARQUE (✓)
De lunes a viernes		Fines de semana	

5. ¿Qué implementos tecnológicos le gustaría que tengan las aulas de este centro?

OPCIONES	MARQUE (✓)
Servicio de Internet	
Proyector (Infocus), computadora	
Laboratorios: (Física, Química)	
Recursos audiovisuales	
Materiales impresos	

6. ¿Qué horario es más conveniente para usted?

OPCION	MARQUE (✓)	OPCION	MARQUE (✓)	OPCION	MARQUE (✓)
Mañana		Tarde		Noche	

7. ¿Dónde le gustaría que este ubicado el centro de capacitación?

OPCION	MARQUE (✓)	OPCION	MARQUE (✓)	OPCION	MARQUE (✓)
Centro de la ciudad		Norte de la ciudad		Sur de la ciudad	

8. A través de qué medios le gustaría recibir información sobre este centro.

OPCIONES	MARQUE ✓	OPCIONES	MARQUE ✓
Radio San Antonio		Redes Sociales	
Volantes		Prensa Centinela	
Trípticos			

9. Si su respuesta fue radio en que horario le gustaría que se pase la publicidad?

OPCION	MARQUE (✓)	OPCION	MARQUE(✓)	OPCION	MARQUE (✓)
Matutino		Vespertino		Nocturno	

10. ¿cuál de estas frases (slogan), cree usted que puede identificar este servicio?

OPCIONES	MARQUE (✓)
“Tu Pones el Talento, Nosotros las Herramientas”	
“Cuando Enseñar es un Arte, Aprender es un Placer”	
Orientacion + Formacion= + Oportunidades	
“Cuando enseñar es un Arte, Aprender es un Placer”	

11. ¿Sírvese indicar cuál de estas promociones le gustaría que ofreciera el centro de capacitación?

OPCIONES	MARQUE (✓)
25% de descuento por pago al contado	
50% de descuento a los primeros 20 alumnos matriculados	
Todos los alumnos recibirán una cartuchera llena de indispensables	

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO Nº 02

2.1. Muebles y Enseres

CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
41	Pupitres	72,80	2984,80
5	Escritorios	162,40	812,00
3	Pizarra normal	144,68	434,04
5	Sillas	24,64	123,2
2	Sillas de tres	212,80	425,6
3	Archivadores y 2 Papeleras	207,20	677,6
		TOTAL	5.457,24

2.2. Equipos de Computación

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
5	Computadora	699,01	3495,05
3	Proyector	699,11	2097,33
2	Impresora	424,48	848,96
		TOTAL	6441,34

2.3. Equipos de Oficina

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
2	Teléfono	73,00	146,00
2	Sumadora	63,12	126,24
		TOTAL	272,24

2.4. Gastos de Constitución

DETALLE	VALOR TOTAL
Organización Legal	500,00
IEPI	224,00
Gastos Estudio del Proyecto	1500,00
TOTAL	2224,00

2.5. Asesoría de arquitecto

DETALLE	VALOR TOTAL
Planos	500,00
Línea Telefónicas	60,00
Adecuaciones	600,00
TOTAL	1.160,00

2.6. Rol de Pagos Docente Capacitación

DENOMINACIÓN	VALORES
Remuneración Unificada	358,67
Décimo tercer sueldo	29,89
Décimo cuarto sueldo	29,50
Vacaciones	14,94
Aporte patronal	39,63
Fondos de reserva	0,00
Aporte al IECE	1,79
Aporte al SECAP	1,79

Horas Extraordinarias	95,64
Total Mensual	571,86
Total 2 docentes	1.143,73
Total Anual	13.724,72

2.7. Facturación docentes Nivelación

DOCENTES	HORAS SEMANALES	PAGO POR HORA \$	TOTAL PAGAR	A
Horas Extraordinarias	6	5	30,00	
total a Pagar			30,00	
Total Mensual			120,00	
Total docentes	4		480,00	
Total Anual			5760,00	

2.8. Rol de pagos Gerente

DENOMINACIÓN	VALORES
Remuneración unificada	370,53
Décimo tercer sueldo	30,88
Décimo cuarto sueldo	29,50
Vacaciones	15,44
Aporte patronal	45,02
Fondos de reserva	0,00
Aporte al IECE	1,85
Aporte al SECAP	1,85
Horas extraordinarias	98,81
Total Mensual	593,88
TOTAL ANUAL	7126,57

2.9. Rol de Pagos Secretaria

DENOMINACIÓN	VALORES
Remuneración unificada	367,00
Décimo tercer sueldo	30,58
Décimo cuarto sueldo	29,50
Vacaciones	15,29
Aporte patronal	44,59
Fondos de reserva	0,00
Aporte al IECE	1,84
Aporte al SECAP	1,84
Hora Extraordinarias	97,87
Total Mensual	588,51
TOTAL ANUAL	7062,07

2.10. Rol de Pagos Conserje

Denominación	Valores
Remuneración unificada	348,53
Décimo tercer sueldo	29,04
Décimo cuarto sueldo	29,50
Vacaciones	14,52
Aporte patronal	42,35
Fondos de reserva	0,00
Aporte al IECE	1,74
Aporte al SECAP	1,74
horas extraordinarias	92,94
Total Mensual	560,37
TOTAL ANUAL	6724,42

2.11. Carga Fabril

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Energía eléctrica	36,00	432,00
Agua Potable	18,00	216,00
Teléfono	25,00	300,00
Internet	35,00	420,00
TOTAL		1368,00

2.12. Suministros de Limpieza

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
7	Galón desinfectante	14,80	103,6
5	Escoba	1,97	9,85
3	Trapeadores	3,70	11,1
3	Recogedores	1,97	5,91
4	Paquetes de fundas	1,97	7,88
20	Paca de papel Higiénico	3,94	78,8
5	Cloro litros	2,35	11,75
3	Detergentes	12,32	36,96
5	Franelas x metros	0,99	4,95
TOTAL		44,01	270,8

2.13. Resumen de Activos Fijos

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Muebles y Enseres	5.457,24
Equipos de computación	6441,34
Equipos de Oficina	272,24
TOTAL	12.170,82

2.14. Resumen de Activos diferidos

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Gastos de Constitución	2224,00
Asesoría de Arquitecto	1160,00
TOTAL	3384,00

2.15. Mano de Obra directa

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Rol de pagos Doc. Capacitación	13724,72
Facturación docentes Nivelación	5760,00
TOTAL	19484,72

2.16. Gastos Administrativos

DETALLE	VALOR TOTAL
Rol de pagos Gerente	7126,57
Rol de pagos Contadora	7062,07
Rol de pagos Conserje	6724,42
Suministros de oficina	132,16
Carga fabril	1368,00
Depreciación de Activos Fijos	9114,89
Arriendo	2400,00
Suministros de Limpieza	270,80
TOTAL	34198,90

2.17. Depreciación de Activos Fijos

Descripción	Valor Histórico	Vida útil	% de Depreciación	Valor Residual	Dep. Anual	Dep. Acumulada	Valor Rescate
Muebles y Enseres	5.457,24	10	10%	545,72	491,15	2455,76	3001,48
Equipos de computación	6441,34	3	33%	0,00	2147,11	6441,34	0,00
Equipos de Oficina	272	5	20%	54,45	43,56	217,79	54,45
SUBTOTAL					2681,82	9114,89	3055,93
REINVERSIÓN EN COMPUTADORAS	6441,34	3	33%	0,00	2147,11	4294,23	2147,11
Valor de rescate de Inversiones							5203,04

2.18. Gastos de Venta

DETALLE	VALOR
Publicidad	2.520,00
Promociones	106,85
Total	2.626,85

2.19. Valor de Inversiones Circulantes

DENOMINACIÓN	VALOR TOTAL	VALOR MENSUAL
Total mano de obra directa para el servicio	19484,72	1623,73
Carga fabril	1368,00	114,00
Gastos Administrativos	34198,90	2849,91
total	55051,63	4587,64
Imprevistos 3%	1651,55	137,63
TOTAL	56703,18	4725,26

ANEXO N° 04

4.1. Proforma



DATOS DE LA COTIZACION	
Número	COTPORT2013-698
Fecha:	19:06
Cliente:	CECILIA GUEVARA
Dirección:	LOJA
Ciudad	LOJA
C.I.	
Forma de Pago	CONTADO
Elaborado	Directo

