

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE QUITO

CARRERA:

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título: INGENIERA
COMERCIAL**

TEMA:

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA APERTURA DE UNA
SUCURSAL DE LA FUNDACIÓN COACHING EMPRESARIAL DEDICADA
A LA CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN EMPRESARIAL EN LA CIUDAD
DE CUENCA**

DIRECTORA:

LUZ MARITZA PEÑA MONTENEGRO

AUTORA:

GLENDA ALEXANDRA GAMBOA ACUÑA

Quito, mayo del 2015

**DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD Y AUTORIZACIÓN DE USO
DEL TRABAJO DE GRADO**

Yo, autorizo a la Universidad Politécnica Salesiana la publicación total o parcial de este trabajo de titulación y su reproducción sin fines de lucro.

Además declaro que los conceptos, análisis desarrollados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de la autora.

Quito, mayo del 2015

Glenda Alexandra Gamboa Acuña

CI 1721089231

DEDICATORIA

A mi madre, quien ha sido un pilar invaluable para el fomento y evolución de mi vida personal y profesional, quien con su afecto y dedicación me ha mostrado la valiosa esencia del aprender, con sus sabios consejos, experiencia y rectitud intachable, me mostró la verdadera esencia de una vida llevada con respeto y dedicación.

A mi familia, quienes han creído en mí siempre, dándome ejemplo de valores, superación, humildad y sacrificio, enseñándome a valorar todo lo que tengo, porque han fomentado en mí el deseo de superación y de triunfo en la vida; lo que ha contribuido a la consecución de este logro.

A mi prometido, que ha sido el impulso durante toda mi carrera, ya que con su apoyo constante y amor incondicional ha sido amigo y compañero inseparable, fuente de sabiduría, calma y consejo en todo momento; capaz de fortalecerme cuando los obstáculos me desafiaban.

AGRADECIMIENTO

A Dios quien supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A la Universidad Politécnica Salesiana por permitirme ser parte de ella y abierto las puertas para poder estudiar mi carrera, así como también a los diferentes docentes que brindaron sus conocimientos y su apoyo para seguir adelante día a día.

A mi tutora de tesis, MSc. Maritza Peña, por su esfuerzo y dedicación; sus conocimientos, orientaciones, su manera de trabajar, su persistencia y su motivación han sido fundamentales para mi formación.

A la Fundación Coaching Empresarial, especialmente al Dr. Marcelo Zambrano y al Dr. Oswaldo Acuña quienes han sido para mí un ejemplo y un apoyo incondicional, gracias a su paciencia y gentileza, por haberme proporcionado la información necesaria para realizar este proyecto.

A la Ing. Jacqueline Clavón y al Señor Gabriel Fustillos, gracias por su tiempo, por su apoyo así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional.

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1	3
ANTECEDENTES	
1.1. Justificación.....	5
1.2. Planteamiento del problema.....	6
1.2.1. Descripción del problema.....	6
1.2.2. Contextualización e identificación del problema de investigación.....	8
1.3. Formulación del problema.....	9
1.4. Sistematización del problema.....	10
1.5. Resumen de la propuesta de intervención.....	10
1.6. Objetivos.....	11
1.6.1. Objetivo General.....	11
1.6.2. Objetivos Específicos.....	11
1.7. Beneficiarios de la propuesta de intervención.....	11
1.7.1. Directos.....	12
1.7.2. Indirectos.....	12
1.8. Diseño Metodológico.....	13
1.8.1. Métodos de investigación.....	13
1.8.2. Tipo de estudio.....	13
CAPÍTULO 2	14
FUNDACIÓN COACHING EMPRESARIAL	
2.1. Misión.....	16
2.2. Visión.....	16
2.3. Objetivos Institucionales.....	16
2.4. Valores Institucionales.....	17
2.5. Servicios que brinda la Fundación.....	17
2.6. Organigrama.....	28
2.7. Análisis FODA.....	29
2.7.1. Fortalezas.....	29
2.7.2. Oportunidades.....	29
2.7.3. Debilidades.....	30
2.7.4. Amenazas.....	30

CAPÍTULO 3..... 32
ESTUDIO DE MERCADO

3.1.	Objetivos del estudio de mercado.....	32
3.2.	Proceso de investigación de mercado.....	32
3.2.1.	Diseño de la investigación.....	33
3.2.1.1.	Segmentación de Mercado.....	33
3.2.1.2.	Tamaño del universo.....	34
3.2.1.3.	Encuesta piloto.....	34
3.2.1.4.	Presentación de los resultados de la encuesta piloto.....	36
3.2.1.5.	Tamaño de la muestra.....	40
3.2.2.	Metodología de la investigación de mercado.....	41
3.2.2.1.	Definición de las variables.....	41
3.2.2.2.	Elaboración del cuestionario.....	41
3.2.3.	Recolección de la información.....	45
3.2.4.	Preparación y análisis datos.....	45
3.2.5.	Presentación de los resultados.....	45
3.2.6.	Análisis de resultados de la encuesta realizada.....	56
3.3.	Análisis y proyección de la demanda.....	57
3.3.1.	Análisis de la demanda.....	57
3.3.2.	Proyección de la demanda.....	58
3.4.	Análisis y proyección de la oferta.....	59
3.4.1.	Análisis de la oferta.....	59
3.4.2.	Proyección de la oferta.....	62
3.4.3.	Análisis de la competencia.....	62
3.4.4.	Demanda Insatisfecha.....	62

CAPÍTULO 4..... 64
INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.1.	Localización.....	64
4.1.1.	Macro localización.....	64
4.1.2.	Selección de la localización optima.....	65
4.1.3.	Micro localización.....	68
4.2.	Tamaño del proyecto.....	70
4.2.1.	Factores determinantes del tamaño.....	70
4.2.2.	El mercado.....	70
4.2.3.	Disponibilidad de recursos financieros.....	71
4.2.4.	Disponibilidad de personal administrativo.....	71
4.3.	Ingeniería del servicio.....	72
4.3.1.	Tipos de servicios.....	72
4.3.2.	Flujograma del servicio.....	72

4.3.3.	Infraestructura.....	74
4.3.4.	Equipo requerido.....	75
4.3.5.	Personal requerido.....	76
4.3.6.	Organigrama de la sucursal.....	76
4.3.7.	Manual de Puestos.....	76
4.4.	Estudio legal.....	78
4.4.1.	Aspecto legal.....	78
CAPÍTULO 5.....		82
ESTUDIO FINANCIERO		
5.1.	Activos fijos.....	82
5.1.1.	Inversión de activos fijos.....	82
5.1.2.	Inversión propiedad, planta y equipo.....	84
5.2.	Depreciaciones	84
5.2.1	Depreciación de activos fijos.....	84
5.3.	Costos del servicio.....	87
5.4.	Costos Indirectos del servicio.....	87
5.5.	PYMES a cubrir.....	88
5.6.	Tabla de costos total del servicio.....	89
5.7.	Punto de equilibrio.....	93
5.8.	Ingresos.....	94
5.9.	Costo de ventas del servicio.....	95
5.10.	Estados Financieros.....	97
5.10.1.	Balance General.....	97
5.10.2.	Estados de Resultados.....	97
5.11.	Flujo de caja.....	97
5.12.	Evaluación del proyecto.....	101
5.12.1.	Valor Actual Neto.....	101
5.12.2.	Tasa interna de retorno.....	102
5.13.	Período de recuperación.....	104
5.14.	Análisis financiero de la Fundación Coaching Empresarial.....	105
CONCLUSIONES		111
RECOMENDACIONES		112
LISTA DE REFERENCIA		113

ÍNDICE TABLAS

Tabla 1.	Porcentaje de ingresos para la Fundación Coaching Empresarial...	8
Tabla 2.	Áreas acreditadas a la SETEC.....	18
Tabla 3.	Total PYMES en el Ecuador.....	34
Tabla 4.	Edad de los encuestados prueba piloto.....	36
Tabla 5.	Sexo de los encuestados prueba piloto.....	37
Tabla 6.	Ocupación de los encuestados prueba piloto.....	37
Tabla 7.	PYMES que están de acuerdo que existan más centros acreditados a la STEC.....	38
Tabla 8.	PYMES que están de acuerdo que se abra una sucursal.....	39
Tabla 9.	Edad de los encuestados.....	46
Tabla 10.	Sexo de los encuestados.....	47
Tabla 11.	Ocupación de los encuestados.....	48
Tabla 12.	Personal de PYMES que conocen el servicio que brinda la SETEC.....	49
Tabla 13.	PYMES que han recibido capacitación de centros acreditados a la SETEC.....	50
Tabla 14.	Existen centros de capacitación acreditados a la SETEC en la ciudad de Cuenca.....	51
Tabla 15.	Ha tenido las PYMES dificultades para acceder al servicio de capacitación.....	52
Tabla 16.	Tipo de dificultades para acceder al servicio de capacitación.....	53
Tabla 17.	Conocen el servicio que brinda la Fundación Coaching Empresarial.....	54
Tabla 18.	Han recibido capacitación por parte de la Fundación.....	55
Tabla 19.	Contratarían los servicios de la Fundación.....	56
Tabla 20.	Medio por el que recibirían el portafolio de servicios.....	57
Tabla 21.	Conocen los requisitos que deben presentar las PYMES en la SETEC.....	59
Tabla 22.	Contratarían el servicio de la Fundación para que realice los tramites de las PYMES para acceder el financiamiento de la SETEC.....	60
Tabla 23.	Falta publicidad de la Fundación Coaching Empresarial.....	61
Tabla 24.	Medios de publicidad que la Fundación debería usar para promocionar sus servicios.....	62
Tabla 25.	Proyección de la Demanda.....	65
Tabla 26.	Demanda Nacional de Capacitación por provincias.....	66
Tabla 27.	Centros acreditados a la SETEC en la ciudad de Cuenca.....	68
Tabla 28.	Total de PYMES capacitadas por centros acreditados a la SETEC en Cuenca.....	68
Tabla 29.	Proyección de la Oferta.....	69
Tabla 30.	Proyección de la Demanda Insatisfecha.....	70
Tabla 31.	Total de PYMES a cubrir.....	70
Tabla 32.	Infraestructura.....	81
Tabla 33.	Equipo Requerido.....	82

RESUMEN

El presente tema de tesis tiene por objetivo determinar cuan factible es la apertura de una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial en la ciudad de Cuenca destinada a la capacitación y formación profesional; el fundamento de este trabajo se ha basado en la información recabada de diferentes fuentes, las mismas que han permitido desarrollar los diversos capítulos establecidos con anterioridad en el plan de tesis.

En esta investigación se ha establecido la factibilidad comercial, técnica, organizacional y financiera del proyecto a desarrollarse en la ciudad de Cuenca, ya que existe un gran porcentaje de demanda insatisfecha para el servicio de capacitación a través del financiamiento de la SETEC.

El Estudio Financiero, se elabora los Estados Financiero de la sucursal en base a los de la matriz, luego del mismo se realiza análisis económico determinando la tasa de retorno y los índices de rentabilidad. Finalmente a se ha elaborado sus respectivas conclusiones y recomendaciones que constituyen la evaluación final del proyecto.

ABSTRACT

This thesis topic has as goal to determine how feasible is to open a new Fundacion Coaching Empresarial's Branch in Cuenca city, aimed at training and vocational training; this research is based on the information requested to different sources, the one that have allowed developing every chapter established in the thesis design.

On this research has been established the commercial, technical, organizational and financial feasibility of this project to be developed in Cuenca since there is a large percentage of unmet demand for the services provided by Fundación Coaching Empresarial through SETEC's financing.

The Financial Study, the Financial State of the branch is made based on the matrix, then the same economic analysis is performed by determining the rate of return and profitability ratios. Finally was drawn their conclusions and recommendations in the final evaluation.

INTRODUCCIÓN

La capacitación como todo proceso educativo cumple una función eminente; la formación y actualización del talento humano que reedita en el individuo como progreso personal y en beneficio de sus relaciones con el medio social.

En la actualidad, la capacitación es considerada como una forma extraescolar de aprendizaje, necesaria para el desarrollo de cuadros de personal calificado e indispensable para responder a los requerimientos del avance tecnológico y elevar la productividad en cualquier organización.

Una empresa que lleva a cabo acciones de capacitación en base a situaciones reales orientadas hacia la renovación de los conocimientos, habilidades y actitudes del trabajador, no solamente va a mejorar el ambiente laboral, sino que además obtendrá un capital humano más competente.

Si en una empresa existe mucha rotación de personal, una de las razones puede ser la falta de capacitación, comenzando desde la gerencia hasta el nivel operativo. La capacitación debe ser dinámica y ayudar a identificar las áreas que se debe trabajar más pero sin hacer menos a las otras áreas o departamentos pues todos van tomados de las manos para llegar a un resultado que beneficie a la empresa y a los empleados.

En la sociedad actual, la capacitación en las organizaciones es de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional, las empresas deben encontrar mecanismos que den a sus colaboradores los conocimientos, habilidades y actitudes que se requiere para lograr un desempeño óptimo.

En el capítulo 1, se justifica la realización del proyecto, el problema de investigación, los beneficiarios de la propuesta de intervención y la metodología que se empleará para la realización de la misma.

El capítulo 2, detalla toda la información de la Fundación Coaching Empresarial, así como el Análisis FODA.

En el capítulo 3, se realiza el Estudio de Mercado para conocer la oferta y la demanda.

En el capítulo 4, se describe la ingeniería del proyecto, contemplando la macro y micro localización.

El capítulo 5 se refiere al Estudio Financiero del proyecto de factibilidad, con la aplicación de los indicadores de rentabilidad VAN (Valor Actual Neto) y TIR (Tasa Interno de Retorno) se determinará si el proyecto es viable.

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTES

En el Ecuador existe una diversidad de oferentes de capacitación a nivel privado y público, la mayoría están amparados por cuatro grandes organizaciones que son: la Secretaria Técnica de Capacitación y Formación Profesional “SETEC”, el Ministerio de Educación, el Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional, “SECAP” y la Junta Nacional de Defensa del Artesano, “JNDA”.

Existen 4.934 centros de capacitación distribuidos en todo el país, los mismos que son catalogados como centros artesanales, colegios técnicos e institutos técnicos y tecnológicos, en la actualidad muchos de estos centros de capacitación utilizan los beneficios que brinda La Secretaria Técnica de Capacitación y Formación Profesional.

La Secretaria Técnica de Capacitación y Formación Profesional SETEC, fue creada mediante Decreto Ejecutivo N° 1821, publicado en el Registro Oficial N° 408 del 10 de septiembre del 2001, con la finalidad de regular, coordinar, impulsar y facilitar las actividades de capacitación y formación profesional en atención a la demanda del sector productivo del país y en concordancia con los objetivos nacionales.

La SETEC, regula todo lo relacionado a la institucionalidad de la capacitación y formación profesional, la misma que está orientada a los trabajadores con y sin relación de dependencia, trabajadores independientes, microempresarios, actores de la economía popular y solidaria y grupos de atención prioritaria.

Existen 80 centros acreditados a la SETEC a nivel nacional, de los cuales 3 operadores pertenecen a la ciudad de Cuenca como son la Corporación de Desarrollo Cultural Integral, el Centro de Formación Industrial CEFIC y la Sociedad Ecuatoriana de Calidad y Productividad.

La ciudad de Cuenca, aporta con el 4,69% a la producción nacional, históricamente es el centro administrativo y de intercambio de bienes y servicios en el contexto de su micro región, y tanto su posición geográfica (aislamiento físico – geográfico) como la limitada capacidad agrícola de buena parte del territorio cantonal, han

contribuido al desarrollo de los sectores secundarios (industria) y terciarios (servicios) en su estructura económica.

Cuenca concentra alrededor del 97% de la actividad económica provincial y existe un importante número de empresas en las ramas de comercio, transporte, servicios, industria manufacturera, servicios personales y construcción.

En la ciudad de Cuenca, la población según el Censo de Población y Vivienda realizado por el INEC en el año 2010, es de 505 585 habitantes; el 65% reside en el área urbana y el 35% en el área rural. La mayor parte de la población (el 98%) reside en el valle interandino, en el territorio se desarrollan acciones humanas y sociales distintas, desde ese punto de vista pueden considerarse, por ejemplo, la coexistencia de las economías campesinas y las agro-exportadoras, empresariales capitalistas o los usos suburbanos que coexisten con usos agropecuarios.

El aporte económico de la provincia del Azuay representa el 7,11% de la producción nacional, siendo la tercera provincia en importancia productiva, luego de Guayas y Pichincha, Cuenca a su vez, aporta con el 4,69% a la producción nacional.

El sector económico de Cuenca, a pesar de las limitaciones, también posee potencialidades, entre las más relevantes existe un importante grupo de Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), con una gran diversidad de productos (madera, prendas de vestir, metalmecánica, alimentos, etc.) así como diversas actividades artesanales con productos reconocidos a nivel nacional (tejidos de paja toquilla, cerámica, joyería, tallado de muebles, ladrillos y tejas).

Las pequeñas y medianas empresas locales tienen un bajo nivel de competitividad, escasa expansión comercial y limitado crecimiento empresarial, que se debe entre otros aspectos a la falta de suelo industrial con servicios de infraestructura adecuados, que les permita organizarse y desplazarse en un lugar que les ofrezca garantías necesarias para su buen funcionamiento y a la falta de personal con perfil técnico, así como la falta de capacitación. (Universidad del Azuay, 2011)

La PYMES, se enfrenta a un mundo complejo y competitivo, en un ambiente de negocios muchas veces hostil, por lo que es necesario e indispensable que hoy tenga una administración y una dirección efectiva y moderna, con un contenido de teoría y

conocimiento de vanguardia, que permita a la empresa enfrentar con éxito los desafíos de cada día.

1.1 Justificación

La capacitación en las organizaciones es de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional, las empresas deben encontrar mecanismos que den a sus colaboradores los conocimientos, habilidades y actitudes que se requiere para lograr un desempeño óptimo.

Las organizaciones que brindan el servicio de capacitación, diseñan programas para transmitir la información relacionada a las actividades de cada empresa, mediante el contenido de éstos, los colaboradores tienen la oportunidad de aprender cosas nuevas, actualizar sus conocimientos, relacionarse con otras personas, en otras palabras, satisfacen sus propias necesidades mediante técnicas y métodos nuevos que ayudan a aumentar sus competencias para desempeñarse con éxito en su puesto, permitiendo a su vez a las organizaciones alcanzar sus metas.

La Fundación Coaching Empresarial es una empresa dedicada a la capacitación y formación profesional, brinda sus servicios a varias empresas ubicadas en diferentes ciudades, la fundación se ve en la necesidad de aperturar una sucursal en la ciudad de Cuenca, para poder dinamizar la economía del sector, crear nuevas fuentes de trabajo, lo que implica una mejor calidad de vida de los involucrados en el proyecto.

Es importante mencionar que la Fundación Coaching Empresarial trabaja con varias empresas en la ciudad de Cuenca, pero no tiene una sucursal, lo que ha generado grandes expectativas en los directivos de la Fundación ya que ellos buscan reducir sus gastos.

Además se conseguirá dirigir el accionar institucional que perfeccionará su posición financiera, el crecimiento de la misma y la aplicación práctica para el mejoramiento de los sistemas y estrategias en la Fundación, reflejándose de igual forma en la prestación de servicios que recibirá cada beneficiario.

El proyecto tiene como fundamento una estrategia que emerja y responda a la realidad empresarial del medio, teniendo claro: objetivos, principios, valores, manejando estrategias, competencias y un adecuado plan de negocio, se logrará el

trabajo en equipo, un crecimiento sostenido con escalamiento en el tiempo y lograr la rentabilidad planeada en contraste con los evaluadores financieros clásicos.

1.2 Planteamiento del problema

1.2.1 Descripción del problema

En la actualidad, muchas empresas emplean sus recursos monetarios a la capacitación de sus empleados, unos lo hacen de manera planificada y continúa, otros por cumplir con las exigencias de la certificación de la calidad.

Sin embargo, existe una mayoría de empresas que no están convencidos de invertir en la capacitación personal ya sea por desconocimiento de empresas que brindan este servicio, por los costos altos que implica o simplemente por evitar los trámites que estos generan.

Las capacitaciones están orientadas a proporcionar conocimientos, actitudes y habilidades que requieran las empresas a fin de lograr un desempeño óptimo en sus trabajadores; estas deben sentar las bases para que sus colaboradores tengan la preparación necesaria y especializada que les permita enfrentar en las mejores condiciones sus tareas diarias, para conseguir este objetivo, no existe mejor recurso que la capacitación, que también ayuda a alcanzar altos niveles de motivación, productividad, integración y compromisos en el personal.

Un buen programa de capacitación empresarial, además de elevar la confianza, autoestima y seguridad, incrementa las ventas y logra excelentes relaciones con los clientes.

En referencia a los principales problemas que soportan ciertos sectores en la ciudad de Cuenca, son los bajos niveles de producción y productividad, convirtiéndola así en una economía de subsistencia, debido a entre otros factores a la baja tecnificación, mano de obra familiar no remunerada, estructura minifundista de tenencia de la tierra, limitada asistencia técnica, bajos niveles de acceso a crédito. Esto repercute en la falta de producción para abastecimiento local, lo que implica la compra de distintos productos, especialmente los agropecuarios a otras provincias como: Imbabura, Chimborazo, Morona Santiago, Cañar y Carchi.

Las pequeñas y medianas empresas locales tienen un bajo nivel de competitividad, escasa expansión comercial y limitado crecimiento empresarial, que se debe entre otros aspectos a la falta de suelo industrial con servicios de infraestructura adecuados, que les permita organizarse y emplazarse en un lugar que les ofrezca garantías necesarias para su buen funcionamiento y a la falta de personal con perfil técnico, así como la falta de capacitación.

Es por esta razón que las empresas buscan alternativas factibles de capacitación, una de estas alternativas es el de financiamiento, una de las instituciones que brinda este servicio es la SETEC ya que busca el mejoramiento de la empleabilidad de los desempleados/as mediante el cual se financia cursos, programas y acciones para la capacitación con la finalidad de reducir la brecha de acceso a capacitación y formación profesional, la productividad y competitividad empresarial contribuyendo al cambio de la matriz productiva y energética.

Sin embargo al existir solo tres centros de capacitación en Cuenca acreditados a la SETEC las pequeñas y grandes empresas buscan más opciones de centros, lo que les lleva a trabajar con operadores de otras ciudades como es el caso de la Fundación Coaching Empresarial, quien, a partir del año 2012 ha trabajado con varias industrias, empresas públicas y PYMES tales como:

- Compañía Industrias Guapan S.A.
- Corporación Azende
- GAD Municipal del Cantón Cuenca
- SAFEGUARD CIA. LTDA.
- Lácteos San Antonio S.A
- Compañía Anónimas de Volqueteros
- Global Shoes CÍA. LTDA.
- Hotel Oro Verde Cuenca
- Mueblería Vitefama
- Colineal CIA. LTDA.
- Muebles Bienstar CIA. LTDA.

Al trabajar con varias PYMES y empresas en general de la ciudad de Cuenca se genera un 23% de ingresos económicos para la Fundación Coaching Empresarial

provenientes de esta ciudad, siendo la segunda ciudad con aportar más para la Fundación.

Tabla 1.
Porcentaje de ingresos para la Fundación Coaching Empresarial

Porcentaje de ingresos para la Fundación Coaching Empresarial de ciudades donde se brinda el servicio	
Quito	35%
Cuenca	23%
Manta	18%
Ambato	11%
Riobamba	6%
Ibarra	5.50%
Santo domingo	1.50%
Total	100.00%

Nota: Fundación Coaching Empresarial
Elaborado por: Glenda Gamboa

El problema que presenta la Fundación Coaching Empresarial al capacitar a distintas empresas de Cuenca, son los gastos que conlleva el traslado desde Quito de los materiales, recursos humanos, movilización y alquiler de bien inmueble cuando la empresa a capacitar no posee un espacio físico, es por esta razón que la Fundación desea abrir una sucursal en Cuenca.

1.2.2 Contextualización e identificación del problema de investigación

El problema de investigación:

Factibilidad para la apertura de la sucursal de la Fundación Coaching Empresarial en la ciudad de Cuenca y la incidencia financiera, estructural y funcional en la Fundación.

Esta investigación está enfocada en realizar un proyecto, mediante un análisis exhaustivo de los factores externos e internos y a su vez un análisis de la situación actual de la Fundación que permita conocer si es factible la apertura de una sucursal en la ciudad de Cuenca.

Al realizar este proyecto los directores de la Fundación conocerán si es o no factible financieramente abrir una sucursal y de qué manera cambiaría la estructura organizativa y funcional.

Principales causas:

- Carencia de un análisis de la situación actual de la Fundación Coaching Empresarial.
- Escaso posicionamiento de la Fundación en la ciudad de Cuenca.
- Centralización de las funciones en la ciudad de Quito.
- Falta de facilitadores acreditados por parte de la SETEC en la ciudad de Cuenca.
- Mayores gastos por traslado de recursos de Quito a Cuenca al no disponer de una sucursal en esa ciudad.

Efectos o consecuencias:

- La planificación no responde a la realidad de la Fundación y su entorno.
- Desconocimiento por parte de los consumidores de los servicios que ofrece la Fundación, lo que provoca que exista poca demanda.
- Demora en la ejecución de trámites que realiza la Fundación en relación a los servicios que oferta.
- Se desaprovecha el potencial de los profesionales cuencanos lo que conlleva a elevar los costos por pago de viáticos y movilización para facilitadores desde la ciudad de Quito.
- Cobertura limitada de los servicios que brinda la Fundación, lo que provoca la escasa captación de clientes y la pérdida de clientes actuales.

1.3 Formulación del problema

¿Es factible la apertura de una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial en la ciudad de Cuenca?

En vista de que la ciudad de Cuenca se ha desarrollado en el ámbito empresarial, en la industria, el comercio, etc., las empresas se han dedicado a capacitar a su personal con la finalidad de que adquieran conocimientos, actitudes y habilidades para lograr un desempeño óptimo; las empresas deben sentar las bases para que sus colaboradores tengan la preparación necesaria y especializada que les permita enfrentar en las mejores condiciones a sus tareas diarias, y para esto, no existe mejor

recurso que la capacitación, que también ayuda a alcanzar altos niveles de motivación, productividad, integración y compromisos en el personal.

La Fundación Coaching Empresarial trabaja constantemente con varias empresas de la ciudad de Cuenca, sin embargo al tener seminarios y talleres constantes los gastos que implican el traslado del material así como los gastos de movilización para los facilitadores y las personas que coordinen son elevados, por esta razón los directivos han pensado en la posibilidad de abrir una sucursal y conocer si será factible y traerá consecuencias positivas para la Fundación.

1.4 Sistematización del problema

¿Cuál es el comportamiento actual de la oferta y demanda en el mercado de servicios de capacitación en la ciudad de Cuenca?

Las necesidades del mercado, es decir los consumidores, darán la pauta para definir lo que la Fundación ofrecerá. Tanto la oferta como la demanda que interactúan en los mercados, determinarán la cantidad negociada de cada servicio y el precio al que se venderá.

1.5 Resumen de la propuesta de intervención

La propuesta de intervención a realizarse consiste en formular un proyecto de factibilidad mediante el análisis de diferentes estudios como son: estudio de mercado, estudio técnico, estudio financiero, estudio de organización y estudio legal, con la finalidad de conocer si es factible la apertura de la sucursal.

Para conseguir este proyecto se partirá con un proceso de pre inversión, elaboración de estudios, demostración de las bondades técnicas, económicas-financieras, institucionales y sociales de este proyecto. En la etapa de preparación y evaluación de un proyecto, o etapa de análisis de pre inversión, se realizarán estudios de mercado, técnico, legal, económicos y financieros. Conviene abordarlos sucesivamente en orden, determinado por la cantidad y la calidad de la información disponible, por la profundidad del análisis que se realiza y por el grado de confianza de los estudios mencionados.

Dentro de la propuesta de intervención es importante realizar un análisis de costo beneficio, ya que proporcionará una medida de la rentabilidad del proyecto y de los beneficios.

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para la apertura de una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial en la ciudad de Cuenca y la incidencia financiera, estructural y funcional de la Fundación.

1.6.2 Objetivos específicos

- Analizar la situación interna de la Fundación con el fin de diagnosticar las fortalezas y debilidades del negocio y determinar la situación del entorno para conocer las posibles oportunidades y amenazas para la sucursal en Cuenca.
- Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda existente, precios, competencia y sus respectivas proyecciones.
- Efectuar un estudio técnico para conocer la localización, tamaño e inversión y los servicios que se ofertaran para la creación de la sucursal.
- Establecer un estudio legal mediante el análisis de reglamentos y leyes que permitirán abrir la sucursal de manera óptima.
- Determinar la Estructura Organizativa y Funcional de la Fundación para la creación de la sucursal.
- Desarrollar un estudio financiero mediante la sistematización de la información que proporcionan los estudios anteriores (Estudio Técnico y de Mercado) con el fin de elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica y el análisis de Costo Beneficio.

1.7 Beneficiarios de la propuesta de intervención

A través del desarrollo del presente proyecto se pretende obtener un beneficio de carácter social para las empresas y la comunidad de la ciudad de Cuenca y la Fundación Coaching Empresarial.

1.7.1 Directos

- Los Directivos aumentarán su rentabilidad dando lugar a la ampliación de su oferta y los beneficios a sus trabajadores.
- Con la apertura de la sucursal la Fundación Coaching Empresarial captará nuevos clientes y mantendrá estabilidad con los clientes fijos con quienes ampliará su oferta y el reconocimiento por parte de los empresarios adquiriendo prestigio institucional e incremento en sus ventas.
- Los trabajadores de la Fundación tendrán estabilidad laboral y beneficios económicos.
- Los oferentes del servicio se beneficiarán al recibir servicios de calidad, optimizarán tiempo y recursos, tendrá mayor garantía del servicio que reciban.
- Los empleados de las PYMES que reciben el servicio estarán en condiciones de solucionar problemas y tomar decisiones, tendrán confianza y desarrollo personal, mejorará las habilidades de comunicación y el manejo de conflictos, lograrán metas individuales y grupales, mejorará su autoestima y su rendimiento laboral.

1.7.2 Indirectos

- Las poblaciones aledañas a las PYMES que contratarán los servicios de la Fundación Coaching Empresarial ya que además de mejorar la productividad de la organización, tiene importantes efectos sociales, como los conocimientos, destrezas y aptitudes adquiridos por cada empleado no solo lo perfeccionan para trabajar, sino también para su vida, además que será la forma más eficaz de protección del trabajador, en primer lugar porque si se produce una vacante en la organización, puede ser cubierta internamente por promoción; y si un trabajador se desvincula, mientras más entrenado esté, más fácilmente volverá a conseguir un nuevo empleo.
- Los proveedores, ya que incrementarán sus ventas y sus ingresos económicos, lo que incidirá positivamente en sus familias.
- Los Facilitadores incrementarán sus ingresos económicos lo que incidirá positivamente en sus familias.

1.8 Diseño metodológico

1.8.1 Métodos de investigación

Para la investigación del proyecto de factibilidad se aplicará diferentes métodos, como son: deductivo e inductivo.

- **Método Deductivo:** El método deductivo se empleará para la preparación del marco teórico y la formulación de la propuesta de solución es un fundamento del muestreo estadístico, en el que, para obtener los datos necesarios, en lugar de aplicar una encuesta a toda la población se aplica a una muestra representativa.
- **Método Inductivo:** El método inductivo se aplicará en el conocimiento de la situación problema y medidas de solución, es un proceso en el que, a partir del estudio de casos particulares, se obtienen conclusiones.

1.8.2 Tipo de estudio

El estudio de mercado se basará en una investigación descriptiva con la captura y descripción de la información de la situación problema y explicativa con el análisis causa-efecto de la situación problema, con el fin de dar soluciones a la problemática en base a la aplicación de la técnica de planificación.

Investigación bibliográfica y de campo, de fuentes primarias como son las entrevistas y encuestas; fuentes secundarias como libros y documentos especializados.

Investigación cualitativa y cuantitativa

Para el proyecto a realizarse con enfoque de desarrollo integral de inversión social se aplicará el enfoque mixto de investigación, es decir, se empleará la investigación cualitativa para el análisis de la situación, la priorización de acciones y la formulación de propuestas de solución y la investigación cuantitativa para recoger datos cuantitativos de naturaleza productiva, económica y social.

CAPÍTULO 2

FUNDACIÓN COACHING EMPRESARIAL

La Fundación Coaching Empresarial es una organización que brinda servicios profesionales Capacitación en áreas técnicas y de desarrollo personal; así como en procesos de Coaching Ejecutivo y Coaching de Equipo; todos ellos con los más exigentes estándares de calidad, profesionalismo y transparencia; enfocados a las necesidades reales de cada cliente.

La Fundación se constituye el 16 de agosto de 2007, según la naturaleza de sociedad civil, de derecho privado y sin fines de lucro, de acuerdo a los reglamentos determinados por las disposiciones del título XXX, Libro 1 del Código Civil.

El domicilio principal de la Fundación Coaching Empresarial es la ciudad de Quito, actualmente se encuentran ubicados en la Polonia 3038 y Vancouver (Ed. Izquierda Democrática), sin embargo puede establecer sedes y/o representaciones en cualquier parte del país y/o a nivel internacional.

La Fundación se establece por tiempo indefinido, pudiendo disolverse por voluntad de la mitad más uno de sus integrantes.

Tiene como finalidad aportar al desarrollo de una sociedad productiva a través del fomento de la educación y no formal, la creatividad y la apropiación crítica de la tecnología; desarrollando y aplicando estrategias metodológicas innovadoras, activas y participativas propias de la Andragogía y compatibles con las necesidades del país.

La Fundación Coaching Empresarial se sujeta a las disposiciones de las siguientes entidades:

- Ministerio de Educación
- Secretaria Técnica de Capacitación y Formación Profesional (SETEC)
- Cámara de Comercio de Quito
- Ministerio de Relaciones Laborales
- Centro acreditado al Comité Interinstitucional de Seguridad e Higiene del Trabajo CISHT.