Cant	Descripción	Precio Unit	Precio Total
4	LAPTOP TOSHIBA SATELLITE C55-B5213KL Procesador CORE I3 1.7 GHz Memoria RAM 4 Gb DDR3 Disco Duro 500 GB Pantalla 15" HD Incluye: MOCHILA + MOUSE + PROGRAMAS GRATIS POR UN AÑO + LICENCIA ANTIVIRUS 3 año de garantía y soporte técnico.	624.11	2496.44
2	PROYECTOR EPSON 118+ Resolución SVGA (800 x 600) Luminosidad en blanco y a color 3000 lúmenes Sistema de sonido 2 W monaural Entrada digital 1 x HDMI Entrada memoria USB 3.0 ENTRADA VGA Peso 2.4 Kg Tamaño de Imagen 23 pulg. (0,58 m) a 350 pulg. (8,89 m) Tecnología 3LCD Garantía: 1 año contra defectos de fábrica Garantía de lámpara: 90 Días	624.11	1248.22
1	IMPRESORA TINTA CONTINUA EPSON L355 Multifuncional con sistema original de Tanque de Tinta con Impresora, Copiadora, Escáner y Wi-Fi Con las tintas incluidas, imprime* hasta 4000 páginas en negro o 6500 páginas a color. Impresión a doble faz manual para ahorrar papel Garantía limitada de 1 año o hasta 15,000 hojas (lo primero que se cumpla).	379.00	379.00
2	FLASH MEMORY HP 8GB	7.05	14.11
		Subtotal	4137.77
		Iva 12%	496.53
		Total	4634.30

Observaciones:

FORMA DE PAGO: CONTADO

GARANTIA: Un año contra defectos de fabricación en equipo.

Dirección: Calle Bolívar y Rocafuerte. Edificio El Portal de Santo Domingo
PBX: 2588-800 • FAX: 2574106
LOJA - ECUADOR

4.2. Proforma



ALMACÉN "OCHOA HNOS"

Ochoa Gómez María del Cisne
 FABRICACIÓN DE COCINAS Y HORNOS METÁLICOS
 Dirección: Av. Universitaria 12-108 y Lourdes
 • Telefax: 2 573471 Loja - Ecuador

R.U.C. 1104954506001
PROFORMA
 Nº 00000202

E-mail: ochoahermanosloja@hotmail.com

Cliente: Cecilia Cueva
 R.U.C./C.I.: _____ Telf.: _____ Fecha: 02-06-2015
 Dirección: Zumbra Guía Remisión _____

Cant.	DETALLE	V. Unit.	V. VENTA
30	Papetera unipersonales 51x77 cm.	65.00	1950.00
1	Escritorio metálico con cajón de 4 cubetas con llave	250.00	250.00
1	Escritorio de madera laminada con cajón	145.00	145.00
6	Sillas en aluminio para oficina	22.00	132.00
2	Archivadores de carpetas	185.00	370.00
2	portapeños de 3 niveles	25.00	50.00

Forma de Pago: Contado Crédito: _____
 Garantía: un año Tiempo de entrega: _____
 Validez Proforma: 15 días

SUBTOTAL 0%	
SUBTOTAL 12%	2897.00
DESCUENTO	
12% I.V.A.	347.64
TOTAL \$.	3244.64

ALMACENES "OCHOA HNOS."
 R.U.C. 1104954506001
 María del Cisne Ochoa Gómez
 Principales Av. Universitaria y Lourdes
 Loja - Ecuador

4.4. Proforma

CENTRO COMERCIAL EL HUERTO

RUC: 1101497574001
Dirección: Av. Eterna Juventud y Luis Fernando de la Vega
Tel: 2640165

Proforma

Nº: 4 Fecha Impresión: martes, 9 de junio de 2015

CED / RUC: 2200127088 Teléfono: 099-6859357

Cliente: Cecilia Guevara

Dirección: Zumba

Código	Descripción	Cant	P. Unit	V. Total
6546	DISPENSADOR D/JABON 300ML	1.00	5.90	5.90
6044	DISPENSADOR D/PAPEL AZUL ABS PLA	1.00	10.04	10.04
6512	PAPELERA 10LT BEIGE CONS. 58PE030	2.00	2.68	5.36
4455	PAPELERA CALADA PARIS REY	2.00	2.68	5.36
Subtotal:				26.56
Tarifa 12%:				26.56
Tarifa 0%:				0.00
Iva 12%:				3.19
TOTAL:				29.75

CENTRO COMERCIAL "EL HUERTO"
Ing. Kleber Rullova S.
ASESOR TECNICO
RUC: 1101497574001
PRINCIPAL: VILCABAMBA

4.5. Proforma

MICROMERCADO ANAHY
RUC: 1104555253001
DIRECCION: Av. Eterna Juventud S/N Juan Montalvo, Vilcabamba
TELEFONO: 0992944040

PROFORMA

Fecha de impresión: lunes 22 de junio de 2015

CED/RUC: 2200127088
Cliente: Cecilia Guevara
Dirección: Loja

Descripción	Cant	P. Unit	V. Total
Galón de desinfectantes 5 litros	4	13.20	52.80
Escoba cerda natural	3	1.76	5.28
Trapeadores Normales	2	3.30	6.60
Recogedores de mango plástico	2	1.76	3.52
Paquetes de fundas	10	1.76	17.60
Paca de papel higiénico x4	4	3.52	14.08
Cloro en litros	3	2.10	6.30
Detergentes florar x 5000 gramos	2	11	22
Metros de franela Roja	1.00	0.88	8.80
Subtotal			136.98
Tarifa del 12%			16.44
Total a Pagar			153.42


Ing. Yolanda Picoita
Gerente Propietaria



4.6. Proforma


RIVEL
ELECTRODOMÉSTICOS

De: Rivas Jaramillo Ángel Teodoro Ing.
Dir.: 18 de Noviembre T2-00 y Mercadillo
Telf.: 2570174 *LOJA - ECUADOR
R.U.C. 1102368998001

PROFORMA
OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD
Nº 000000586

001-001-
Lqa 10-06-2015
Nombre: Cecilia Guevara Villanís
Ruc. 2200127088
Direc Zumba

Telefono 2572499
1 Telefono Panasonic
Modelo. KXTGC220 \$ 65.18
1 UA1206 \$ 7.82
\$ 73.00


RIVEL
ELECTRODOMÉSTICOS
R.U.C.: 1102368998001
AL DEPARTAMENTO DE CONTABILIDAD (RUC) - TEL: 2570174
Ing. Angel T. Rivas Jaramillo
GERENTE GENERAL

Firma Autorizada Firma Cliente

Original: ADQUIRIENTE
Copia: EMISOR

4.7. Proforma



Arq. Angel Amable Flores Lojan

R.U.C.: 1103768345001
 Dirección: Rocafuerte 15-09 y Sucre
 E-mail: aaflores@hotmail.es
 Teléfonos: 2561766 / 2577774 / 096850146
 Loja - Ecuador

PROFORMA

Nº 000000109

Ciente:	Cecilia Guevara Villaus	
R.U.C./C.I.:	110405714	Teléfono: 0996859357
Dirección:	Zumba	Fecha: 01-07-2015

CANTIDAD	DESCRIPCION	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Extintor de 10 lbs.	27.68	27.68

SON:	DOLARES	SUBTOTAL \$ 27.08
		I.V.A. 0% \$
Recibi Conforme	Entregue Conforme	I.V.A. 12% \$ 3.32
		TOTAL \$ 31.00

EMISOR 0000001-0000200 www.CIBACTIVA.com.ec (258)110

4.8. Proforma

BAZAR Y PAPELERÍA "AMAZONAS"

Ruc: 1102140900001

Teléfono: 0996544157

De: Lic. Eduardo Cuenca Macas

Dirección: Bolívar 11-33 y Azuay

Señorita

Cecilia Guevara

Dirección: Lourdes entre Bolívar y Sucre

Teléfono: 0939809023- 2572499

PROFORMA N° 547

CANT	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Calculadora BT 837	4.91	4.91
2	Grapadoras grandes Wex	4.02	8.04
2	Sacagrapas	0.75	1.5
2	Perforadoras	4.02	8.04
4	Caja de grapas 26-4	0.89	3.56
4	Caja de clips mariposa	1.34	5.36
2	Caja de clips	0.35	0.70
1	Sacapuntas de escritorio	8.00	8.00
2	Dispensador de cinta	4.66	9.32
2	Cintas scotch grandes	0.54	1.08
2	Estiletes	0.45	0.90
20	Sobres de manila F5	0.10	2.00
2	Tijeras	0.80	1.60
2	Caja de Esperos Big	3.60	7.20
2	Resaltadores	0.80	1.60
2	Marcadores	0.80	1.60
2	Resmas de papel	7.00	14.00
	SUMAN		79.41
	IVA: 0%		
	IVA: 12%		9.53
	TOTAL		88.94

Atentamente,



Lic. Eduardo Cuenca Macas.

Gerente - Propietario

Email. ecum36@gmail.com

4.9. Proforma

BOT LOJ SAN PABLO
 18 DE NOVIEMBRE Y ROCAFUERTE
 MATRIZ: 18 DE NOVIEMBRE Y ROCAFUERTE

RUC:1101834784001
 Cajas: CAJA2 Usr.: nbetancourt
 Cod. Interno: 26
 PROFORMA: PR01-0000024
 Fecha/Hora: 25/06/2015 16:58:31

----- FIEL COPIA DEL ORIGINAL -----

----- CLIENTE

Nombre: GUEVARA V-----
 RUC/CI:1104057714 Fono:2548692
 Direcc:ZARZAS UNO

Cant.	Descripci	IVA Lab.	P.V.P.	PVPx
----- PRODUCTOS				
----- Total -----				
1	BOTIQUIN PRIM-AUX PRODIMEDA	I PR	8.0000	7.03
			7.0336	

	SUB-TOTAL:
7.14	DESCUENTO:
-0.86	TARIFA 0%:
0.00	TARIFA 12%:
6.28	IVA 12%:
0.75	TOTAL PAGO:
7.03	



FARMACIA SAN PABLO
 De: Jose Nixon Betancourt
RUC 1101834784001
 Dir. 18 de Noviembre 08-98 y Rocafuerte
 Loja-Ecuador

4.10. Proforma

LIBRERIA Y DISTRIBUIDORA AGUILAR

Azuay 14-30 entre Bolivar y Sucre

2562671 2561156

FECHA: 03/06/2015

PROFORMA No. 0003587

CLIENTE: CENTRO DE CAPACITACION Y NIVELACION

RUC: 0703563379001

<u>COD.</u>	<u>CANT.</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>P.UNIT</u>	<u>DESC.</u>	<u>P.TOTAL</u>
0023166	1	PAPEL BOON A4 DISPALASER 75 G X RESMILLA	3.3000	0.00	3.3000

4.11. Proforma

PAPELERIA AGUILAR

Azuay 14-30 entre Bolivar y Sucre

2562671 2561156

FECHA: 03/06/2015

PROFORMA No. 0004104

CLIENTE: CENTRO DE CAPACITACION Y NIVELACION

RUC: 0703563379001

COD.	CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT	DESC.	P. TOTAL
0029282	4 *	CALCULADORA CASIO FX-82LA-PLUS (RSDO-A2)	11.4510	0.00	45.8040
0024687	2 *	PIZARRA 2.40X1.20 C/CUAD. NORMAL BOSS	64.8880	0.00	129.7760
0023245	2 *	PIZARRA 45X60 CHINA METALICA	10.0510	0.00	20.1020
0028278	2 *	GRAPADORA RAPESCO GROUPER STAPLER REF. BY	3.5630	0.00	7.1260
0027374	2 *	PERFORADORA RAPESCO GRA. REF. DW-0212 NG-A2	3.6050	0.00	7.2100
0016278	8 *	CAJA LAPIZ MONGOL X 12 UNID.	2.0980	0.00	16.7840
0015790	4 *	CAJA ESPERO BIC P. FINO AZUL X 24U.	5.5800	0.00	22.3200
0027560	6 *	CAJA MARCADOR FELIKAN 426 PIZ VD-ANJ (10)	4.9110	0.00	29.4660
0029322	50 *	CARTUCHERA JAND FASHION REF.	2.2478	0.00	112.3900
0029197	25 *	CARTUCHERA CAR3 - POP-HOT REF. HF-701	3.1809	0.00	79.5225
0025231	25 *	CARTUCHERA GOALLLL REF. 1518 COLORES	2.1206	0.00	53.0150

ANEXOS VARIOS Nº 05

5.1. Colegio de Bachillerato Manuela Sáenz

 Ministerio de Educación



DIRECCIÓN DISTRITAL 19D03
CHINCHIPE-PALANDA-EDUCACIÓN

COLEGIO DE BACHILLERATO "MANUELA SÁENZ"

CODIGO AME: 19H00119 - CIRCUITO: 19D03C03_b Ruc: 1960145470001
PROVINCIA: ZAMORA CHINCHIPE CANTÓN: CHINCHIPE PARROQUIA: ZUMBA

Los Suscritos Rector y Secretaria del Colegio de Bachillerato "Manuela Sáenz", de la ciudad de Zumba, Cantón Chinchipe, Provincia de Zamora Chinchipe.

CERTIFICAN:

Que una vez revisados los archivos que reposan en la secretaria del Colegio de Bachillerato "Manuela Sáenz" se desprende que en el año lectivo 2013-2014 se graduaron treinta y tres (33) estudiantes, de los cuales, veinte y siete (27) en el BGU Ciencias y seis (6) en el Bachillerato Técnico en Comercio y Administración especialidad Administración de Sistemas.

Es todo cuanto certifican en honor a la verdad, facultándole a la interesada hacer uso de la presente en lo que estime conveniente. Lo Certifican.

Zumba, 06 de abril de 2015.


Lic. Hernán Valdiviezo A.
RECTOR




Sra. Edith Carranza G.
SECRETARIA



5.2. Colegio de Bachillerato Zumba



COLEGIO DE BACHILLERATO "ZUMBA"

Zumba-Ecuador

CODIGO: 13406160

Acdo. Minis. No. 1556 / 28 enero 1968

PROVINCIA: ZAMORA CHINCHIPE

CANTON: CHINCHIPE

PARROQUIA: ZUMBA

SECRETARIA DEL COLEGIO DE BACHILLERATO ZUMBA

Certifica:

Que en el periodo lectivo 2013 - 2014 se incorporaron de bachilleres de la República del Ecuador noventa y dos estudiantes (92) entre sección diurna y nocturna.

Que en el periodo lectivo 2014 -2015 están legalmente matriculados 81 estudiantes en Tercer Año de Bachillerato, entre las secciones diurna y nocturna.

Certifica en honor a la verdad, pudiendo remitirse a los archivos del plantel de creerlo necesario.

Zumba, 07 de abril de 2015

Lic. Gabriela Jiménez M.
SECRETARIA



5.3. Requisitos Higiene y Abasto

DIRECCION DE HIGIENE Y ABASTO

REQUISITOS PERMISO DE FUNCIONAMIENTO ANUAL

INICIAL Y/O CAMBIO DE PROPIETARIO:

- Certificado de Viabilidad de Uso de Suelo (Toda actividad nueva, cambio de propietario y/o domicilio)
- Solicitud al Jefe de Control y Regulación Urbano.(Arq. Luis Ramón)
- Copia de la Cédula de Ciudadanía del Solicitante y/o Representante Legal.
- Copia del Pago del Predio Urbano del Local/Casa/Edificio actualizado.
- Ingresar Documentación por Archivo General.
- Certificado de Factibilidad (Toda actividad nueva, cambio de propietario y/o domicilio, excepto tiendas; y cuando la autoridad sanitaria lo requiera). Una vez obtenido el Certificado de Viabilidad de Uso de Suelo este trámite se lo realiza directamente en la Jefatura de Regulación y Control Urbano.

PATENTE MUNICIPAL

- Certificado de Viabilidad de Uso de Suelo.
- Certificado de Factibilidad.
- Formulario para Pago de Patente Municipal.
- Copia de la Cédula de Ciudadanía del Solicitante y/o Representante Legal.
- Copia del RUC/RISE del solicitante y/o representante legal.
- Entregar la Documentación en el Área de Control Sanitario de la Dirección de Higiene.
- Pago Patente Municipal en las ventanillas de Recaudaciones Municipales.