Ministerio de Educación

Según Resolución N° 289 emitido por el Ministerio de Educación, mediante acuerdo ministerial N° 085 de 4 de marzo de 2008, se aprueba los estatutos para la constitución de la Fundación Coaching Empresarial, este acuerdo da a la Fundación personalidad jurídica.

Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional (SETEC)

Según resolución N° STCNCF-RA-026-2009, La Secretaría Técnica del Consejo Nacional de Capacitación y Formación Profesional, mediante disposición transitoria N° 1509 el 9 de enero de 2009 establece que la Fundación Coaching Empresarial, se encuentra acreditada como Operador de Capacitación y Formación Profesional, para usar los fondos de capacitación en distintas áreas.

La Acreditación es el acto mediante el cual la Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional, a través de la Secretaría Técnica o las entidades autorizadas por ésta, y una vez cumplidos los procedimientos establecidos en el respectivo reglamento para acreditación de operadores, reconoce que los operadores de capacitación y formación profesional y los cursos o programas que ellos ofrecen satisfacen los criterios y niveles de calidad definidos por la Secretaría y los autoriza para que puedan acceder al financiamiento ofrecido por ésta.

La acreditación de los operadores de capacitación y formación profesional se realiza conforme a las demandas de los sectores productivos, tanto para las poblaciones que tienen empleo como de aquellas que lo requieren, de acuerdo a los criterios y niveles de calidad y eficiencia definidos por la Secretaría Técnica.

Los operadores de capacitación y formación profesional deberán acreditarse para impartir capacitación y formación basada en competencias laborales y del tipo continua (Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional, 2013).

Cámara de Comercio de Quito

Según Resolución N° 70994 el 29 de junio de 2011, una vez llenado las condiciones exigidas por la Ley de Cámaras de Comercio y por los Estatutos de la Institución se

declara como Socio Activo a la Fundación y se confiere un certificado que lo acredita como tal, con todos los deberes y atribuciones del caso.

Ministerio de Relaciones Laborales

La Fundación Coaching Empresarial es calificada como Operadora de Capacitación por el Ministerio de Relaciones Laborales, mediante oficio N° 0228-DC-MRL-2011, el 8 de diciembre de 2011.

Comité Interinstitucional de Seguridad e Higiene del Trabajo CISHT

Centro acreditado al CISHT mediante resolución N° 109 del 7 de noviembre de 2011 aprueba los cursos de capacitación no formal en seguridad y salud de la Fundación Coaching Empresarial con el siguiente requerimiento:

- Todo curso impartido será evaluado objetivamente previo a la extensión de certificados de aprobación.
- Al cumplir el período se presentará a este Comité, detalles del curso dictado, sectores de producción atendidos, evaluados realizadas y nómina de participantes aprobados.

2.1. Misión de la fundación coaching empresarial

Potenciar el crecimiento del talento humano y de las organizaciones, por medio de servicios de capacitación con metodologías innovadoras, que contribuyen al desarrollo de la sociedad.

2.2. Visión de la fundación coaching empresarial

Ser la organización líder en servicios de capacitación a nivel nacional, con presencia y reconocimiento internacional.

2.3. Objetivos institucionales

- Proveer conocimientos desarrollando habilidades y destrezas en el talento humano, por medio de metodologías activas y participativas, que generen aprendizajes significativos.

- Promover el desarrollo integral del talento humano; a través de técnicas de coaching, con el fin de potenciar crecimiento individual y organizacional.
- Potenciar la productividad en las organizaciones, alcanzando eficiencia y eficacia en sus procesos.

2.4. Valores institucionales

- **Visión compartida:** Los integrantes de la Fundación Coaching Empresarial se identifican por compartir un sueño, se encuentran motivados ya que las metas personales están relacionadas con las de la organización.
- **Integridad social:** Los integrantes de la Fundación Coaching Empresarial se caracterizan por actuar con profesionalismo, honestidad y transparencia tanto con clientes internos como externos.
- **Servicio diferenciador:** La Fundación Coaching Empresarial brindan una atención esmerada, hacen empatía, actúan con minuciosidad, utilizan todos los recursos para superar las expectativas de cada clientes; preocupándose siempre por los resultados alcanzados por ellos.
- **Autodesarrollo:** Los integrantes de la Fundación Coaching Empresarial se encuentran en constante crecimiento profesional y personal ya que se auto-educan y aprenden permanentemente, comparten el conocimiento entre compañeros y clientes.

2.5 Servicios que brinda la fundación

La Fundación Coaching Empresarial brinda el servicio de capacitación y consultorías, los mismos que son financiados por la SETEC, las áreas acreditadas son las siguientes:

Tabla 2.

Áreas acreditadas a la SETEC

ÁREA	SUB-ÁREA	NOMBRE DEL SEMINARIO	Nivel Jerárquico			
			Gerencial	Mandos medios	Administrativo y de apoyo	Operativo
Administración General	General	Fundamentos Administrativos	X	X	X	X
		Administración Efectiva del Tiempo	X	X	X	X
	Intermedio	Desarrollo de Habilidades Profesionales para Asistentes Administrativas			X	
		Gestión Estratégica			X	
		Asistente de Gerencia: Servicio al Cliente y Administración del Tiempo			X	
	Avanzado	Planificación Estratégica	X	X		
		Gestión Estratégica de Microempresas de Alto Impacto	X	X		
		Empresas de Alto Impacto	X	X		
	Especialidad	Manejo de Almacenes y Control de Inventarios		X	X	

Nota: Fundación Coaching Empresarial

Elaborado por: Fundación Coaching Empresarial

ÁREA	SUB-ÁREA	NOMBRE DEL SEMINARIO	Nivel Jerárquico			
			Gerencial	Mandos medios	Administrativo y de apoyo	Operativo
Administración de la Calidad	Gestión de la Producción	Sistema de producción Justo a Tiempo (JAT)	X	X	X	X
		Mantenimiento Productivo Total		X		X
		Calidad y Productividad para Operarios				X
		Enfoque para la Gestión Integral		X		X
	Normas de Calidad	Sistema de Calidad ISO 9000	X	X	X	X
		Índices de Calidad	X	X	X	X
		Formación de Auditores Internos de Calidad	X	X	X	
		Sistemas de Calidad, Ambiente y Seguridad	X	X	X	
		Documentación de un Sistema de Gestión de Calidad	X	X	X	X
		Sistema Integrado ISO	X	X	X	X

Nota: Fundación Coaching Empresarial

Elaborado por: Fundación Coaching Empresarial

ÁREA	SUB-ÁREA	NOMBRE DEL SEMINARIO	Nivel Jerárquico			
			Gerencial	Mandos medios	Administrativo y de apoyo	Operativo
Administración del Talento Humano	Liderazgo (general e intermedio)	Desarrollo de Habilidades Gerenciales	X	X		
		Desarrollo de Destrezas de Supervisión	X	X		
		Técnicas para el Desempeño de Supervisores	X	X		
		Liderazgo, Valores y Cultura Organizacional	X	X		
		Desarrollo de Habilidades para una Supervisión Efectiva	X	X		
		El Liderazgo de Sí Mismo	X	X	X	X
		Escuela de Liderazgo “La espada de un argumento”	X	X	X	X
	Liderazgo (avanzado)	Administración y Liderazgo en la Relación con Clientes	X	X	X	
		Liderazgo Situacional (Modelo Kenneth Blanchard)	X	X		
		Coaching Ejecutivo	X	X		

Nota: Fundación Coaching Empresarial
Elaborado por: Fundación Coaching Empresarial

ÁREA	SUB-ÁREA	NOMBRE DEL SEMINARIO	Nivel Jerárquico			
			Gerencial	Mandos medios	Administrativo y de apoyo	Operativo
Administración del Talento Humano	Motivación y Desarrollo Personal	Comunicación Efectiva y Asertiva	X	X	X	X
		Negociación y Solución de Conflictos en el Trabajo	X	X	X	X
		Manejo de Conflicto Organizacional con PNL	X	X	X	X
		Cómo Hablar bien en Público	X	X	X	X
		Desarrollo de la Inteligencia Emocional	X	X	X	X
		Coaching Personal y Sensibilización al Cambio	X	X	X	X
		Comunicación Asertiva con Programación Neuro-lingüística PNL	X	X	X	X
		Economía Familiar Alineada al Trabajo	X	X	X	X
		Camino al Éxito	X	X	X	X
		Auto Motivación y Pensamiento Positivo	X	X	X	X

Nota: Fundación Coaching Empresarial

Elaborado por: Fundación Coaching Empresarial

ÁREA	SUB-ÁREA	NOMBRE DEL SEMINARIO	Nivel Jerárquico			
			Gerencial	Mandos medios	Administrativo y de apoyo	Operativo

Administración del Talento Humano	Gestión del Talento Humano (avanzado)	Diseño y Aplicación de Remuneración Variable	X	X	X	
		Balanced Score Card de Recursos Humanos	X	X	X	
		Cómo Elaborar un Diagnóstico de Clima y Cultura Organizacional	X	X	X	
		Assessment Center como Herramienta de Selección y Evaluación	X	X	X	
		Evaluación y Retroalimentación de 360 grados	X	X	X	X
		Administración de la Capacitación por Competencias	X	X	X	
		Valoración de Cargos por Competencias	X	X	X	
		Descripción y Análisis de Cargos por Competencias	X	X	X	

ÁREA	SUB-ÁREA	NOMBRE DEL SEMINARIO	Nivel Jerárquico			
			Gerencial	Mandos medios	Administrativo y de apoyo	Operativo

Educación y Capacitación	Evaluación del Aprendizaje	Desarrollo de Herramientas de Evaluación Pedagógica	X	X	X	
	Formación de instructores-facilitadores-monitores-maestros-guías-formadores.	Formación de Formadores	X	X	X	
		Formación de Capacitadores para la Organización con énfasis en Programación Neurolingüística	X	X	X	
		Formación de Entrenadores Efectivos	X	X	X	

Nota: Fundación Coaching Empresarial
Elaborado por: Fundación Coaching Empresarial

ÁREA	SUB-ÁREA	NOMBRE DEL SEMINARIO	Nivel Jerárquico			
			Gerencial	Mandos medios	Administrativo y de apoyo	Operativo

Educación y Capacitación	Diseño Educativo y Curricular	Desarrollo de Habilidades para la Planificación Curricular de Destrezas con Criterio de Desempeño	X	X	X	
		Diseño Educativo Curricular El Aprendizaje Basado en Problemas como Técnica	X	X	X	
		Elaboración de Proyectos Educativos	X	X	X	
		Cómo Desarrollar Competencias Intelectivas	X	X	X	
		Desarrollo de Destrezas para el razonamiento Lógico Numérico	X	X	X	
		Desarrollo de Destrezas para el razonamiento Abstracto espacial	X	X	X	
		Desarrollo de Destrezas para el razonamiento Verbal	X	X	X	

Nota: Fundación Coaching Empresarial
Elaborado por: Fundación Coaching Empresarial

ÁREA	SUB-ÁREA	NOMBRE DEL SEMINARIO	Nivel Jerárquico			
			Gerencial	Mandos medios	Administrativo y de apoyo	Operativo

Marketing, Ventas y Servicios	Atención y Servicios	Excelencia en la Atención y Servicio al Cliente		X	X	
		Manejo de Quejas y Reclamos en la Atención a Clientes		X	X	
		Gestión Telefónica		X	X	
		Servicio al Cliente y Ventas con PNL		X	X	
		Atención Efectiva		X	X	
		Etiqueta y Protocolo Comercial		X	X	
		Cultura y Servicio al Cliente		X	X	

Nota: Fundación Coaching Empresarial
Elaborado por: Fundación Coaching Empresarial

ÁREA	SUB-ÁREA	NOMBRE DEL SEMINARIO	Nivel Jerárquico			
			Gerencial	Mandos medios	Administrativo y de apoyo	Operativo

Seguridad, Prevención de Riesgos e Higiene Industrial	General	Buenas prácticas de manufactura decreto 3253	X	X	X	X
		Buenas prácticas de manufactura en los procesos industriales	X	X	X	X
		Control de plagas en procesadores de alimentos y servicios de comidas para colectividades	X	X	X	X
		Curso base, seguridad industrial, nivel directivo	X	X	X	X
		Curso inicial de formación de supervisores integrales	X	X	X	X
		Equipos de protección personal	X	X	X	X
		Formación de auditores internos del sistema de auditorías de riesgos del trabajo SART.	X	X	X	X
		Fundamentos y salud ocupacional	X	X	X	X

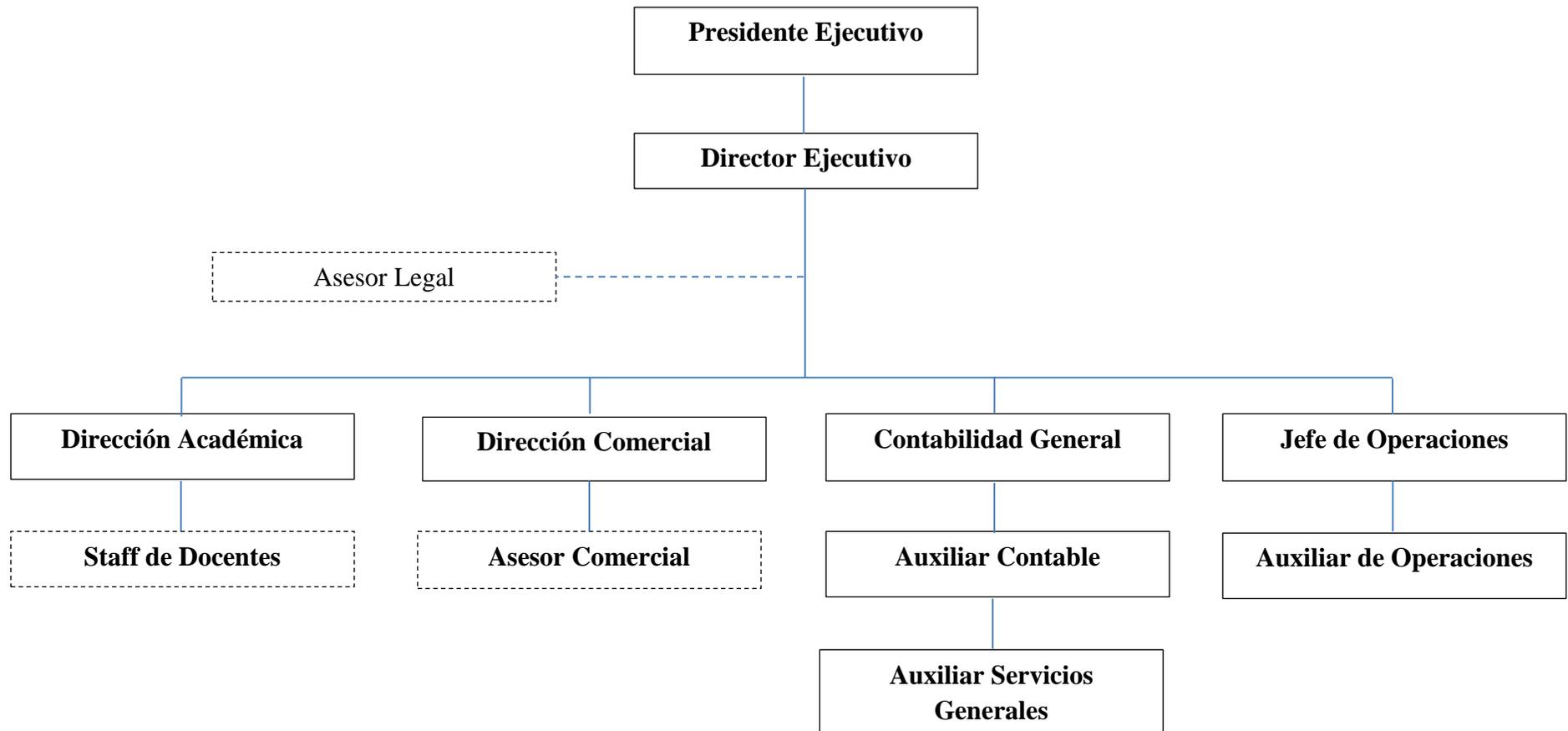
Nota: Fundación Coaching Empresarial
Elaborado por: Fundación Coaching Empresarial

ÁREA	SUB-ÁREA	NOMBRE DEL SEMINARIO	Nivel Jerárquico			
			Gerencial	Mandos medios	Administrativo y de apoyo	Operativo

Seguridad, Prevención de Riesgos e Higiene Industrial	General	Conocimientos Básicos para actuar en un Secuestro	X	X	X	X
		Seguridad e Higiene Laboral	X	X	X	X
		Seguridad Industrial, Salud Ocupacional y Contingencias Ambientales	X	X	X	X
		Manejo de Residuos Sólidos y Productos Químicos, Seguridad Industrial, salud Ocupacional y Contingencias Ambientales (Básico)	X	X	X	X
		Planes de Seguridad y Emergencia en Planteles Educativos	X	X	X	X
		Análisis de peligros y puntos críticos de control	X	X	X	

Nota: Fundación Coaching Empresarial
Elaborado por: Fundación Coaching Empresarial

2.6 Organigrama



Nota: Fundación Coaching Empresarial

Elaborado por: Fundación Coaching Empresarial

2.7 Análisis FODA

2.7.1 Fortalezas

F1) Ser un centro acreditado a la SETEC, con calificación A, el cual permite tener preferencia al momento que una empresa requiera el servicio.