RENOVACION/PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

- Formulario No.2.
- Formulario para Permiso Anual de Funcionamiento.
- Certificado del Pago de la Patente Municipal. (Confirmación en línea)
- Certificado de Salud Otorgado por el MSP/Cliñica Municipal. (De todo el personal que labora en la actividad económica)
- Permiso del Cuerpo de Bomberos
- Ingresar Documentación por Archivo General

NOTA: Todos los formularios y papeles valorados deberán adquirirse en la Ventanilla No. 12 de la Jefatura de Rentas Municipales del GAD Municipal de LOJA.

vuelve Loja... ¡Compromiso de todos!

5.4. Requisitos Permiso de Funcionamiento Primera vez

REQUISITOS PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO PRIMERA VEZ.

- 1. Fotocopia legible de la Cédula de Ciudadanía
- 2. Fotocopia legible del RUC/RISE
- 3. Fotocopia legible de la Patente Municipal
- × 4. Permiso de Funcionamiento del Ministerio de Salud (ARCSA) Copia Certificada
- 5. Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos Copia Certificada
- 6. Permiso de Funcionamiento de la Comisaría de Higiene Copia Certificada
- × 7. Certificación del Municipio de la ubicación y distancia del local a centros educativos, hospitales, iglesias, etc. (Licoreras, Bar, Discotecas, Nigth club, Karaokes, Galleras, etc.)
- 8. Adjuntando Croquis de ubicación y Fotografías del local.
- ⊗ 9. Solicitud en papel simple dirigido al intendente (original y copia)
- 10. Informe de la inspección realizada del Local por parte de la comisaría de policía.

\$ 20,00

5.5. Publicidad



RADIO SAN ANTONIO FM
Zamora Chinchipe 93.3
Loja 94.9

Uniendo las fronteras del Ecuador con el mensaje de paz y bien

Zumba, 21 de mayo de 2015

PROFORMA

**PAUTAJE DE LOS SPOTS PUBLICITARIOS DE RADIO SAN ANTONIO FM
93.3 ZAMORA CHINCHIPE Y 94.9 LOJA**

DURACIÓN DE CUÑAS	VALOR
Hasta 60sg.	\$7.00

CUÑAS DIARIAS	CUÑAS MENSUALES	VALOR MENSUAL	BONIFICACIÓN MENSUAL
3	60	\$ 420.00	4

SUBTOTAL \$ 420.00
IVA \$ 50.40
TOTAL \$ 470.40

Por la atención que se digne dar a la misma y en espera de su respuesta me suscribo.

ATENTAMENTE



Nancy Toledo
RADIO SAN ANTONIO FM



Nota: LA PROFORMA EXPIRA EN 8 DÍAS LABORABLES, CONTADOS DESDE EL DÍA DE LA EMISIÓN.

ESTAMOS PARA SERVIRLES LOS TELÉFONOS DE CONTACTO: 2 308-058, 0986689361 Nancy Toledo o el 0981275543 con el Hermano Juan Patiño

93.3 FM ZAMORA CHINCHIPE
ESTUDIO PRINCIPAL:
ZUMBA - Calle Zumbá 1/1 y Colón
(junto al Parque Central)
Telefax: (07) 2308 058
Celulares: 0992 183094 C / 0987978813 M

94.9 FM LOJA
Calle Bolívar 13-77 y Colón
(junto al parque de San Francisco)
Telefax: (07) 2586 513

E-MAIL:
radio@radioantoniofm.com
radio@radioantoniofmhyradio.com

FACEBOOK:
 radio san antonio fm

WEB:
www.radioantoniofm.com

5.6. Tasas de Interés

Tasas de Interés			
julio-2015			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	8.54	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.78	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.10	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.78	Consumo	16.30
Vivienda	10.62	Vivienda	11.33
Vivienda de Interés Público	4.88	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Acumulación Ampliada	21.82	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	24.98	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	26.91	Microcrédito Minorista	30.50
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	5.54	Depósitos de Ahorro	1.30
Depósitos monetarios	0.61	Depósitos de Tarjetahabientes	1.16
Operaciones de Reporto	0.08		

5.7. Inflación

Ecuador cierra el 2014 con una inflación de 3,67%

8 de enero de 2015 - 8:56 am

Tiempo de lectura: 2 minutos | No. de palabras: 305 | 22920 visitas

[Compartir](#) [Twitter](#) [9](#) [Imprimir](#) [Enviar](#)



Ecuador registró una inflación anual de 3,67% en el 2014 frente al 2,70% del 2013, según el último reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC), publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

En diciembre del 2014, el país registró una inflación mensual de 0,11% en comparación al 0,20% del doceavo mes del año previo.

La división de Alimentos y Bebidas no alcohólicas es la que más contribuyó en la variación mensual del IPC con el 27,74% del total, seguida de Recreación y Cultura con el 19,27%.

Esmeraldas es la ciudad con la inflación mensual más alta con el 0,60%, seguida de Machala con 0,41%. Mientras, Loja y Manta son las que menos inflación tienen con el -0,12 y -0,18%

5.8. Censo Poblacional 2001

CENSO DE POBLACION Y VIVIENDA 2001

• ECUADOR CUENTA CON EL INEC •



INEC
Instituto nacional de estadística y censos

POBLACION Y VIVIENDAS		GRUPOS DE EDAD			
Características Básicas		AREA # 1902 CHINCHIPE			
Variables de Vivienda		GRUPOS DE EDAD	Casos	%	Acumulado %
Variables de Hogar		Menor de 1 año	223	2.63	2.63
Variables de Migrantes		De 1 a 4 años	1,013	11.92	14.55
Variables de Personas		De 5 a 9 años	1,182	13.91	28.46
Promedios		De 10 a 14 años	1,187	13.97	42.44
Medianas		De 15 a 19 años	985	11.60	54.03
Cruce de Variables		De 20 a 24 años	637	7.50	61.53
Lista de Variables		De 25 a 29 años	485	5.71	67.24
ANÁLISIS DE DATOS CENSALES		De 30 a 34 años	481	5.66	72.90
INFORMACIÓN GENERAL		De 35 a 39 años	432	5.09	77.99
		De 40 a 44 años	366	4.31	82.30
		De 45 a 49 años	296	3.48	85.78
		De 50 a 54 años	277	3.26	89.04
		De 55 a 59 años	221	2.60	91.64
		De 60 a 64 años	207	2.44	94.08
		De 65 a 69 años	170	2.00	96.08
		De 70 a 74 años	111	1.31	97.39
		De 75 a 79 años	72	0.85	98.23
		De 80 a 84 años	65	0.77	99.00
		De 85 a 89 años	41	0.48	99.48
		De 90 a 94 años	27	0.32	99.80
		De 95 y mas	17	0.20	100.00
		Total	8,495	100.00	100.00
		RESUMEN			

5.9. Censo Poblacional 2010



ECUADOR CUENTA CON EL INEC

www.ecuadorencifras.com

título

POBLACIÓN POR GRUPOS DE EDAD, SEGÚN PROVINCIA, CANTÓN, PARROQUIA Y ÁREA DE EMPADRONAMIENTO

Provincia	Nombre del Cantón	Nombre de la Parroquia	ÁREA	Grupos de edad				
				Menor de 1 año	De 1 a 4 años	De 5 a 9 años	De 10 a 14 años	De 15 a 19 años
			Total	149	656	825	865	676
	CHINCHIPE	CHITO		Menor de 1 año	De 1 a 4 años	De 5 a 9 años	De 10 a 14 años	De 15 a 19 años
RURAL			37	133	173	183	119	
Total			37	133	173	183	119	
		EL CHORRO		Menor de 1 año	De 1 a 4 años	De 5 a 9 años	De 10 a 14 años	De 15 a 19 años
RURAL			1	15	20	19	29	
Total			1	15	20	19	29	
		LA CHONTA		Menor de 1 año	De 1 a 4 años	De 5 a 9 años	De 10 a 14 años	De 15 a 19 años
RURAL			5	21	28	27	28	
Total			5	21	28	27	28	
		PUCAPAMBA		Menor de 1 año	De 1 a 4 años	De 5 a 9 años	De 10 a 14 años	De 15 a 19 años
RURAL			1	9	7	9	21	
Total			1	9	7	9	21	
		SAN ANDRES		Menor de 1 año	De 1 a 4 años	De 5 a 9 años	De 10 a 14 años	De 15 a 19 años
RURAL			12	30	60	60	48	
Total			12	30	60	60	48	
		ZUMBA		Menor de 1 año	De 1 a 4 años	De 5 a 9 años	De 10 a 14 años	De 15 a 19 años
			55	258	340	369	444	
RURAL			91	369	509	533	412	
Total			146	627	849	902	856	
Total			Menor de 1 año	De 1 a 4 años	De 5 a 9 años	De 10 a 14 años	De 15 a 19 años	
	55	258	340	369	444			
RURAL	147	577	797	831	657			
Total	202	835	1.137	1.200	1.101			

a) Población por edades de 10 a 19 años



AREA # 1902		CHINCHIPE			
Edad	Sexo			Total	
		Hombre	Mujer		
0		102	100	202	
1		89	111	200	
2		137	107	244	
3		99	97	196	
4		107	88	195	
5		99	110	209	
6		113	97	210	
7		136	107	243	
8		111	113	224	
9		121	130	251	
10		136	125	261	
11		103	120	223	
12		106	112	218	
13		140	115	255	
14		143	100	243	
15		104	103	207	
16		110	90	200	
17		101	95	196	
18		163	81	244	
19		176	78	254	
20		108	56	164	
21		75	63	138	
22		81	56	137	

5.11. Mínimos Sectoriales

MINIMOS SECTORIALES PARA EL AÑO 2015

	CARGO / ACTIVIDAD	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2015
13					
14	GERENTE / AFINES	A3		1918200000101	370,53
15	ADMINISTRADOR DE LOCALES / ESTABLECIMIENTOS	B1		1910000000003	370,14
16	ADMINISTRADOR DE CAMPO	B1	Incluye: Mayordomo, Capataz	1910000000004	370,14
17	ADMINISTRADOR GERENCIAL	B1		1910000000005	370,14
18	SUBGERENTE / AFINES	B1		1910000000006	370,14
19	SUPERINTENDENTE / AFINES	B1		1910000000007	370,14
20	JEFE / AFINES	B2		1920000000008	369,29
21	SUPERVISOR / AFINES	B2	Incluye: Monitoreador	1920000000009	369,29
22	DIRECTOR / AFINES	B2		1920000000010	369,29
23	COORDINADOR / AFINES	B3		1930000000011	368,27
24	CONTADOR / CONTADOR GENERAL	C1		1910000000012	367,03
25	ANALISTA / AFINES	C1		1910000000013	367,03
26	ASESOR - AGENTE / AFINES	C1		1910000000014	367,03
27	TESORERO	C1		1910000000015	367,03
28	INSTRUCTOR / CAPACITADOR	C2		1920000000016	365,15
29	RELACIONADOR PÚBLICO	C2		1920000000017	365,15
30	LIQUIDADOR	C2		1920000000018	365,15
31	CAJERO NO FINANCIERO	C3		1930000000019	363,27
32	VENDEDOR / A	C3	Incluye: Empleado de Mostrador, Prevendedor	1930000000020	363,27
33	EJECUTIVO / AFINES	C3		1930000000021	363,27
34	DIGITADOR	D1		1910000000022	361,40
35	OPERADOR DE BODEGA	D1	Incluye: Almacenista	1910000000023	361,40
36	SECRETARIA / OFICINISTA	D1		1910000000024	361,40
39	COBRADOR / RECAUDADOR / FACTURADOR / ENCUESTADOR	D1		1910000000027	361,40
40	ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR ADMINISTRATIVO	D1	Incluye: Archivero	1910000000028	361,40
41	ASISTENTE DE COBRANZAS QUE NO LABORAN EN INSTITUCIONES FINANCIERAS	D1	Incluye: Recaudador	1910000000029	361,40
42	BIBLIOTECARIO	D1		1910000000030	361,40
43	INSPECTOR / AFINES	D2	Incluye: Lectores	1920000000031	359,17
44	IMPULSADOR / A	D2	Incluye: Promotor, Demostrador	1920000000032	359,17
45	COCINERO QUE NO LABORA EN EL SECTOR DE TURISMO Y ALIMENTACIÓN	D2		1920000000033	359,17
46	MENSAJERO / REPARTIDOR	E1		1910000000034	358,43
47	GESTOR DE DOCUMENTACIÓN	E1		1910000000035	358,43
48	CONSERJE / PORTERO	E1		1910000000036	358,43
49	ASISTENTE / AYUDANTE / AUXILIAR DE BODEGA	E1	Incluye: Kardista	1910000000037	358,43

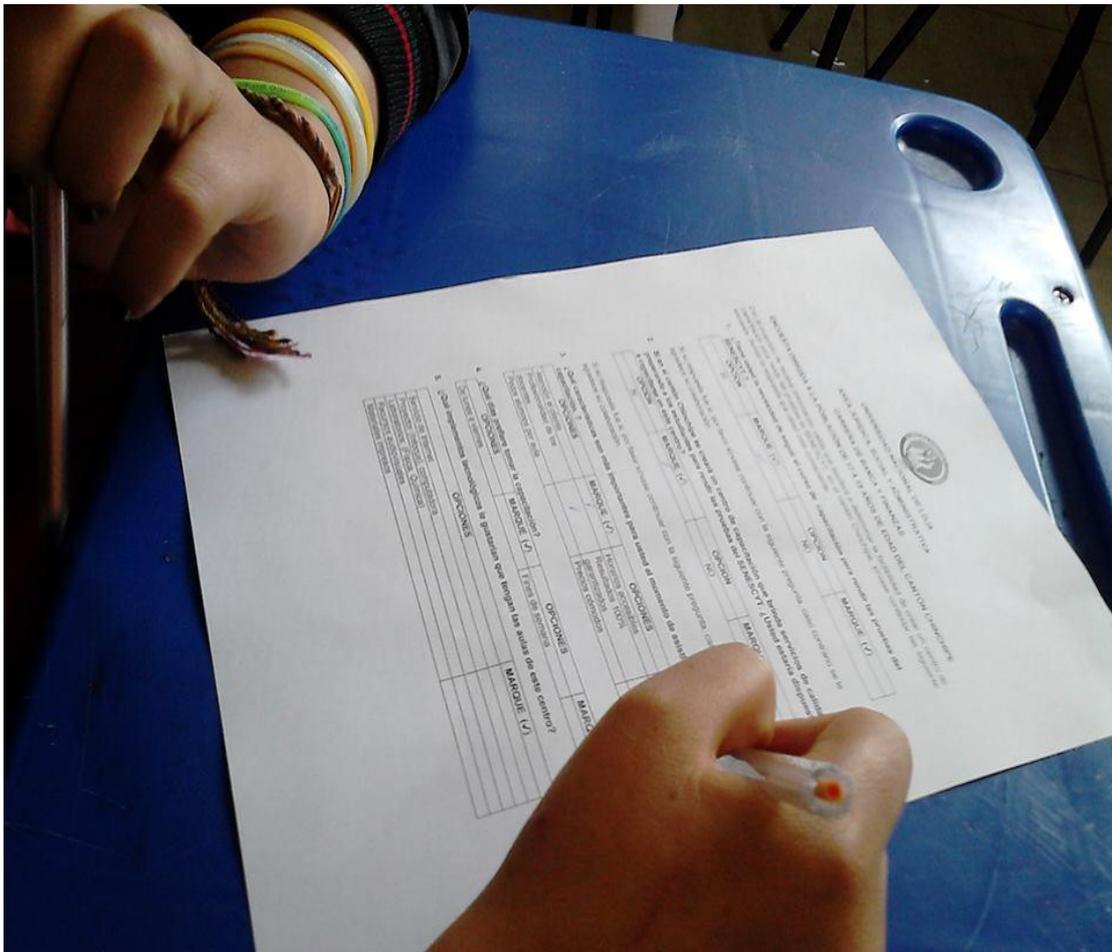
5.11. Encuestas



5.12. Encuestas



5.13. Encuestas



ANEXO N° 06

6.1. ANTEPROYECTO



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN DIRIGIDA A LA POBLACIÓN ENTRE LAS EDADES DE 10 A 19 AÑOS DEL CANTÓN CHINCHIPE, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”