F2) Contar con personal especializado en los procedimientos de ingreso de cursos y consultorías a través de la SETEC.

F3) La Fundación cuenta con más de cincuenta facilitadores-instructores con formación de tercero y cuarto nivel, con entrenamiento en "Andragogía" (educación de personas adultas) y habilitados por el SETEC.

F4) Ser un centro calificador de áreas, temas y auditorias en lo relacionado en Seguridad, ya que se posee aval del CISHT (Comité Interinstitucional de Seguridad e Higiene del Trabajo).

F5) Ser proveedor o adjudicatario del Sistema Nacional de Contratación Pública.

F6) Posee acuerdo Ministerial (Ministerio de Educación), la misma que permite ejecutar y desarrollar actividades de capacitaciones especializadas en áreas pedagógicas y formación de formadores.

2.7.2 Oportunidades

O1) Apoyo de la estructura gubernamental para llevar a cabo el financiamiento de capacitación del talento humano y el ajuste a los requerimientos del sector productivo y empresarial de la ciudad de Cuenca.

O2) Ampliación de la cobertura de la capacitación y formación profesional a nivel nacional mediante el financiamiento e instrumentación de actividades de capacitación y formación profesional que fomenten el enfoque de competencias laborales.

O3) Ingresar en el mercado de capacitación en la ciudad de Cuenca, debido que aquí se concentran grandes empresas del país y solo existen tres centros acreditados a la SETEC en esa ciudad.

O4) Mercado de capacitación en constante crecimiento e innovación, por lo que existe mayor demanda del servicio por parte de las empresas que desean implementar procesos de capacitación para su personal con y sin financiamiento de la SETEC.

2.7.3 Debilidades

D1) Desconocimiento de procedimientos y funciones que impiden tomar decisiones, ya que no se pone en marcha lo establecido en el manual de funciones.

D2) No contar con una infraestructura propia para la Fundación.

D3) Falta de asesores comerciales en la ciudad de Cuenca, lo cual dificulta el ingreso de nuestra empresa en esta ciudad.

D4) Falta de publicidad en los principales medios de comunicación, razón por la cual los posibles clientes no disponen de suficiente información de la empresa.

D5) Falta de control en los gastos, debido a los viajes a la ciudad de Cuenca donde se imparten las capacitaciones contratadas.

D6) No existe un contrato de prestación de servicios por parte de la Fundación Coaching Empresarial y la empresa que recibirá el servicio.

2.7.4 Amenazas

A1) Desistimiento por parte de los clientes, una vez pactada la capacitación con la Fundación Coaching Empresarial, algunos clientes desisten del servicio y al no contar con un contrato no existe un compromiso entre las partes.

A2) Mora de pago de las capacitaciones por parte de gobiernos seccionales.

A3) Los clientes visualizan a la capacitación como un gasto y no como una inversión.

A4) Incertidumbre por parte de la Fundación Coaching Empresarial debido a la inestabilidad política en el país ya que se desconoce si el siguiente gobierno seguirá con el proyecto de la SETEC vigente.

A5) Cierre de PYMES, debido al poco presupuesto que tienen y no cuentan con liquidez suficiente para poder cumplir con las obligaciones tanto con los empleados como con las instituciones financieras.

CAPÍTULO 3

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización. (Kotler, Técnicas de Análisis Económico para Administradores e Ingenieros, 1978)

El estudio del proyecto se analizará el comportamiento de la demanda y oferta actual y proyectada con la finalidad de definir la factibilidad de la apertura de una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial en la ciudad de Cuenca.

3.1 Objetivos del estudio de mercado

- Analizar la demanda y oferta del mercado
- Determinar el porcentaje de demanda insatisfecha que podrá cubrir el servicio que brindará la Fundación.
- Considerar el comportamiento, hábitos y preferencias de los consumidores actuales y potenciales, con la finalidad de orientar la ventaja competitiva de la Fundación.
- Establecer estrategias en la presentación del servicio para lograr una adecuada inserción del mismo en el mercado.
- Fijar estrategias de precios, plaza y promoción del servicio que prestará la Fundación Coaching Empresarial para obtener aceptación del mercado cuencano.

3.2 Proceso de investigación de mercado

Para la ejecución del proyecto de factibilidad de la apertura de una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial en la ciudad de Cuenca se requiere del seguimiento de un proceso que ayudará a recopilar datos para posteriormente, interpretarlos y hacer uso de ellos, en una adecuada toma de decisiones.

El proceso de Investigación de mercado comprende:

- Diseño de la investigación y fuentes de información
- Recopilación de la información

- Preparación y análisis de los datos
- Presentación de resultados

3.2.1 Diseño de la investigación

3.2.1.1 Segmentación de mercado

La segmentación de mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores. Uno de los elementos decisivos del éxito de una empresa es su capacidad de segmentar adecuadamente su mercado. (Kotler, Fundamentos de Marketing, 2008)

Se examina el mercado para determinar las necesidades específicas satisfechas por las ofertas actuales, las que no lo son y las que podrían ser reconocidas. Se llevan a cabo entrevistas de exploración y se organiza sesiones de grupos para entender mejor las motivaciones, actitudes y conductas de los consumidores. Recaba datos sobre los atributos y la importancia que se les da, conciencia de marca y calificaciones de marcas, patrones de uso y actitudes hacia la categoría de los productos; así como, datos demográficos, psicográficos, etc.

Se ha considerado las siguientes variables para segmentar el mercado de este proyecto:

- Geográfica
Provincia: Azuay
Capital: Cuenca
Sector: 27 parroquias urbanas y 60 parroquias rurales

El servicio que se va a brindar es para las PYMES de la ciudad de Cuenca, las mismas que se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social tanto produciendo, demandando y comprando productos y/o servicios o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

3.2.1.2 Tamaño del universo

Se establece que el tamaño del universo constituyen las PYMES de diferentes parroquias urbanas y rurales de la ciudad de Cuenca según la actividad económica a la que se dedican.

Según el censo nacional (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), 2010), el Ecuador tiene 380.000 compañías, de las cuales el 96% son PYMES, es decir 364.800, en la ciudad de Cuenca se concentra el 7,29% de PYMES es decir 26.594.

Tabla 3.

Total números de PYMES en el Ecuador

PYMES en el Ecuador					
	PYMES	Quito	Guayaquil	Cuenca	Resto del País
%	96	35.62	28.74	7.29	24.35
Total	364800	129941	104844	26594	103421

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), 2010

Elaborado por: Fundación Coaching Empresarial

En la ciudad de Cuenca se concentra un total de 26594 PYMES, sin embargo no se va abarcar el 100%, ya que muchas de las PYMES no capacitan a su personal o trabajan con empresas privadas ya sea por el desconocimiento de la SETEC o por minimizar costos.

Por tal razón se va a considerar el 20% de PYMES de la ciudad de Cuenca para el tamaño de la muestra, el mismo que corresponde a un total de 5319 PYMES.

3.2.1.3 Encuesta piloto

La encuesta piloto permitirá determinar si todas las preguntas formuladas en el cuestionario son claras y de fácil entendimiento para cualquier persona. La encuesta piloto se la realizó a 30 personas de diferentes PYMES de la ciudad de Cuenca.

ENCUESTA PILOTO
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ORIENTACIONES: El presente instrumento tiene como finalidad conocer la viabilidad para la apertura de una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial dedicada a la capacitación y formación empresarial en la ciudad de Cuenca.

Por favor sírvase marcar con una X en el ítem que usted considere adecuado.

DATOS INFORMATIVOS:

Edad: _____

Masculino Femenino

Ocupación: _____

1. ¿Estaría de acuerdo que existan más centros de capacitación y formación profesional en la ciudad de Cuenca, acreditados a la Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional SETEC, que permitan brindar el servicio con financiamiento del Estado?

SÍ () NO ()

Por qué.....
.....

2. ¿Estaría de acuerdo que se abra una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial, centro acreditado a la SETEC, que brinda el servicio de capacitación y formación profesional en la ciudad de Cuenca?

SÍ () NO ()

Por qué.....
.....

*** GRACIAS POR SU COLABORACIÓN ***

3.2.1.4 Presentación de los resultados de la encuesta piloto

A continuación se presentan los resultados obtenidos de la encuesta piloto realizada en 30 PYMES de la ciudad de Cuenca:

Datos informativos:

Edad de las personas encuestadas pertenecientes a diferentes PYMES

Tabla 4.

Edad de los encuestados

Edad	N° Personas	Porcentaje
(18 - 20)	4	13.33%
(21 - 25)	8	26.67%
(26 - 30)	4	13.33%
(31 - 35)	9	30%
(36 - 40)	5	16.67%
TOTAL	30	100%

Nota. Edad de los encuestados
Elaborado por: Glenda Gamboa

Edades de los encuestados

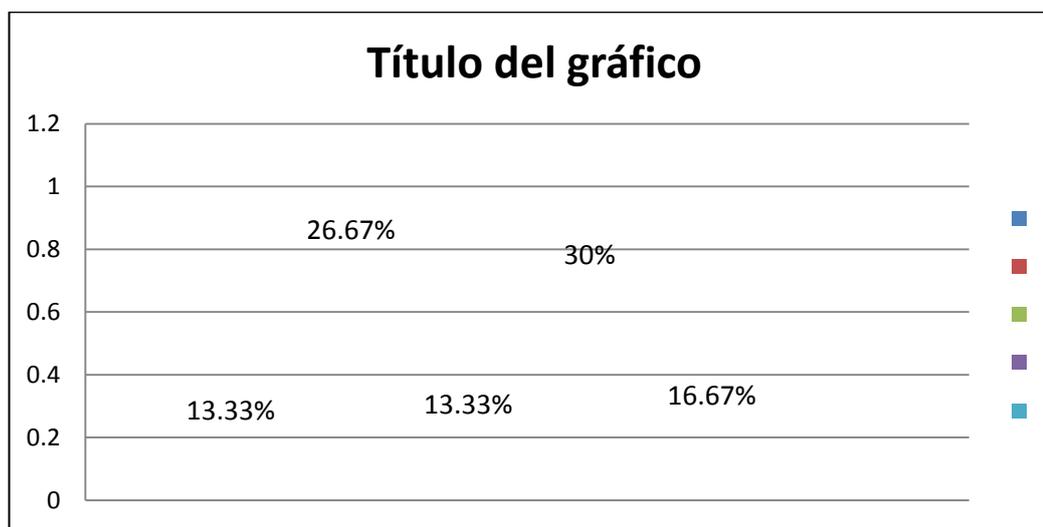


Figura 1. Edad de los encuestados
Elaborado por: Glenda Gamboa

Sexo de los encuestados de diferentes PYMES

Tabla 5.

Sexo de los encuestados

Sexo	N° Personas	Porcentaje
Femenino	15	50.00%
Masculino	15	50.00%
TOTAL	30	100%

Nota. Sexo de los encuestados
Elaborado por: Glenda Gamboa

Sexo de los encuestados

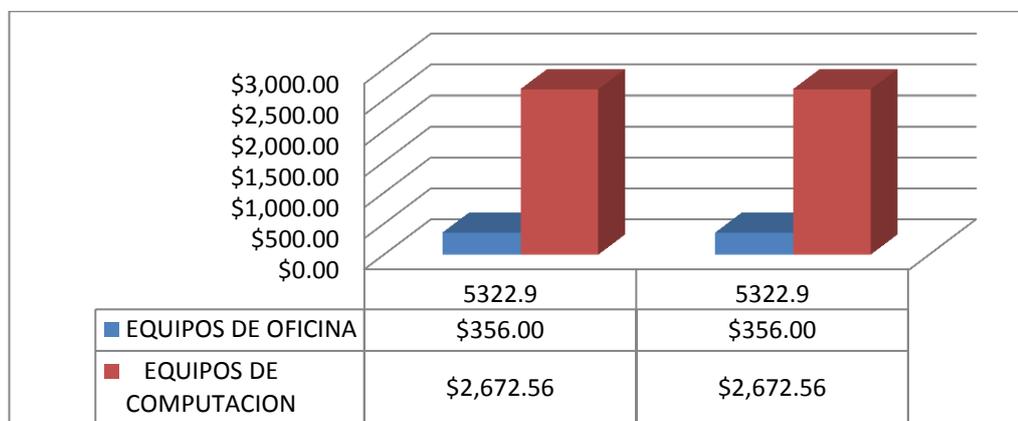


Figura 2. Sexo de los encuestados
Elaborado por: Glenda Gamboa

Ocupación de los encuestados pertenecientes a diferentes PYMES

Tabla 6.

Ocupación de los encuestados

Ocupación	N° Personas	Porcentaje
Operador	7	23.33%
Vendedor	5	16.67%
Bodeguero	5	16.67%
Guardia	4	13.33%
Recepcionista	2	6.67%
Talento Humano	2	6.67%
Asistente	5	16.67%
TOTAL	30	100%

Nota. Ocupación de los encuestados
Elaborado por: Glenda Gamboa

Ocupación de los encuestados

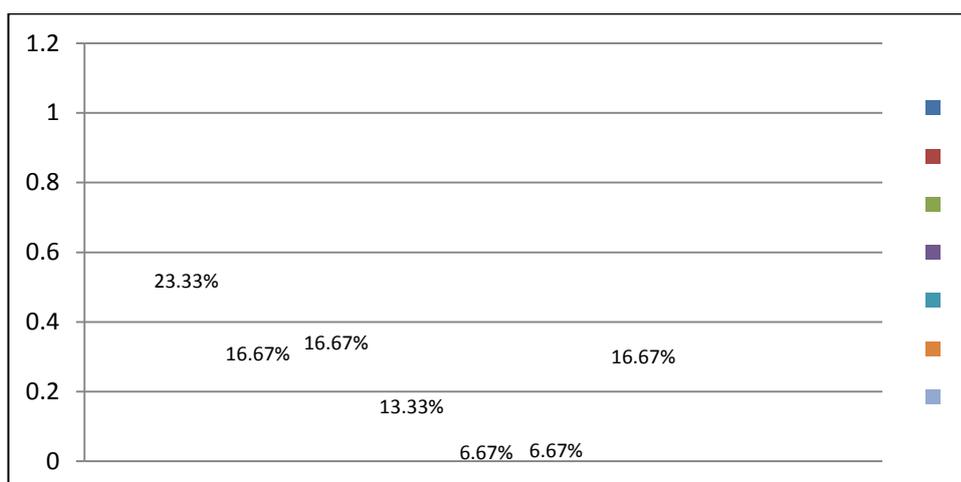


Figura 3. Ocupación de los encuestados
Elaborado por: Glenda Gamboa

¿Estaría de acuerdo que existan más centros de capacitación y formación profesional en la ciudad de Cuenca, acreditados a la Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional SETEC, que permitan brindar el servicio con financiamiento del Estado?

Tabla 7.

PYMES que están de acuerdo que existan más centros acreditados a la SETEC

Está de acuerdo que existan más centro	N° Personas	Porcentaje
SÍ	28	93.33%
NO	2	6.67%
TOTAL	30	100%

Nota. PYMES que desean más centros acreditados a la SETEC
Elaborado por: Glenda Gamboa

Interpretación

Según los datos de la tabla el 98.33% de las PYMES están de acuerdo que existan más centros de capacitación y formación profesional acreditados a la SETEC., mientras que el 6.67% de PYMES no están interesados que existan más centros de capacitación ya que no les interesa el servicio de capacitación.

Conclusión

Se debería considerar la apertura de más centros de capacitación con acreditación a la SETEC en la ciudad de Cuenca de esta manera todas las empresas y en especialidad las PYMES tendrías más alternativas al momento de escoger un centro de capacitación.

¿Estaría de acuerdo que se abra una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial, centro acreditado a la SETEC, que brinda el servicio de capacitación y formación profesional en la ciudad de Cuenca?

Tabla 8.

PYMES que están de acuerdo que la FCE abra una sucursal

Que se abra una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial	N° Personas	Porcentaje
SÍ	24	80.00%
NO	6	20.00%
TOTAL	30	100%

Nota. PYMES que están de acuerdo que la FCE abra una sucursal
Elaborado por: Glenda Gamboa

Interpretación

Según los datos el 80.00% de las PYMES están de acuerdo que se abre una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial, mientras que el 20.00% de PYMES no están interesados que la Fundación Coaching Empresarial abra una sucursal.

Conclusión

Se debería considerar la apertura de la sucursal de la Fundación Coaching Empresarial en la ciudad de Cuenca ya que de esta manera los clientes podrán acceder al servicio con facilidad.

De la prueba piloto se tomó en consideración la pregunta número dos, lo que se observa un alto grado de aceptabilidad de la apertura de la sucursal de la Fundación Coaching Empresarial.

3.2.1.5 Tamaño de la muestra

Al conocer claramente la población objetivo, se podrá identificar cuál será la muestra para poder realizar el estudio de mercado.

La pregunta filtro empleada para este estudio fue:

¿Estaría de acuerdo que se abra una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial, centro acreditado a la SETEC con calificación A en la ciudad de Cuenca?

Con la respuesta filtro se definió los valores de p y q para determinar el tamaño de la muestra para el estudio del mercado del proyecto.