PROYECTO DE TESIS DE GRADO PREVIA A OPTAR EL TÍTULO DE INGENIERA EN BANCA Y FINANZAS

Autora:

Blanca Cecilia Guevara

Villacís

Director:

Ing. Sergio Leonardo Pardo

Quezada

Loja-Ecuador

2015

2015



a. TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN DIRIGIDA A LA POBLACIÓN ENTRE LAS EDADES DE 10 A 19 AÑOS DEL CANTÓN CHINCHIPE, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE”

b. PROBLEMÁTICA

La educación es un poderoso factor que impulsa el desarrollo de uno de los instrumentos más eficaces para reducir la pobreza, mejorar la salud, la igualdad de género, la paz y la estabilidad de los países en el mundo. La presencia de la tecnología en la educación ha sufrido cambios en el trayecto de su implementación, siendo el modo seguro de concebir, aplicar y evaluar el conjunto de procesos de enseñanza y aprendizaje teniendo en cuenta a la vez los recursos técnicos y humanos y las interacciones entre ellos como forma de obtener una más efectiva educación, siendo la aplicación del saber, sistemas y técnicas para mejorar el aprendizaje humano. (UNESCO, 2005)

En el artículo 26, de la Constitución de la Republica determina que la educación es un derecho fundamental de las personas a lo largo de su vida y un deber ineludible e inexcusable del Estado, constituyéndose en un área prioritario de la política pública y de la inversión estatal, que garantiza la igualdad e inclusión social y es una condición indispensable para el buen vivir. (CONSTITUCION DEL ECUADOR, 2008)Art. 26

Ecuador se ubica entre los países que más avances tuvieron en la educación, si se compara los resultados del TERCE (Tercer Estudio Regional Comparativo y Explicativo) 2013, con el SERCE (Segundo Estudio Regional Explicativo y Comparativo), realizado en 2006, donde Ecuador estuvo entre los tres países de la región con peor desempeño educativo.” (Ministerio de Educacion, 2014)

El Ministerio de Educación regula la Educación General Básica (EGB): Preparación de básica superior, que corresponde a los estudiantes de 10 a 14 años de edad, y el nivel de bachillerato tiene tres cursos que se ofrece a los estudiantes de 15 a 17 años de edad. Como se ha descrito en la Ley Orgánica de Educación Intercultural (LOEI, art. 42-43). Los niños, niñas, adolescentes y jóvenes que exceden estas edades pueden ingresar al sistema educativo sin discriminación. (Ministerio de Educación, 2012)

El cambio en la educación es un punto muy importante que el actual gobierno se está enfocando como una de las prioridades para el desarrollo del país, siendo notable el gran progreso que ha tenido durante la última década, muchos más niños, niñas, adolescentes y jóvenes tienen acceso a la educación, según datos obtenidos del INEC 2010, donde nos revela que el analfabetismo se redujo en un 2.2 % en el país. (Educacion , 2014)

Sin embargo a pesar del desarrollo y avance en la educación que se viene dando en los últimos años aún existen falencias en las distintas unidades educativas donde es necesaria la nivelación y capacitación para mejorar y subsanar la calidad del aprendizaje en los estudiantes de Educación General básica (EGB) y bachillerato.

En el cantón Chinchipe provincia de Zamora Chinchipe la población comprendida entre 10 a 19 años de edad es de 2301 habitantes según

datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) 2010, estudiantes que no disponen de un centro de capacitación y nivelación por lo que forzosamente tienen que salir a tomar los cursos y talleres a las ciudades más cercanas como Loja y Zamora. (Riofrío, 2010)

La nivelación es un pilar muy importante dentro de la educación, es aquí donde se determina la necesidad de cubrir vacíos que tiene los estudiantes de 10 a 17 años de edad en algunas temáticas de sus materias, permitiendo buscar la solución a sus problemas mejorando sus capacidades obteniendo éxito en su rendimiento académico y de esta forma puedan graduarse de bachilleres.

La capacitación es un conjunto de medios que se ha creado para el desarrollo y crecimiento personal incrementando los índices de calidad y excelencia reforzando los conocimientos teóricos y el desarrollo de las lógicas del pensamiento en los bachilleres de 17 a 19 años de edad, con la finalidad de que al rendir las pruebas del SENESCYT puedan alcanzar un puntaje alto que les permita ingresar a las universidades del país, permitiéndoles continuar con sus estudios superiores formándose como profesionales de calidad.

El problema que presentan los estudiantes de Educación General Básica (EGB) y bachillerato del cantón Chinchipe es causado por:

 Infraestructura inadecuada

- ✚ Falta de laboratorios(Química y Física)
- ✚ Exceso de estudiantes por aula
- ✚ Falta de preparación de los docentes.
- ✚ Reducidos créditos en relación a la materia de ingles
- ✚ Carencia del desarrollo de las lógicas del pensamiento
(Razonamiento verbal, lógico y abstracto)

Con los factores antes mencionados se determina que esto afecta en el aprendizaje de los estudiantes quedándose con vacíos en algunas temáticas de las materias de física, química, matemática e inglés, perjudicando el buen rendimiento académico de los alumnos y aumentando la deserción escolar en este cantón, e incluso trae como consecuencia que los bachilleres al momento de rendir las pruebas del SENESCYT no obtengan un buen puntaje y por ende no puedan acceder a las universidades del país.

¿CÓMO INCIDE LA FALTA DE LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN Y NIVELACIÓN EN LA POBLACIÓN DE 10 A 19 AÑOS DE EDAD DEL CANTÓN CHINCHIPE, PROVINCIA DE ZAMORA CHINCHIPE; EN EL RENDIMIENTO ACADEMICO DE LOS ESTUDIANTES?

c. JUSTIFICACIÓN

El consiguiente estudio se realizará bajo el principio de investigación en el que se plantea establecer las necesidades de conocimiento que tienen los estudiantes con el fin de brindar respuestas en forma de alternativas de solución que vayan dirigidas a la población de 10 a 19 años de edad del cantón Chinchipe.

ACADÉMICO

La formación académica y profesional de la carrera de la Universidad Nacional de Loja, tiene como objetivo formar talentos humanos con conocimientos, capacidades y actitudes, para desenvolverse con efectividad sin dificultades en el ámbito laboral; Ante ello, para mejorar la formación del futuro ingeniero en Banca y Finanzas, utiliza como requisito indispensable llevar a cabo la realización del proyecto y el informe final de tesis que en coordinación con los conocimientos teóricos y prácticos desarrollados en nuestra Alma Mater se busca la determinación de problemas y por consiguiente la solución, siendo partícipes del desarrollo económico, social y cultural de la población sur y del país.

ECONÓMICO

El siguiente proyecto beneficiará a la población de 10 a 19 años de edad de las diferentes parroquias del cantón Chinchipe, permitiéndoles acceder a capacitarse y nivelarse en el mismo cantón y evitando que viajen a otras ciudades como Loja o Zamora y sus gastos se incrementen.

Además se dará empleo a profesionales que previamente se contratará, y también se creará una fuente de ingresos personales.

SOCIAL

Se justifica en lo social capacitando y nivelando a los estudiantes que dificultades en algunas temáticas de materias como: física, química, matemáticas e inglés, mejorando su rendimiento académico, y preparando también a los estudiantes de bachillerato para que puedan rendir con éxito las pruebas del SENESCYT, de esta manera continúen con sus estudios superiores formándose como profesionales de excelencia, mejorando su calidad de vida y contribuyendo al desarrollo del cantón Chinchipe y del país en general.

d. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de capacitación y nivelación dirigida a la población entre las edades de 10 a 19 años del Cantón Chinchipe, Provincia de Zamora Chinchipe.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ✚ Efectuar un Estudio de Mercado en el cual se determine: Demanda, Uso per-cápita, Demanda Insatisfecha, Oferta, Análisis del precio, Análisis de Publicidad.
- ✚ Realizar un estudio técnico (Tamaño; capacidad instalada, capacidad utilizada -Localización, Ingeniería del proyecto)
- ✚ Elaborar un Estudio Organizacional – Administrativo; Base Legal de constitución -Recursos Humanos, Organigramas, visión, misión y valores)
- ✚ Ejecutar un estudio Financiero; aplicando las herramientas de evaluación financiera como-. VAN, TIR, Relación Beneficio- Costo, periodo de Recuperación Capital, Análisis de Sensibilidad.

e. MARCO TEÓRICO

MARCO REFERENCIAL

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

CENTRO

CAPACITACIÓN

NIVELACIÓN

POBLACIÓN

SISTEMA EDUCATIVO ECUATORIANO

ZAMORA CHINCHIPE

HISTORIA

UBICACIÓN

HIDROGRAFÍA

CLIMA

DEMOGRAFÍA

ZUMBA

HISTORIA

LOCALIZACIÓN

CREACIÓN DEL CANTÓN CHINCHIPE

DIVISIÓN POLÍTICA

CLIMATOLOGIA

TEMPERATURA

PRECIPITACIONES

VIENTO

NUBOSIDAD

MARCO CONCEPTUAL

ESTUDIO DE MERCADO

MERCADO

ESTRUCTURA DEL MERCADO

EL PRODUCTO

EL CLIENTE

LA DEMANDA

ANALISIS DE LA DEMANDA

LA OFERTA Y DE LA OFERTA

EL PRECIO

LA DISTRIBUCIÓN (PLAZA)

PLANEACIÓN DE VENTAS ESTRATEGIAS DE MERCADO

MERCADO DE INSUMOS

PRONÓSTICO DEL MERCADO

ESTUDIO TÉCNICO

TAMAÑO DEL PROYECTO

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

FACTORES LOCACIONALES

LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

INFRAESTRUCTURA DE SERVICIOS

CRONOGRAMA DE LA INVERSIÓN

CAPACIDAD

CAPACIDAD DISEÑADA

CAPACIDAD INSTALADA

CAPACIDAD UTILIZADA

DISTRIBUCIÓN DE LAYOUT

TIEMPOS Y MOVIMIENTOS

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

TEORIA DE LA ORGANIZACIÓN

ESTRUCTURA LEGAL

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

NIVELES JERARQUICOS DE UNA EMPRESA

DEPARTAMENTALIZACIÓN

EL ORGANIGRAMA

MANUAL DE FUNCIONES

ESTUDIO FINANCIERO

FLUJO DE BENEFICIOS NETOS DEL PROYECTO

LAS INVERIONES DEL PROYECTO

PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

CAPITAL DE TRABAJO

FINANCIAMIENTO

ORIGEN Y USO DE FONDO

PRESUPUESTOS

INGRESOS

CAPITAL DE TRABAJO

PUNTO DE EQUILIBRI

FLUJO DE CAJA

ESTADOS DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

COSTO FIJO

COSTO VARIABLE

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

f. METODOLOGÍA

MÉTODOS

Para el desarrollo del presente proyecto se ha considerado la aplicación de los siguientes métodos.

MÉTODO CIENTIFICO

Permitirá la obtención de los conocimientos teóricos en base a conceptos y definiciones con el fin de establecer pasos y procedimientos organizados que permitan la elaboración del siguiente trabajo.

Además será indispensable su utilización para el desarrollo eficaz y confiable del estudio de factibilidad que se pretende realizar, teniendo la participación de este método en todo su desarrollo, y es considerado el más importante.

MÉTODO ANALÍTICO

Se utilizará para analizar e interpretar los resultados que se obtendrán mediante la aplicación de las encuestas a la población de 10 a 19 años de edad del cantón Chinchipe, también se lo usará para la elaboración de las conclusiones y recomendaciones en el presente trabajo.

MÉTODO MATEMÁTICO

Se lo empleará para realizar todos los cálculos exactos y precisos, que se harán en el estudio de mercado, técnico, financiero y evaluación económica de tal forma que estos resultados faciliten el desarrollo pleno del presente trabajo.

MÉTODO DEDUCTIVO

Será utilizado para desarrollar los estudios de Mercado, Técnico, Organizacional y Financiero, a su vez la recopilación y análisis bibliográfico y para la redacción de conclusiones y recomendaciones.

MÉTODO INDUCTIVO

Se aplicará para la formulación e interpretación de las encuestas, las mismas que arrojarán información útil y verás que servirán para llevar a cabo el siguiente proyecto.

TÉCNICAS

Se emplearán con el fin de recolectar datos para demostrar la viabilidad del suceso estudiado estas serán: la recopilación bibliográfica, la observación directa y las encuestas.

RECOPIACIÓN BIBLIOGRAFICA

Se la utilizará para recolectar información importante de libros, manuales, internet, etc.; que servirán para efectuar la revisión de literatura y a su vez obtener conocimientos de conceptos básicos para la investigación.

OBSERVACIÓN DIRECTA

La observación directa facilitará observar el mercado donde se pretende vender los servicios de capacitación y nivelación obteniendo la información más acertada sobre el nicho de mercado, también se la

empleara para verificar el lugar más adecuado donde se implementara el centro.

ENCUESTA

Las encuestas serán aplicadas a la muestra; cálculo que se ha obtenido de la población comprendida entre las edades de 10 a 19 años Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, (INEC, 2010), de las diferentes parroquias del cantón Chinchipe, con la finalidad de determinar la demanda.

PROCESO EXPLICATIVO EN EL DESARROLLO DE LA TESIS

- ✚ Como primer paso se visitará las bibliotecas con el fin de recabar información para elaborar la revisión literaria del informe.
- ✚ Se acudirá a las páginas de internet para sacar información necesaria que no está disponible en libros.
- ✚ Se obtuvo información de la página del INEC sobre los censos del 2001 y 2010 de la población comprendida entre las edades de 10 a 19 años, para luego sacar la tasa de incremento que existe en dicha población.
- ✚ Siguiendo se encuestará a la muestra sacada de la población comprendida entre 10 a 19 años de edad.
- ✚ Se contará con la ayuda de un arquitecto para que realice los respectivos planos donde se implantara el centro.

- ✚ Una vez recolectada la información se dará inicio a elaborar el informe final de tesis, que iniciara por la parte del Estudio de Mercado, Técnico, Organizacional, Financiero de resultados, Discusión, Conclusiones y Recomendaciones.

POBLACIÓN Y MUESTRA

POBLACIÓN

La población comprendida entre las edades de 10 a 19 años, en el Cantón Chinchipe es de 2301 habitantes según datos (Censo de Población 2010, INEC).

$$f = Pa(1+i)^n$$

MUESTRA

Para calcular la muestra se tomará del total de la población entre de 10 a 19 años del Cantón Chinchipe, provincia de Zamora Chinchipe (Censo de Población 2010, INEC).

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

CÁLCULO DE LA TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL ENTRE LAS EDADES DE 10 A 19 AÑOS DEL CANTÓN CHINCHIPE

Para sacar la tasa de crecimiento se ha considerado datos sacados del INEC 2001-2010, realizados los cálculos nos arroja una tasa de crecimiento de 0.57862 %.

Desarrollo:

$$Pf = Pa (1 + i)^n$$

$$P_{2011} = P_{2001} (1 + i)^9$$

$$\frac{2301}{2172} = (1 + i)^9$$

$$\sqrt[9]{\frac{2301}{2172}} = \sqrt[9]{(1 + i)^9}$$

$$\sqrt[9]{\frac{2301}{2172}} = (1 + i)$$

$$\sqrt[9]{\frac{2301}{2172}} - 1 = i$$

$$1.005786217 - 1 = i$$

$$0.005786217 = \mathbf{0.57862}$$

$$\mathbf{TC\% = 0.58}$$

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DE HABITANTES DE 10 A 19 AÑOS DE EDAD EN EL MARCO DE LA EDUCACIÓN CON LA TASA DE CRECIMIENTO DEL 0.57862%, CALCULADA CON DATOS DE LOS CENSOS 2001 Y 2010 INEC.

Se consideró la población de 10 a 19 años de edad del cantón Chinchipe que según el censo 2010, tiene una población de 2301 habitantes, (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. INEC). Con una tasa de

crecimiento poblacional de 0.58 % anual, calculada por el método de proyección geométrica.

$$Pf \text{ Año } 2011 = 2301(1 + 0.005786217)^1 = 2314$$

$$Pf \text{ Año } 2015 = 2301(1 + 0.005786217)^5 = 2369$$

**CUADRO N°1
PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN**

AÑOS	POBLACION COMPRENDIDA ENTRE 10 A 19 AÑOS
2010	2301
2011	2315
2012	2328
2013	2342
2014	2355
2015	2369
2016	2383
2017	2396
2018	2410
2019	2424
2020	2438

Elaborado por: La Autora

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Una vez calculada la proyección proyectada se procede a calcular la muestra del proyecto a implantarse, para la presente investigación, se tomara el total de la población de 10 a 19 años de edad, censo INEC 2010, lo que nos da un total de 2301 habitantes que constituye la población sujeta de estudio.