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

Dónde:

n = es el tamaño de la muestra (el número de encuestas que se van a realizar)

N= es el tamaño de la población o universo (número total de posibles encuestados)

Z= Margen de Confiabilidad

e= Error muestral deseado.

El error muestral es la diferencia que puede haber entre el resultado que se obtiene preguntando a una muestra de la población y el que se obtendría si se pregunta al total de ella.

p= probabilidad de que el evento ocurra=0.80

q= probabilidad de que el evento no ocurra=0.20

Parámetros:

n=?

N= 5319 PYMES de la ciudad de Cuenca

Nivel de significación: 95% → Z ± 1,96

Error muestral: 5%

p= 0,80

q=0,20

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

$$n = \frac{(1,96)^2 (5319) (0,80) (0,20)}{0.05^2 (5319 + 1) + (1,96)^2 (0,80) (0,20)}$$

$$n = \frac{3269.23}{13.91}$$

$$n = 234.95$$

3.2.2 Metodología de la investigación de campo

La metodología de la investigación de campo aplicada en este estudio fue la técnica de la encuesta. La investigación por encuesta tiene por objeto conseguir información sobre el valor: presente, reciente o futuro inmediato de una variable.

3.2.2.1. Definición de las variables

Las variables consideradas para la elaboración de la encuesta fueron: aceptabilidad del servicio, factibilidad de apertura de la sucursal, preferencias para capacitación, problemas para acceder a los eventos de capacitación, temáticas, oferta, y publicidad.

3.2.2.2. Elaboración del cuestionario

El cuestionario diseñado para este estudio abarco diferentes preguntas, las mismas que fueron realizadas a diferentes personas con distintas ocupaciones, que permitieron realizar un mejor estudio de la oferta y la demanda.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INGENIERÍA COMERCIAL

ORIENTACIONES: El presente instrumento tiene como finalidad conocer la viabilidad para la apertura de una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial dedicada a la capacitación y formación empresarial en la ciudad de Cuenca.

Por favor sírvase marcar con una X en el ítem que usted considere adecuado.

DATOS INFORMATIVOS:

Edad: _____

Masculino Femenino

Ocupación: _____

1. ¿Conoce el servicio que brinda la Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional, SETEC?

SÍ () NO ()

2. ¿Ha recibido alguna capacitación de un centro acreditado a la SETEC?

SÍ () NO ()

Por qué.....

3. ¿Conoce usted algún centro de capacitación en la ciudad de Cuenca que este acreditado a la SETEC?

SÍ () NO ()

4. ¿Ha tenido dificultades para acceder a un servicio de capacitación?

SÍ () NO ()

¿De qué tipo?

- De tiempo ()
- Económicas ()
- Falta de conocimiento ()
- Falta de iniciativa de la empresa donde trabaja ()
- Otras ()

5. ¿Conoce usted el servicio que brinda la Fundación Coaching Empresarial?

SÍ () NO ()

Por qué.....

6. ¿Ha recibido usted alguna capacitación por parte de la Fundación Coaching Empresarial?

SÍ () NO ()

7. ¿Si existiera una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial en Cuenca, contrataría sus servicios y participaría en los eventos de capacitación organizados por la misma?

SÍ () NO ()

Por qué.....

8. ¿ A través de que medio le gustaría recibir el portafolio de servicios que ofrece la Fundación Coaching Empresarial

- Correo electrónico ()
- Personalmente ()
- Otros ()

9. ¿Conoce cuáles son los requisitos que las PYMES deben presentar en la SETEC para poder acceder a los beneficios que brinda esta institución a través del financiamiento de las capacitaciones por medio de distintas modalidades?

SÍ () NO ()

Por qué.....

10. Si la Fundación Coaching Empresarial realizara los trámites para que su empresa y usted puedan acceder a los servicios que brinda la SETEC ¿Contratarían su servicio?

SÍ () NO ()

Por qué.....

11. ¿Considera que le falta publicidad a la Fundación Coaching Empresarial?

SÍ () NO ()

Por qué.....

12. ¿A través de que medio considera usted que la Fundación Coaching Empresarial debería promocionar los servicios que brinda?

Radio ()

Periódicos y revistas ()

Comercio ()

Volantes ()

Trípticos ()

Otros ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

3.2.3 Recolección de la información

Las encuestas fueron realizadas a empleados del sector público y privado, responsables de capacitación o a su vez responsables de área de Talento Humano, con la finalidad de conocer la posible demanda.

3.2.4 Preparación y análisis de datos

Se realizaron 16 preguntas a diferentes empleados de 235 PYMES, los cuales nos ayudarán a tener una idea más clara de sus necesidades y expectativas en cuanto a la apertura de la sucursal de la Fundación Coaching Empresarial.

3.2.5 Presentación de los resultados

A continuación se presenta los resultados de las encuestas realizadas:

Datos informativos:

Edad de los encuestados en las PYMES

Tabla 9.

Edad de los encuestados

Edad	N° Personas	Porcentaje
(18 - 20)	33	13.5%
(21 - 25)	62	25.4%
(26 - 30)	50	23.4%
(31 - 35)	35	15.2%
(36 - 40)	26	10.6%
(41 - 45)	14	5.7%
(46 - 50)	15	6.2%
TOTAL	235	100%

Nota. Edad de los encuestados
Elaborado por: Glenda Gamboa

Sexo de los encuestados

Tabla 10.

Sexo de los encuestados

Sexo	N° Personas	Porcentaje
Femenino	110	46.72%
Masculino	125	53.27%
TOTAL	235	100%

Nota. Sexo de los encuestados
Elaborado por: Glenda Gamboa

Ocupación de los encuestados

Tabla 11.

Ocupación de los encuestados

Ocupación	N° Personas	Porcentaje
Operador	43	19.67%
Vendedor	41	16.80%
Talento Humano	31	12.70%
Bodeguero	32	13.93%
Contador	5	2.05%
Guardia	11	3.69%
Atención al cliente	14	7.38%
Gerencia	5	2.05%
Secretaria	7	2.87%
Asistente	46	18.85%
TOTAL	235	100%

Nota. Ocupación de los encuestados
Elaborado por: Glenda Gamboa

Conoce el servicio que brinda la Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional, SETEC?

Tabla 12.

Personal de PYMES que conocen el servicio que brinda la SETEC

Conoce el servicio que brinda la SETEC	N° de Personas	Porcentaje
SI	95	40.16%
NO	140	59.84%
Total	235	100.00%

Nota. Personal de PYMES que conocen el servicio que brinda la SETEC

Elaborado por: Glenda Gamboa

Interpretación

Según los datos de la tabla el 40.16% es decir 98 PYMES conocen cuales son los beneficios que brinda la Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional y el 59.84%, 146 PYMES desconocen que es la SETEC y que servicios brindan.

Conclusión

Las PYMES no conocen lo que es la SETEC y por ende los servicios y beneficios que brinda esta entidad pública, sin embargo hay ciertas PYMES que si conocen el servicio que brinda ya que algunos han trabajado con la SETEC y otros han escuchado de la institución a través de las publicidad realizadas por el mismo estado.

¿Ha recibido alguna capacitación de un centro acreditado a la SETEC?

Tabla 13.

PYMES que han recibido capacitación de centros acreditados a la SETEC

Ha recibido capacitaciones de centros acreditados a la SETEC	N° de Personas	Porcentaje
SÍ	73	31.15%
NO	162	68.85%
Total	235	100.00%

Nota. PYMES que han recibido capacitación de centros acreditados a la SETEC

Elaborado por: Glenda Gamboa

Interpretación

Según los datos el 31.15% de las PYMES han recibido capacitaciones de centros acreditados a la SETEC y el 68.58% de las PYMES no ha recibido capacitaciones de centros acreditados a la SETEC.

Conclusión

Un gran porcentaje de PYMES no han recibido capacitaciones por centros acreditados a la SETEC, sin embargo muchas de ellas aseguran haber recibido capacitaciones de centros de capacitación privados que no tiene acreditación de la SETEC.

Conoce usted algún centro de capacitación en la ciudad de Cuenca que este acreditado a la SETEC?

Tabla 14.

Personal de PYMES que conocen centros de capacitación que sean acreditados a la SETEC

Conoce centros de capacitación que sean acreditados a la SETEC	N° de Personas	Porcentaje
SÍ	82	34.84%
NO	153	65.16%
Total	235	100.00%

Nota. Personal de PYMES que conocen de centros acreditados a la SETEC
Elaborado por: Glenda Gamboa

Interpretación

El 65.16% de las PYMES no conocen centros que sean acreditados a la SETEC sin embargo el 34.84% de las PYMES que corresponde a 85 PYMES, conocen centros de capacitación que sean acreditados a la SETEC.

Conclusión

Un gran porcentaje de PYMES no conocen centros de capacitación que se encuentren acreditados a la SETEC, por tal razón sería importante impulsar a las

PYMES, que conozcan los servicios que brinda esta institución pública y se interesen por este servicio.

Ha tenido dificultades para acceder a un servicio de capacitación

Tabla 15.

Dificultades para acceder al servicio de capacitación

Dificultades para acceder al servicio de capacitación	N° de Personas	Porcentaje
SÍ	170	73.77%
NO	65	26.23%
Total	235	100.00%

Nota. Dificultades para acceder al servicio de capacitación
Elaborado por: Glenda Gamboa

¿De qué tipo?

Tabla 16.

Dificultades para acceder al servicio de capacitación

Qué tipo de dificultades ha tenido para acceder al servicio de capacitación	N° de Personas	Porcentaje
De tiempo	30	16.39%
Económicas	35	19.12%
Falta de conocimiento	44	24.04%
Falta de iniciativa de la empresa donde trabaja	63	34.43%
Otras	11	6.02%
Total	183	100.00%

Nota. Dificultades para acceder al servicio de capacitación
Elaborado por: Glenda Gamboa

Interpretación

El 73.77% de las PYMES, es decir 180 PYMES de 235 encuestadas han presentado dificultades para acceder al servicio de capacitación a diferencia del 26.23% de PYMES que han podido acceder al servicio de capacitación.

Las dificultad que han presentado las PYMES para acceder al servicio de capacitación han sido por diferentes motivos, el 34.43% de las PYMES que han tenido dificultades para acceder al servicio de capacitación ha sido por la falta de iniciativa de los dueños, jefes o la empresa en sí ya que nos les interesa capacitar a su personal o gastar en capacitaciones, el 24.04% de las PYMES han tenido dificultades por falta de conocimiento ya sea porque no hay interés de su parte, falta de publicidad o simplemente no les interesa el tema de capacitación, 19.12% de PYMES no han podido acceder a una capacitación por aspectos económicos ya que la mayoría de capacitaciones tienes costos elevados, el 16.39% de las PYMES no han accedido a los servicios de capacitación por cuestiones de tiempo y el 6.02% no han accedido a una capacitación por otros motivos.

Conclusión

Existe un gran porcentaje de PYMES que no han podido acceder a un servicio de capacitación por diferentes motivos, es importante considerar las razones que han tenido las PYMES para acceder a un servicio de capacitación y de esta manera poder ofrecer un servicio óptimo y de calidad para que la mayoría de ellas accedan a este servicio.

¿Conoce usted el servicio que brinda la Fundación Coaching Empresarial?

Tabla 17.

Conocen el servicio que brinda la Fundación Coaching Empresarial

Conoce el servicio que brinda la Fundación Coaching Empresarial	N° de Personas	Porcentaje
SÍ	70	32.38%
NO	165	67.62%
Total	235	100.00%

Nota. PYMES que conocen el servicio que brinda la FCE
Elaborado por: Glenda Gamboa

Interpretación

El 67.62% de las PYMES no conocen los servicios que brinda la Fundación Coaching Empresarial pero el 32.38% conocen los servicios que brinda la Fundación ya sea por servicios recibidos o por publicidad.

Conclusión

La Fundación Coaching Empresarial debe buscar diferentes métodos que le permitan llegar a las PYMES y poder ofrecer sus servicios y de esta manera llegar a ser reconocido por las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Cuenca.

¿Ha recibido usted alguna capacitación por parte de la Fundación Coaching Empresarial?

Tabla 18.

Han recibido capacitación por parte de la Fundación Coaching Empresarial

Recibió capacitación por parte de la Fundación Coaching Empresarial	N° de Personas	Porcentaje
SÍ	90	40.57%
NO	145	59.43%
Total	235	100.00%

Nota. PYMES que han recibido capacitación por parte de la FCE
Elaborado por: Glenda Gamboa

Interpretación

Alrededor de 145 PYMES encuestas de 244, es decir el 59.43% no han recibido capacitaciones por parte de la Fundación Coaching Empresarial, sin embargo el 40.57% han recibido capacitaciones de la Fundación.

Conclusión

La Fundación Coaching Empresarial debe ingresar a los servicios de capacitación en la ciudad Cuenca y de esta manera brindar su servicio a más pequeñas y medianas empresas.

Si existiera una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial en Cuenca, ¿Contrataría sus servicios y participaría en los eventos de capacitación organizados por la misma?

Tabla 19.

Contratarían los servicios de la Fundación Coaching Empresarial

¿Si existiera una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial en Cuenca, contrataría y participaría de sus servicios?	N° de Personas	Porcentaje
SÍ	190	80.33%
NO	45	19.67%
Total	235	100.00%

Nota. PYMES que contratarían los servicios de la FCE

Elaborado por: Glenda Gamboa

Interpretación

El 80.33% de las PYMES encuestadas consideran que al existir una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial en Cuenca, contratarían los servicios y participarían en los eventos de capacitación, el 19.67% concuerdan que no contratarían los servicios de la Fundación si existiera una sucursal.

Conclusión

La Fundación Coaching Empresarial debe abrir una sucursal en Cuenca y de esta manera poder promocionar su servicio en las pequeñas y medianas empresas captando nuevos clientes y creando fidelidad en los que ya trabajan con ellos.

¿A través de que medio le gustaría recibir el portafolio de servicios que ofrece la Fundación Coaching Empresarial?

Tabla 20.

Medio por el que le gustaría recibir el portafolio de servicios de la FCE

Medio por el que le gustaría recibir el portafolio de servicios de la Fundación Coaching Empresarial	N° de Personas	Porcentaje
Correo electrónico	112	47.95%
Personalmente	82	34.43%
Otros	41	17.62%
Total	235	100.00%

Nota. Medios para recibir el portafolio de servicio de la FCE

Elaborado por: Glenda Gamboa

Interpretación

El 47.95% de las PYMES encuestadas quisieran recibir el portafolio de servicios de la Fundación Coaching Empresarial mediante correo electrónico, el 34.43% personalmente y el 17.62% mediante otros medios.

Conclusión

La Fundación Coaching Empresarial debe enviar su portafolio de servicio mediante correo electrónico y personalmente, pero además debe considerar otros medios como por ejemplo redes sociales.

Conoce cuáles son los requisitos que las PYMES deben presentar en la SETEC para poder acceder a los beneficios que brinda esta institución a través del financiamiento de las capacitaciones por medio de distintas modalidades?

Tabla 21.

Conocen los requisitos que las pymes deben presentar en la SETEC para poder acceder a los beneficios que brinda esta institución

Conoce los requisitos que necesitan las PYMES para acceder a los beneficios que brinda la SETEC	N° de Personas	Porcentaje
SÍ	63	27.05%
NO	172	72.95%
Total	235	100.00%

Nota. PYMES que conocen los requisitos para acceder a los beneficios de la SETEC
Elaborado por: Glenda Gamboa

Interpretación

El 72.95% de las PYMES encuestadas desconoce cuáles son los requisitos que deben presentar en la SETEC para poder acceder a los beneficios que brinda esta institución, el 27.05% en cambio conoce cuales son los requisitos y a su vez ya usuarios del servicio beneficiándose del financiamiento de las capacitaciones por medio de distintas modalidades.

Conclusión

No existe información por parte de la SETEC a las pequeñas y medianas empresas de los requisitos que necesitan para ser usuarios del servicio, normalmente son los centros de capacitación quienes informan de estos requisitos.

Si la Fundación Coaching Empresarial realizaría los trámites para que su empresa y usted puedan acceder al financiamiento de la SETEC ¿Contratarían su servicio?

Tabla 22.

PYMES que contratarían el servicio de la Fundación Coaching Empresarial

Contratarían el servicio	PYMES	Porcentaje
SÍ	174	72.95%
NO	61	27.05%
Total	235	100.00%

Nota. PYMES que contratarían los servicios de la FCE
Elaborado por: Glenda Gamboa

Interpretación

El 72.95% de las PYMES encuestadas contrataría el servicio de la Fundación Coaching Empresarial, si se encargan de los trámites necesarios para que las pequeñas y medianas empresas puedan acceder al financiamiento de la SETEC.

El 27.05% no contratarían los servicios de la Fundación Coaching Empresarial solo porque realizarían los trámites para ser usuarios del servicio.

Conclusión

Un gran porcentaje de PYMES prefieren que la Fundación Coaching Empresarial se encargue de todos los trámites para acceder al beneficio de la SETEC mientras que hay porcentaje que prefieren realizar los trámites por sí mismos.

¿Considera que le falta publicidad a la Fundación Coaching Empresarial?

Tabla 23.