Desarrollo:

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

$$n = \frac{2369(0.5)^2(1.96)^2}{(2369 - 1)(0.5)^2 + (0.5)^2(1.96)^2} = \frac{2275,1876}{5192 + 0,9604}$$

$$n = \frac{2275,1876}{6.8804} = 330.67$$

$$n = 331$$

DONDE:

n = Tamaño de la Muestra

N = Tamaño de la Población

σ = División estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0.5

Z= valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor se lo toma en relación al 95%de confianza equivale a 1,96(como más usual) o en relación al 99%de confianza equivale a 2,58 valor que queda a criterio del investigador.

e = Limite aceptable de error maestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1%(0,01) y 9%(0,09), valor que queda a criterio del encuestador. (Suárez, 2012)Pag.139-141

g. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

CUADRO. N° 2

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES 2015																																						
ACTIVIDADES	MESES (semanas)																																					
	MARZO		ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOBIEMBRE				DICIEMBRE			
	1	2	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
Selección del Tema	1	2																																				
Elaboración y Aprobación del Proyecto			1	2	3	4																																
Elaboración de E. Mercado							1	2	3	4																												
Elaboración de E. Técnico											1	2	3	4																								
Elabora E. Organizacional												1	2	3	4																							
Evaluación Financiera																1	2	3	4																			
Presentación del Borrador																				1	2	3	4															
Aprobación del Borrador																										1	2	3	4									
Sustentación de tesis																															1	2	3	4				
Disertación de tesis																																		1	2	3	4	

PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

PRESUPUESTO

INGRESOS	
Aporte	1500
Total Ingresos	1500
EGRESOS	
Internet	250
Resmas de papel bond	100
Esferos	5
Portaminas	5
Cd's	10
Carpetas	4
Borradores	1
Impresiones	200
Apoyo en el Desarrollo del proyecto	425
Empastados	120
Copias	100
Transporte	50
Hospedaje	50
Alimentación	30
Imprevistos	150
TOTAL	1500

Elaborado por: La Autora

FINANCIAMIENTO

Los gastos que se efectuaran en el desarrollo del proyecto serán financiados en su totalidad por la autora.

h. BIBLIOGRAFÍA

- ✚ Alejandro, R. M. (2015). *Diccionario Economico*. recuperado <http://www.expansion.com>. Madrid: IBEX 35.
- ✚ Berru, H. A. (2014). *GAD Zamora chinchipe*. Obtenido de GAD Zamora chinchipe: <http://www.zamora.gob.ec/>
- ✚ Bravo, M. P. (1998). *Contabilidad General*. Quito: Universidad Central del Ecuador.
- ✚ Bravo, V. M. (2009). *CONTABILIDAD GENERAL*. QUITO: NOVENA EDICIÓN.
- ✚ *Capacitacion*. (2012). Obtenido de Capacitacion: <http://deconceptos.com/>
- ✚ *CONSTITUCION DE LA REPUBLICA DEL ECUADOR*. (2008). *CONSTITUCION*. QUITO.
- ✚ Correa, R. (2008). *COSTITUCION*. Quito.
- ✚ *Definiciones*. (14 de abril de 2015). Obtenido de Definiciones: www.definiciondeprueba.com
- ✚ E, S. F. (2001). *Evaluacion de Proyectos*. Mexico: ecoe edicion .
- ✚ *Ecuador ama la vida*. (29 de Agosto de 2012). Obtenido de Ecuador ama la vida: <http://www.educacionsuperior.gob.ec/>
- ✚ Educacion Superior. (2013). *Educacion Superior*. Obtenido de Educacion Superior: www.educacionsuperior.com.ec
- ✚ F, M. E. (2006). *Estudios de Tiempos y Movimientos*. revista web.
- ✚ Gitman, L. (2003). *Fundamentos de la Administracion Financiera*. Mexico: Pearson Educacion.
- ✚ Greco. (2012). *Diccionario Economico*. Valleta: AR.
- ✚ INEC. (2010). *INEC*. Quito.
- ✚ José, M. M. (2005). *Jestion de Proyectos*.
- ✚ Ley Organica de Educacion Superior. (2010). *Ley Organica de Educacion Superior*. Quito. Obtenido de <http://www.ces.gob.ec/>
- ✚ Manuel, P. M. (2004). *FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN*. Loja.
- ✚ Marcial. (2003). *Contailidad*. Quito
- ✚ Mercedes, B. (2009). *CONTABILIDAD GENERAL*. Quito: NOVENA EDICIÓN.
- ✚ Meyeres, F. (2000). *Estudios de Tiempos y Movimientos*. Mexico: MAYNARD, H. B.
- ✚ Ministerio de Educación. (2012). *Indicadores Educativos*. Quito.
- ✚ Ministerio de Educacion. (2014). *Ministerio de Educacion*.
- ✚ Miranda, J. (2005). *Gestion de Proyectos*. Bogota.
- ✚ Mora, P. M. (2004). *FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN*. LOJA.
- ✚ *Normas Minimias para las Actividades de Posgrado y Capacitación*. (1986). Turrialba Costa Rica: GATIE.
- ✚ Padilla, M. C. (2006). *Formulacion y Evaluacion de Proyectos*. Bogota: Ecoe Ediciones.

- ✚ Pasaca, M. (2004). *FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS*. LOJA.
- ✚ Riofrío, J. L. (2010). *INEC*. Obtenido de INEC: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
- ✚ Sanguil, P. T. (2013). *Clasificación y Valoración de puestos y su relación con el desarrollo organizacional de la empresa Cim Castro*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- ✚ Saracho, J. M. (2005). *Un Modelo General de Gestión por Competencias*. Santiago: RIL.ediciones.
- ✚ Sistema Ecuatoriano de Educación Superior. (Diciembre de 2008). *Sistema Ecuatoriano de Educación Superior*. QUITO. Obtenido de <http://www.flacsoandes.edu.ec/>
- ✚ Suárez, M. O. (2012). *Interaprendizaje de Probabilidades y Estadística Inferencial con excel*. Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual.
- ✚ Tomás-Sábado, J. (2009). *Fundamentos de Bioestadística y Análisis de datos para enfermería*. España: Servei de Publicacions.
- ✚ Tovar, J. (2006). *Manual del Empresario Exitoso*. Sencamer: Consultor Bande.
- ✚ UNESCO. (2005). *UNESCO 1984*. Paris.
- ✚ Urbina, G. B. (2001). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: Mc Gram.
- ✚ Valdivieso, M. B. (2009). *CONTABILIDAD GENERAL*. QUITO: NOVENA EDICIÓN.
- ✚ web, s. (2013). *Educación Superior*. Quito.
- ✚ web, s. (2014). *educacion.gob*.
- ✚ web, s. (s.f.). *centro-educativo*.
- ✚ *Zamora_(Ecuador)*. (26 de Marzo de 2013). Obtenido de [http://es.wikipedia.org/wiki/Zamora_\(Ecuador\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Zamora_(Ecuador))
- ✚ *Zumba*. (23 de Julio de 2011). Obtenido de <http://es.wikipedia.org/wiki/Zumba>
- ✚ Zumba, Municipalidad del Cantón Chinchipe. (2013). *Plan de Desarrollo Estratégico Cantón Chinchipe*. Zumba.
- ✚ (2008). Obtenido de Centro Educativo: <http://definicion.de/centro-educativo/>
- ✚ (2014). Obtenido de Educación : www.educacion.com.ec

INDICE

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
a. TITULO	1
b. RESUMEN.....	2
c. INTRODUCCIÓN.....	7
d. REVISIÓN DE LITERATURA.....	9
e. MATERIALES Y MÉTODOS	35
f. RESULTADOS	42
g. DISCUSIÓN.....	173
h. CONCLUSIONES.....	176
i. RECOMENDACIONES.....	178
j. BIBLIOGRAFÍA	180
k. ANEXOS.....	182
INDICE.....	247