Falta de publicidad de la Fundación Coaching Empresarial

Falta de publicidad de la Fundación Coaching Empresarial	N° de Personas	Porcentaje
SÍ	135	57.38%
NO	100	42.62%
Total	235	100.00%

Nota. Falta de publicidad de la FCE
Elaborado por: Glenda Gamboa

¿A través de que medio considera usted que la Fundación Coaching Empresarial debería promocionar los servicios que brinda?

Tabla 24.

Medios por lo que la Fundación Coaching Empresarial debería promocionar sus servicios

Medios por lo que la Fundación Coaching Empresarial debería promocionar sus servicios	N° de Personas	Porcentaje
Radio	18	8.20%
Televisión	40	16.39%
Periódicos y revistas	118	50.00%
Volantes	30	12.29%
Trípticos	22	10.25%
Otros	7	2.87%
Total	235	100.00%

Nota. Falta de publicidad de la FCE
Elaborado por: Glenda Gamboa

3.2.6 Análisis de resultados de la encuesta realizada

Las encuestas se realizaron en la ciudad de Cuenca, se aplicaron 235 encuestas en diferentes PYMES, las mismas que encontraban el Parque Industrial y en las parroquias de Checa, Octavio Cordero Palacios, Quingeo y Victoria del Portete, estas parroquias se encuentran más próximas a la ciudad de Cuenca y la mayor parte de su territorio agro productivo se ubica en el valle interandino, las encuestas se realizaron en estos sectores ya existe una gran actividad industrial y manufacturera, esto demuestra un cierto grado de dependencia con las actividades económicas de la ciudad de Cuenca.

Mediante la encuesta se logró conocer el comportamiento, hábitos y preferencias de las PYMES en relación al servicio de capacitación.

A continuación se presenta un análisis de los datos de la encuesta desarrollada en el macro de este estudio:

- En relación a la Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional: el 59.84% de no conocen que es la SETEC y el servicio que brinda, por tal razón muchas de estas no han recibido capacitaciones y no conocen de centros que cuenten con este beneficio, por lo que en su mayoría optan por capacitar a su personal con empresas privadas a un costo alto y otras simplemente no contratan el servicio de capacitación.
- Dificultades para acceder a un servicio de capacitación: más de la mitad de Pymes encuestadas consideran que han tenido dificultades para acceder al servicio de capacitación, muchas de estas Pymes no han podido acceder a este servicio ya que no existe iniciativa por parte de los dueños, directores o responsables de capacitación para contratar este servicio, el temor de los empresarios a invertir en capacitación radica en no poder cuantificar los beneficios provocados por ésta; inclusive, algunos creen que intentar una medición específica puede tener más costos que beneficios.

Existen excepciones de pequeñas y medianas empresas que lo hacen de manera planificada y continua, en algunos casos se debe al convencimiento de sus directivos de que es la mejor opción y en otros, obedece a cumplir con los requisitos que exigen las certificaciones de calidad.

- Acerca de la Fundación Coaching Empresarial: si bien es cierto en Cuenca existen pequeñas y medianas empresas que han contratado el servicio que brinda la Fundación ya sea con capacitaciones directas o con el financiamiento de la SETEC, Sin embargo un gran número de Pymes no conoce el servicio que brinda, por tal razón la cartera de clientes se ha mantenido fija ya que las empresas que han trabajado con la Fundación contratan constantemente su servicio a diferencia de las Pymes que no saben que es y que ofrece la Fundación Coaching Empresarial.
- Aceptabilidad de la apertura de la sucursal y el servicio que brindará: el 80.33% de las Pymes encuestadas consideran como favorable la apertura de la sucursal de la Fundación Coaching Empresarial en la ciudad de Cuenca, pues podrán recibir de manera directa el servicio y dinamizar la economía de cada sector.
- Publicidad de la Fundación Coaching Empresarial: un 57.38 % de Pymes encuestadas creen que le falta publicidad a la Fundación, lo que podría ser una de las razones del porque no conocen el servicio que brinda, la Fundación debería considerar la publicidad como parte de un programa de marketing para aumentar las ventas de los servicios que brinda. La publicidad desempeña un papel diferente en las diversas etapas del proceso de comercialización para dar a conocer el servicio generando contactos para una fuerza de venta o vender directamente.

3.3 Análisis y proyección de la demanda

3.3.1 Análisis de la demanda

El objetivo de analizar la demanda en este proyecto es cuantificar las necesidades de capacitación que requieren las PYMES, a fin de establecer una posible demanda insatisfecha que el proyecto podría satisfacer y de esta manera conocer si es factible la apertura de una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial.

La capacitación en Cuenca es una herramienta importante ya que no sólo beneficia a los colaboradores de una empresa, es un beneficio para la empresa, ya que al tener dentro de sus propias filas a profesionales competitivos y capaces, es posible realizar planes de sucesión con colaboradores que ya conocen las políticas y objetivos de la compañía.

La demanda de capacitación en Cuenca tiende a satisfacer a empleados, dueños de pequeñas y grandes empresas afectando positivamente a sus familias, la capacitación se concibe como un necesario y vital complemento de cada persona ya que permiten su actualización de acuerdo con el desarrollo tecnológico, nuevos modelos y conocimientos que se demanda.

Sobre la demanda de servicios de capacitación en la ciudad de Cuenca no existen datos históricos por los que se considera los datos obtenidos de las encuestas realizadas.

Si tomamos en consideración que la población objetiva es de 5319 PYMES en la ciudad de Cuenca, de las cuales se estima que el 80% de pequeñas y grandes empresas según el estudio de mercado, si existiera una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial en Cuenca, contrataría sus servicios y participaría en los eventos de capacitación organizados por la misma, obtenemos como resultado un total de 4255 PYMES probablemente contratarían y participarían de los servicios que brinda la Fundación. (SETEC, Estudio de la Demanda de Capacitación, 2013-2014)

3.3.2 Proyección de la demanda

Las provincias de Guayas y Pichincha concentran el 72% de empresas que demandan capacitación sin embargo existen provincias que a partir del año 2008 han incrementado su tasa de capacitación como son: Manabí con el 6%, El Oro con el 4% y, Azuay y Santo Domingo de los Tsáchilas con el 3%. (SETEC, Plan Nacional de Capacitación y Formación Profesional del Talento Humano del Sector Productivo Nacional, 2013-2017)

Tabla 25.

Proyección de la demanda

Año	T	$P(t)=Po(1+i)^t$
2015	0	4255
2016	1	4383
2017	2	4650
2018	3	5081
2019	4	5718

Nota: Datos obtenidos según investigaciones
Elaborado por: Glenda Gamboa

Dónde:

$P(t)$ = Población para un año determinado

P_0 = Población Inicial

t = Tiempo proyectado

i = Tasa de capacitación en Cuenca es del 3%.

3.4 Análisis y proyección de la oferta

3.4.1 Análisis de la oferta

Se ha podido apreciar que algunas empresas proveedoras de servicios de capacitación han tenido periodos de vigencia muy cortos en el mercado, en la actualidad existen 80 centros acreditados a la SETEC a nivel nacional, de los cuales 3 operadores pertenecen a la ciudad de Cuenca como son la Corporación de Desarrollo Cultural Integral, el Centro de Formación Industrial CEFIC y la Sociedad Ecuatoriana de Calidad y Productividad, estos tres centros han logrado permanecer en el mercado constituyéndose en el principal competidor para las actividades del proyecto. En los últimos años también han surgido como iniciativas del municipio y otras entidades gremiales, centros de apoyo que están en proceso de consolidación. (SETEC, Estudio de la Demanda de Capacitación, 2013-2014)

Tabla 26.

Demanda nacional de capacitación por provincias

DEMANDA NACIONAL DE CAPACITACIÓN POR PROVINCIAS		
	PROVINCIA	PYMES
1	Azuay	1062
2	Bolívar	33
3	Cañar	66
4	Carchi	77
5	Chimborazo	482
6	Cotopaxi	317
7	El Oro	1051
8	Esmeraldas	186
9	Galápagos	208

10	Guayas	6260
11	Imbabura	285
12	Loja	44
13	Los Ríos	317
14	Manabí	1817
15	Pichincha	11326
16	Santa Elena	98
17	Santo Domingo de los Tsachilas	678
18	Sucumbíos	131
19	Tungurahua	657
TOTAL		25095

Nota: SETEC – Estudio de la demanda de la capacitación
Elaborado por: Glenda Gamboa

De la información observada establecemos que la demanda nacional de capacitación está distribuida en 19 provincias; es preciso indicar que en el presente análisis consta información de demanda de capacitación únicamente de las empresas de los 14 sectores productivos priorizados, por lo tanto en esta información no está incluida la demanda de otras instituciones públicas y privadas que demandan capacitación. De la tabla se determina que la demanda nacional de capacitación por provincias, es de 25.095 PYMES.

En el año 2013 se capacito un total de 30160 personas a través de cursos organizados por centros acreditados por la SETEC en la ciudad de Cuenca.

Con los datos proporcionados por el estudio de demanda de capacitación realizado por la SETEC acerca del número de PYMES que asisten al año a los diferentes eventos de capacitación que organizan los centros acreditados se obtuvo los siguientes resultados, los mismos que van enfocados al presente proyecto (Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional, 2013)

Tabla 27.**Centros acreditados a la SETEC en la ciudad de Cuenca**

Centros Acreditados a la SETEC en la ciudad de Cuenca	Año	PYMES Capacitadas	Año	PYMES Capacitadas
Corporación de Desarrollo Cultural Integral	2012	548	2013	841
Centro de Formación Industrial CEFIC	2012	116	2013	130
Sociedad Ecuatoriana de Calidad y Productividad	2012	351	2013	91
TOTAL	2012	1.015	2013	1.062

Nota: SETEC

Elaborado por: Glenda Gamboa

Se observa que en el año 2013 se capacito un total de 1062 PYMES a través de cursos organizados por centros acreditados por la SETEC en la ciudad de Cuenca.

En el año 2014 se capacito un total de 3.633 empresas en la ciudad de Cuenca es decir el 3.56% a nivel nacional, de las cuales 2031 son PYMES. (SETEC, Informe de Rendición de Cuentas , 2014)

Tabla 28.**Total de PYMES capacitadas por centros acreditados a la SETEC en la ciudad de Cuenca**

	AÑO		
	2012	2013	2014
Total de PYMES capacitadas por centros acreditados a la SETEC en la ciudad de Cuenca	1.015	1.062	2031

Nota: SETEC

Elaborado por: Glenda Gamboa

3.4.2. Proyección de la Oferta

Tabla 29.
Proyección de la oferta

Año	T	P(t)=Po(1+i)^t
2015	0	2031
2016	1	2092
2017	2	2219
2018	3	2425
2019	4	2729

Nota: Datos obtenidos según investigaciones
Elaborado por: Glenda Gamboa

3.4.3 Análisis de la competencia

La competencia del presente proyecto serán las empresas que brindan el servicio de capacitación y son acreditados a la SETEC en la ciudad de Cuenca, así como las empresas privadas que brindan el servicio de capacitación y quien son contratadas por las PYMES.

3.4.4 Demanda insatisfecha

Por conceptualización, la demanda insatisfecha resulta de restar la demanda de la oferta, como se puede observar en la siguiente ecuación:

$$DI = D - O$$

Dónde:

DI = Demanda insatisfecha

D = Demanda existente

O = Oferta existente

Tabla 30.**Proyección de la demanda insatisfecha**

Año	X	Demanda	Oferta	Demanda Insatisfecha
2015	0	4255	2031	2224
2016	1	4383	2092	2291
2017	2	4650	2219	2431
2018	3	5081	2425	2656
2019	4	5718	2729	2989

Nota: Datos obtenidos según investigaciones

Elaborado por: Glenda Gamboa

Como se puede observar existe una alta demanda insatisfecha en cada año de la serie analizada, lo que permite asegurar que el proyecto es viable desde el punto de vista del mercado. El porcentaje que el proyecto cubrirá es relativamente pequeño frente a las expectativas de la demanda, para el 2015 se desea cubrir con el financiamiento de la SETEC el 2% de la demanda insatisfecha dando el siguiente estimado:

Tabla 31.**Total de PYMES a cubrir**

Año	Demanda Insatisfecha	% A cubrir	Total de PYMES a cubrir /Anual	Total de PYMES a cubrir /Mensual
2015	2224	2%	44	4
2016	2291	2.5%	57	5
2017	2431	3%	73	6
2018	2656	3.5%	93	8
2019	2989	4%	120	10

Nota: Datos obtenidos según investigaciones

Elaborado por: Glenda Gamboa

CAPÍTULO 4

INGENIERÍA DEL PROYECTO

En este capítulo se analizará los diferentes parámetros técnicos que deberá cumplir la sucursal de la Fundación Coaching Empresarial para su correcto funcionamiento, así como determinar los requerimientos curriculares, materiales, tecnológicos, humanos y de infraestructura, con la finalidad de diseñar y brindar un servicio de calidad.

Entre los requerimientos que se analizarán está el espacio físico que se necesitará, se especificará la distribución para llevar a cabo las actividades de las diferentes áreas, a fin de brindar adecuadamente el servicio. El personal profesional necesario para llevar a cabo esta sucursal, es otro aspecto a considerar ya que permitirá diseñar los puestos, obligaciones y remuneraciones. El vislumbrar la cantidad de material a emplear en los diferentes eventos ayudará a minimizar los costos unitarios de producción y su incidencia en el precio final y rentabilidad de la empresa.

4.1 Localización

4.1.1 Macro localización



Figura 22. Macro localización
Elaborado por: Glenda Gamboa

El Cantón Cuenca está ubicado geográficamente entre las coordenadas 2°39' a 3°00' de latitud sur y 78°54' a 79°26' de longitud oeste, con una altura sobre el nivel del mar que varía de 100 a 4560 m., la zona urbana se encuentra a una altitud de 2560 msnm aproximadamente. Limita al norte con la Provincia del Cañar, al sur con los Cantones Camilo Ponce Enríquez, San Fernando, Santa Isabel y Girón, al oeste con las Provincias del Guayas y hacia el este con los Cantones Paute, Gualaceo y Sígsig.

Características del territorio

Basados en los estudios del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Cuenca 2011 (PDOT-CC-2011), el territorio se divide y clasifica en cuatro zonas con características similares en función de su geomorfología, estas zonas se diferencian entre sí por su clima y su vegetación, condicionadas por la altitud y la ubicación del cantón dentro de la cordillera de los andes:

- Zona1: Valle interandino con altura entre 2300 msnm a 2900 msnm a una temperatura promedio entre 13° y 19° C. con una superficie de 20.7% del Cantón.
- Zona2: Cima Fría de la Cordillera Occidental con altitudes entre 2900 msnm y 4560 msnm temperatura entre 7° a 13° C. siendo su superficie el 46.4% del área del Cantón.
- Zona3: Vertiente Externa de la Cordillera Occidental con altitud entre 320 msnm y 2,900 msnm y temperatura entre 13° y 25° C. ocupando el 27.6% de la superficie del Cantón.
- Zona4: Piedemonte altitudes entre 20 msnm y 320 msnm con temperaturas entre 23° a 26° C. y representa el 5.3% de la superficie del Cantón.

4.1.2 Selección de la localización óptima

La primera opción era que la sucursal de la Fundación Coaching Empresarial se localice en el Parque Industrial, sin embargo en la actualidad este parque se encuentra saturado ya que existen alrededor de 130 empresas trabajando con cerca de 5.000 empleados, siendo uno de los problemas la falta de suelo industrial.

De las 130 empresas que existen en el Parque Industrial de Cuenca, 85 están afiliadas a la AEPIC, organismo con 26 años de vida jurídica, el único organismo que actualmente representa a los industriales del área.

EL 90% son pequeñas y medianas industrias asentadas en el Parque Industrial, las mismas que se producen a nivel nacional, y solo el 10% logran exportar su producción al exterior, según datos del ex presidente de AEPIC.

El 25% de naves del área industrial están ocupadas como bodegas. El suelo total del Parque registra sobresaturación, es decir no hay espacio para la instalación de más empresas cuencanas, lo que produce que las empresas migren a Guayaquil o Quito. (Equipo Técnico PEC.)

Los alrededores del Parque Industrial es una buena opción sin embargo no hay lugares disponibles tanto de arriendo como de venta.

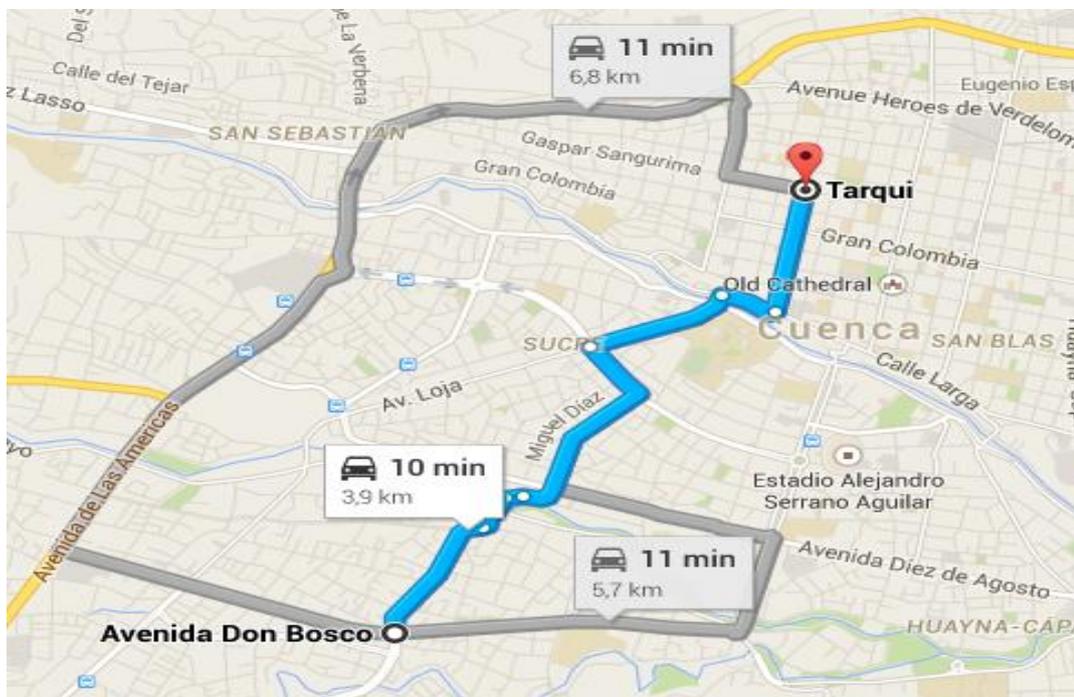
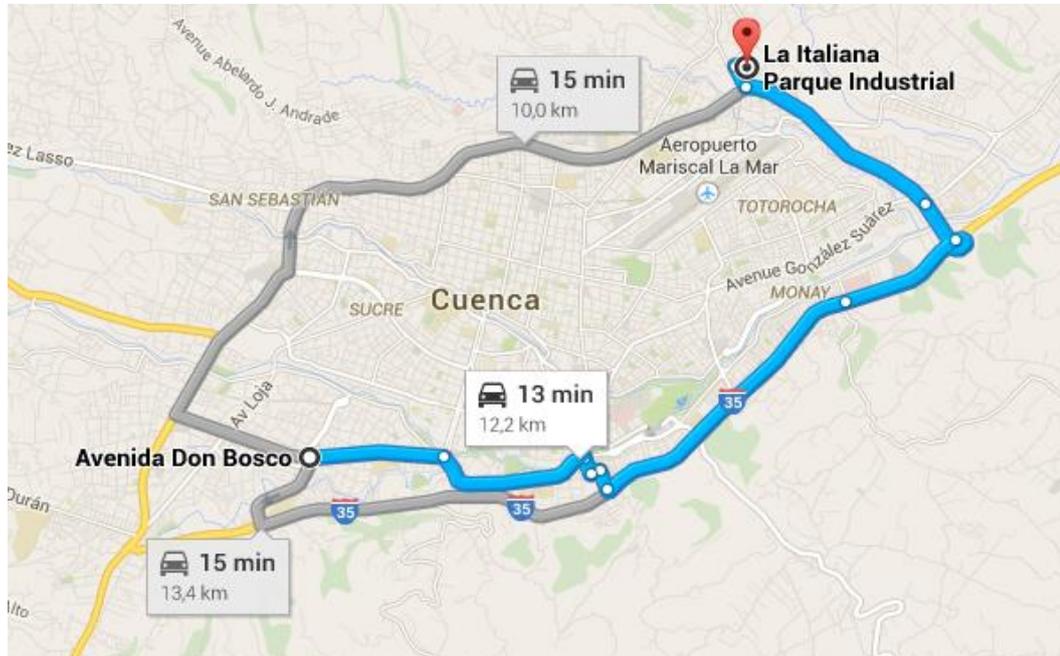
Con el fin de fortalecer la expansión comercial y el crecimiento empresarial, Cuenca contará con el Ecoparque Industrial Chaullayacu ubicado en el sector Tarqui, Este proyecto es impulsado por el Ministerio de Industrias y Productividad y la Alcaldía de Cuenca, a través de la Empresa de Desarrollo Económico EDEC, estarán disponibles 66 lotes de terreno de 1.200 m², cuyo valor es de \$100 por m².

Con el Parque Industrial saturado y con el proyecto del nuevo parque se determina que la selección óptima de la sucursal debería ser un lugar que tenga fácil acceso a ambos parques.

Una vez que se realizó el estudio de mercado y la constatación de lugares previamente seleccionados se determinó la localización óptima para la sucursal que es en la Av. Don Bosco y Av. Loja ya que además de ser un lugar estratégico para el acceso a los dos Parques Industriales también tiene fácil acceso para otras empresas en diferentes sectores de la ciudad de Cuenca.

La localización óptima seleccionada se encuentra a 12.2 Km del Parque Industrial es decir a 13 minutos en automóvil y a 3.9 Km de Tarqui donde estará ubicado el Ecoparque Industrial a 10 minutos en automóvil, siendo un tiempo y distancia óptima para la localización de la sucursal.

LOCALIZACIÓN ÓPTIMA



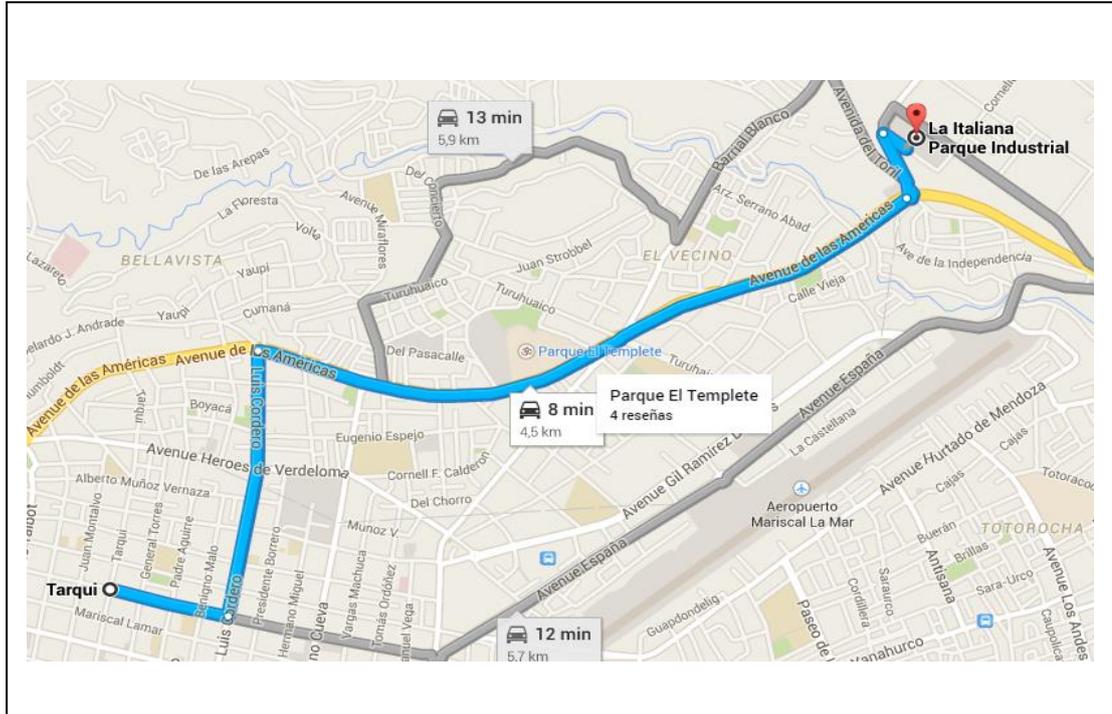


Figura 23. Localización óptima
Elaborado por: Glenda Gamboa

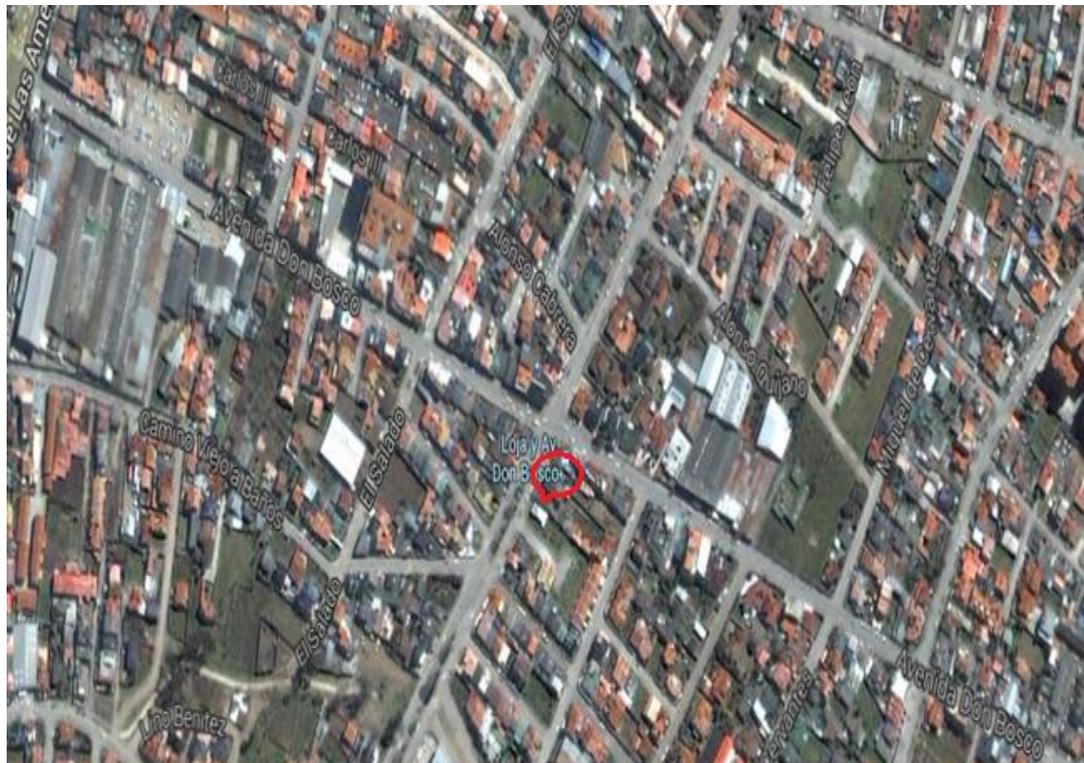
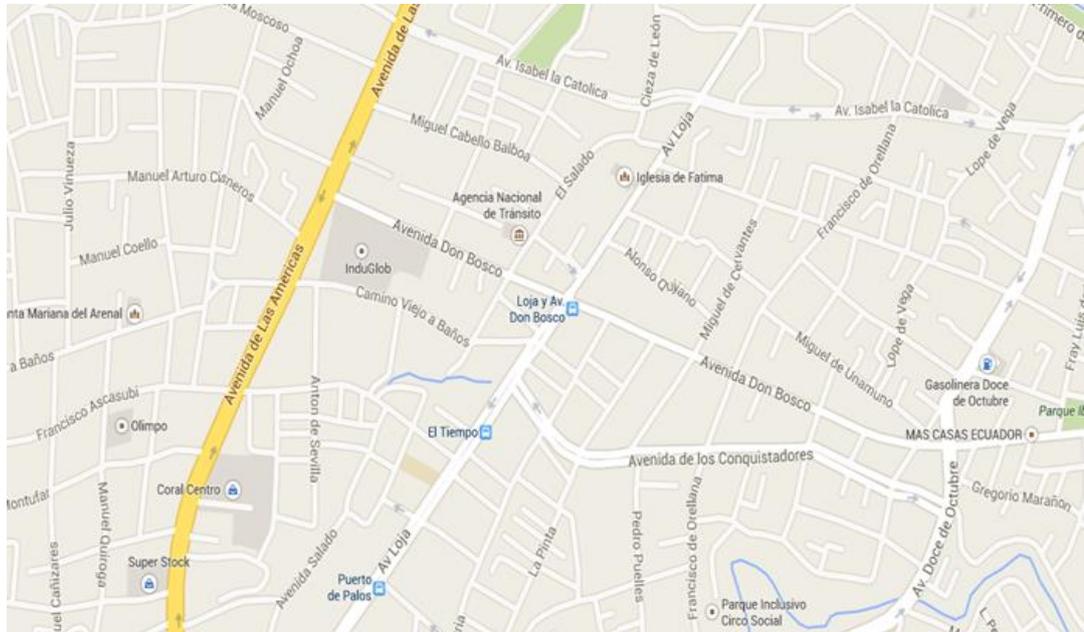
4.1.3 Micro localización

La ubicación adecuada de la oficina se ha realizado considerando los siguientes factores:

- El lugar se encuentra cerca de algunas pequeñas y medianas empresas
- El costo de alquiler del inmueble es accesible para la Fundación
- Es considerado un lugar céntrico para varias PYMES

Tomando en cuenta estos factores se concluye que es factible ubicar la sucursal de la Fundación Coaching Empresarial en la Av. Don Bosco 3-37 y Av. Loja, esta opción es la más adecuada ya que como se mencionó anteriormente la sucursal estará ubicada cerca de varias pequeñas y medianas empresas, además el costo del inmueble es de 650 dólares americanos, cantidad que es considerada como factible y accesible para iniciar con la sucursal.

MICRO LOCALIZACIÓN



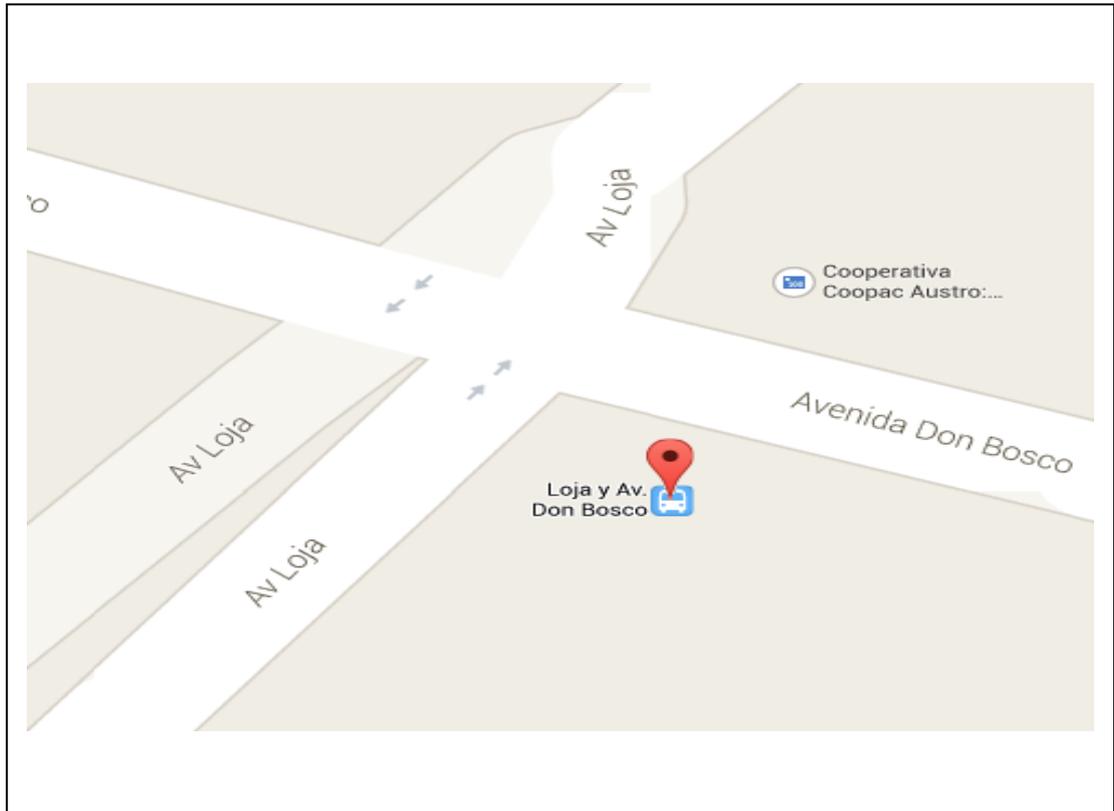


Figura 24. Micro localización
Elaborado por: Glenda Gamboa

4.2 Tamaño del proyecto

El tamaño del proyecto se emplea para medir la capacidad productiva de la sucursal en un tiempo considerado como normal y tomando en cuenta las características de la Fundación Coaching Empresarial.

4.2.1 Factores determinantes del tamaño

Los factores que condicionan y determinan el tamaño de la sucursal detallan a continuación:

4.2.2 El mercado

El mercado tiene gran influencia en la definición del tamaño del proyecto. Para aportar a la determinación del tamaño se define la función demanda con sus

proyecciones futuras, la finalidad es que el tamaño del proyecto responda al dinamismo que presenta la demanda.

La información del estudio de mercado en el presente caso, permitió establecer una demanda insatisfecha considerable para cada año de análisis, lo que asegura la aceptabilidad del servicio que brindará la sucursal de la Fundación Coaching Empresarial, y por ende influirá en la determinación del tamaño de la empresa, para cubrir el porcentaje previsto de la demanda insatisfecha.

4.2.3 Disponibilidad de recursos financieros

Para brindar un servicio de capacitación de calidad, los recursos financieros necesarios serán destinados a la compra de equipos de computación, audio y video, así como muebles y útiles de oficina, necesarios para el adecuado desarrollo de la sucursal. Inicialmente el proyecto contará con recursos financieros propios de la Fundación Coaching Empresarial y luego todos los recursos financieros que se logre recaudar por los eventos de capacitación serán reinvertidos en el proyecto.

4.2.4 Disponibilidad de personal administrativo

La sucursal de la Fundación Coaching Empresarial contará con los servicios que prestarán diferentes profesionales de distintas ramas gerenciales los mismos que serán acreditados como facilitadores y pertenecerán a esa misma ciudad. Para contar con la participación oportuna de estos profesionales, se estructurará una base de datos especificando la formación, experiencia, área de enseñanza y disponibilidad de tiempo; esto permitirá diseñar los objetivos de aprendizaje, programas y horarios de los diferentes eventos de capacitación.

La calidad de este personal, estará medida por la eficiencia, experiencia y eficacia de los mismos, de tal manera que este personal cumpla con las expectativas deseadas y colaboren activamente con el cumplimiento de los objetivos y metas de la sucursal.

Es decir, la propuesta necesita ser medida no solo por la cantidad de personas que integren la sucursal, sino por la calidad de los mismos.

4.3 Ingeniería del servicio

La Ingeniería de Servicios se entiende como el proceso de conducir una organización desde donde está en el presente y hasta donde deberá estar en el futuro; es presentada en cuanto a la interrelación que tiene con la Ingeniería de Servicios. Más aún, ésta debe actuar conforme a los lineamientos estratégicos definidos por la primera, e incidir en el cliente como receptor primario de ambas.

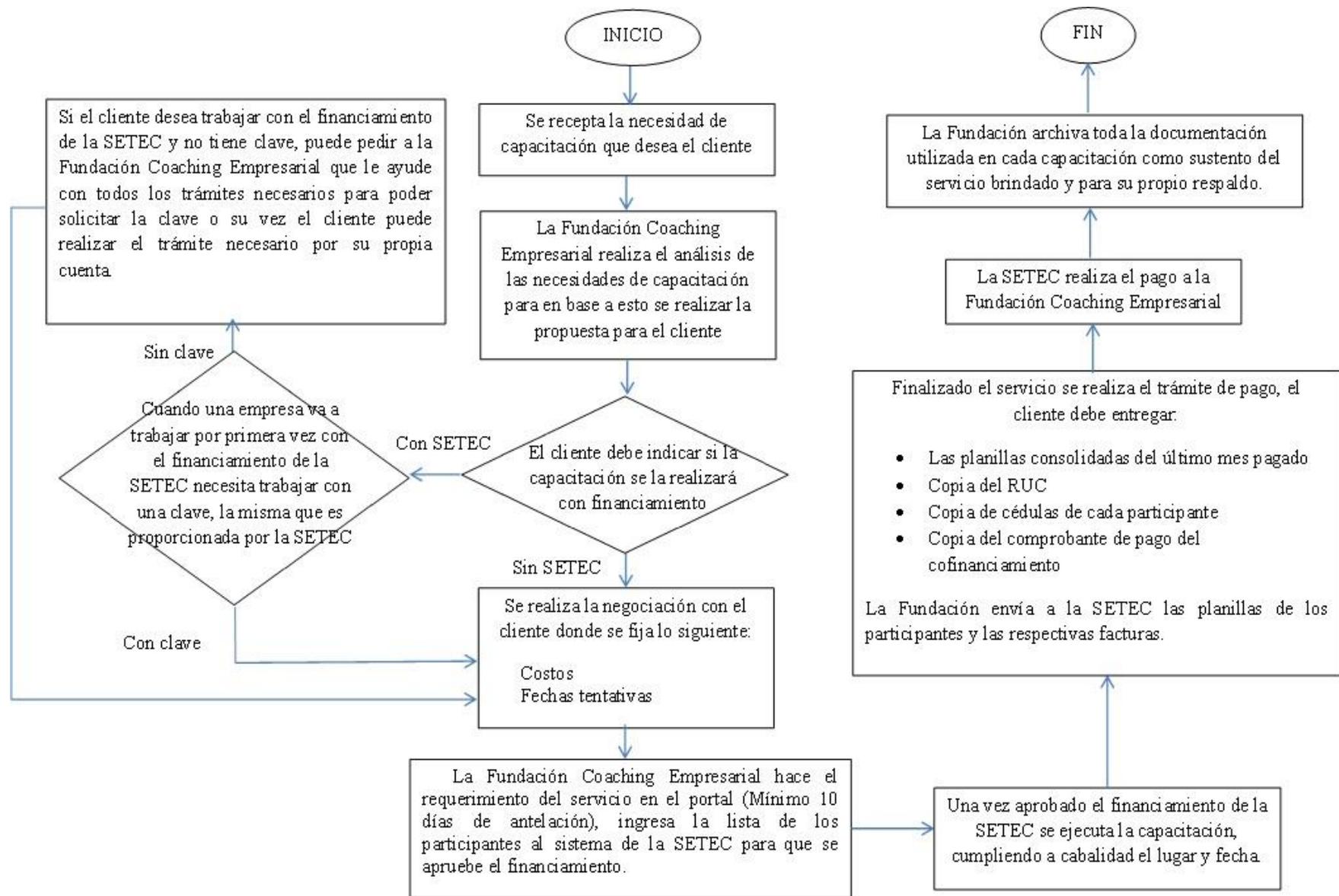
En ambos se identifica la participación de la Planeación Estratégica y de la Ingeniería de Servicios. En la Planeación Estratégica para formalizar la visión, misión, estrategias y en la segunda, para emprender y cristalizar las acciones correspondientes que finalmente lleven a cultivar clientes satisfechos, mediante la creación de valor y el ofrecimiento de calidad superior en los servicios.

4.3.1 Tipos de servicios

Los servicios que brinda la Fundación Coaching Empresarial serán los mismos que la sucursal en la ciudad de Cuenca realizará, estos son:

- Capacitaciones con financiamiento de la SETEC
- Capacitaciones Directas
- Consultorías
- Estudios de clima y cultura organizacional
- Selección de personal
- Realizar trámites para obtención de clave para las empresas que desean trabajar con financiamientos de la SETEC

4.3.2 Flujograma



Nota: Datos obtenidos según investigaciones
Elaborado por: La Autora

4.3.3 Infraestructura

La sucursal de la Fundación Coaching Empresarial se encontrará ubicada en la Av. Don Bosco 3-74 y Av. Loja, en una oficina de 130 mts² de extensión, el cual se encontrará distribuido de la siguiente forma:

Tabla 32.
Infraestructura

PUESTO DE TRABAJO	METROS CUADRADOS
Información y área de espera	30
Contabilidad	10.07
área comercial	15
Aula para capacitación	50.93
Baños	10.5
Cafetería	13.5
TOTAL	130

Nota: Datos obtenidos según investigaciones
Elaborado por: Glenda Gamboa

Infraestructura





Figura 25. Infraestructura
Elaborado por: Glenda Gamboa

4.3.4 Equipo requerido

Tabla 33.

Equipo requerido

Descripción	CANT.
Estación de trabajo tipo secretaria 2,10X1,80	2
Escritorio tipo estación de trabajo herrajes y elementos decorativos y estructurales metálicos (metal cromado o aluminio)	1
Archivador de 4 gavetas metálico en pintura electrostática	2
Tandem de espera 3 puestos	1
Sillón alto con brazos modelo Elegant	1
Sillones ejecutivos ergonómicos	2
Mesas de reuniones para 8 personas	1
Auxiliares tipo credenza	2
Mesas de trabajo para 5 personas	5
Sillas	25

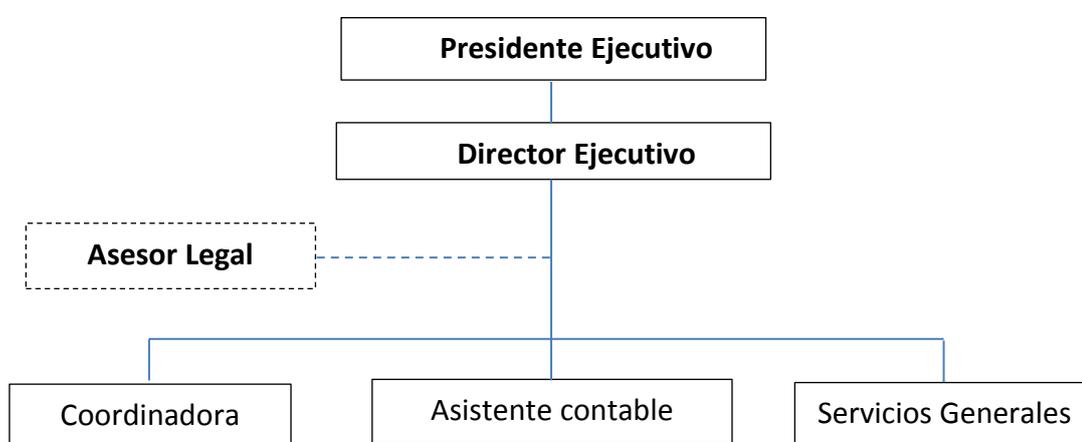
Nota: Datos obtenidos según investigaciones
Elaborado por: Glenda Gamboa

4.3.5 Personal requerido

Para el inicio de las operaciones para la sucursal de la Fundación Coaching Empresarial se contará con el siguiente personal:

- Coordinadora: Johanna Maldonado
- Asistente contable: Sofía Lema
- Servicios Generales: Miguel Capuz

4.3.6 Organigrama de la sucursal



4.3.7 Manual de puestos

El manual de funciones está encaminado al mejoramiento de la eficiencia en las gestiones administrativas e investigativas que se desarrollan y ha sido elaborado, con el fin de contribuir al desarrollo de la misión y visión de la Fundación, describe los cargos completados en el organigrama, delimita las funciones correspondientes a cada cargo y define perfiles por competencia.

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		1
Nombre del cargo:	Coordinador	
Dependencia:	Coordinación Administrativa	
Cargo del Jefe Inmediato:	Director Ejecutivo – Presidente	
Solicita reportes y reporta a:	Director Ejecutivo – Presidente	

OBJETIVO PRINCIPAL

Es el máximo responsable del correcto funcionamiento, coordinación y organización de la sucursal, con el objetivo de cumplir con la producción prevista en tiempo y calidad del trabajo, mediante la eficiente administración de la sucursal.

FUNCIONES

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Implementar estrategias que apuntan al cumplimiento de la misión, visión, políticas y objetivos estratégicos de la sucursal en sus grupos de trabajo.• Liderar el personal a su cargo desde el modelamiento y ejemplo de conductas y comportamientos deseables al interior de la organización.• Comunicar al personal a su cargo los lineamientos recibidos desde la matriz.• Implementar propuestas de mejora organizacional.• Presentar informes periódicos de gestión y ejecución, así como informes de procesos desarrollados y resultados obtenidos en los ámbitos financiero y administrativo. |
|--|

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	2
--------------------------	---

Nombre del cargo:	Asistente Contable
Dependencia:	Coordinación Administrativa
Cargo del Jefe Inmediato:	Contadora General
Solicita reportes y reporta a:	Director Ejecutivo – Presidente – Contadora General

OBJETIVO PRINCIPAL

Responsable de controlar y supervisar el área contable de la sucursal.
--

FUNCIONES

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Recibir, examinar, clasificar, codificar y efectivizar el registro contable de documentos.• Revisar y comparar lista de pagos, comprobantes, cheques y otros registros con las cuentas respectivas.• Elaborar y verificar relaciones de gastos e ingresos.• Realizar las tablas de comisiones así como los pagos a facilitadores. |
|--|

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO		3
Nombre del cargo:	Servicios Generales	
Dependencia:	Coordinación Administrativa	
Cargo del Jefe Inmediato:	Coordinador de la Sucursal	
Solicita reportes y reporta a:	Coordinador de la Sucursal	

OBJETIVO PRINCIPAL
Responsable del mantenimiento de la sucursal y la mensajería interna y externa.

FUNCIONES
<ul style="list-style-type: none"> • Apoyar a la coordinación administrativa en la detección, planeación y atención de los servicios de apoyo que requieran las áreas de la sucursal para su mejor desempeño. • Encargado de organizar la ruta de entregas de documento, entrega de facturas a cliente, recibir y enviar documentación de la sucursal y sus clientes.

4.4 Estudio legal

4.4.1 Aspecto legal

La Fundación Coaching Empresarial es una organización legalmente constituida que brinda servicios profesionales de Capacitación, se constituye el 16 de agosto de 2007.

El domicilio principal de la Fundación Coaching Empresarial es la ciudad de Quito, actualmente se encuentran ubicados en la Polonia 3038 y Vancouver (Ed. Izquierda Democrática), sin embargo puede establecer subsedes y/o representaciones en cualquier parte del país y/o a nivel internacional.

La Fundación Coaching Empresarial se sujeta a las disposiciones de las siguientes entidades:

- Ministerio de Educación
- Secretaria Técnica de Capacitación y Formación Profesional (SETEC)

- Cámara de Comercio de Quito
- Ministerio de Relaciones Laborales
- Centro acreditado al Comité Interinstitucional de Seguridad e Higiene del Trabajo CISHT.

Para poner en funcionamiento la sucursal de la Fundación en la ciudad de Cuenca se necesita cumplir con los siguientes requisitos para el Ministerio de Educación, la Secretaria Técnica de Capacitación y Formación Profesional (SETEC):

Ministerio de Educación:

Solicitud al Director Nacional de Educación Popular Permanente o al Jefe del Departamento Provincial correspondiente según el caso.

Estudio socioeconómico y ocupacional de la localidad donde va a funcionar el curso.

Diseño de trabajo a realizarse; especificando lo concerniente a:

- Datos informativos.
- Plan de trabajo.
- Objetivos.
- Actividades.
- Tiempo de duración
- Horario de trabajo.

Programa analítico por cursos.

Documentos de idoneidad de los profesionales que van a dictar los cursos, seminarios, talleres, etc.

- Cuadro H1 y H2 adjunta copias certificadas de los títulos del personal (el de mayor jerarquía).

Presupuesto ingresos y egresos.

Contratos de Trabajo

Contratos de arrendamiento o título de propiedad de la oficina y/o locales.

Inventarios de equipos, maquinarias, mueble y otros.

Informe de la Supervisión Provincial de Educación Popular Permanente sobre aspectos técnicos, administrativos y materiales, con el visto bueno del Jefe del Departamento.

Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional (SETEC):

Proceso de modificación de la acreditación

Este proceso aplica para en caso del cambio de dirección de las instalaciones (en caso de oficinas, aulas, talleres) y apertura de sucursales del operador de capacitación y formación profesional previamente acreditado ante la SETEC de manera regular, indicando en su solicitud la razón y/ justificación de dicha solicitud.

El proceso de modificación inicia mediante la presentación por parte del Operador del formulario de solicitud RG-CPA-12, el formulario RG-CPA-16 (Inventario de equipos, máquinas y herramientas) y si se hubiesen dado cambios en el personal, adjuntar el formulario RG-CPA-18 (Hojas de Vida del Coordinador Académico, Personal Administrativo, Financiero y Contable, según corresponda), con toda la documentación de respaldo requerida en la lista de requisitos.

La documentación será verificada por el técnico a cargo según la lista de chequeo previo (RG-CPA-02), si la documentación cumple con lo establecido se realizará el pago del derecho de acreditación para el ingreso del trámite, pero si la documentación no cumple con lo establecido la SETEC devolverá la solicitud y documentación adjunta, detallando los requerimientos/documentos específicos que faltaren por cumplirse.

El pago de derecho de ampliación o modificación, se definirá anualmente mediante resolución del Comité Interinstitucional y será diferenciado según se trate de persona natural o jurídica.

Una vez recibida la información, la SETEC verificará el cumplimiento de los requisitos establecidos en el Reglamento de Acreditación y Formación Profesional, y emitirá la correspondiente resolución.

Si la infraestructura no califica según los criterios y estándares definidos en el Reglamento, y el operador obtiene el puntaje mayor o igual a 50 sin superar los 70

puntos, mediante un oficio se otorgará los 30 días (calendario) para que presenten los sustentos del caso para alcanzar el puntaje mínimo necesario para la acreditación, caso contrario se suspende la acreditación regular del operador a partir día 31, con la respectiva Resolución de No Modificación. Si el criterio correspondiente a la infraestructura no califica según los criterios y estándares definidos en el Reglamento, y el operador obtiene el puntaje menor a 50, se emitirá la Resolución de No Modificación.

En la Resolución se indicarán los aspectos que se deben mejorar y/o que no han sido subsanados en la acreditación regular, u observaciones detectadas en las visitas de inspección realizadas por el Departamento de Aseguramiento de Calidad, otorgando 30 días (calendario) para que el Operador presente formalmente las subsanaciones a la Dirección de Acreditación. Una vez analizada la documentación presentada, la Dirección de Acreditación reserva el derecho de suspender al operador en caso de no subsanar las observaciones detectadas, dependiendo de la gravedad de las mismas, en el marco del Art. 27 del Reglamento para la Acreditación de operadores de capacitación y formación, y las respectivas circulares publicadas en la Web institucional. (Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional)

CAPÍTULO 5

ESTUDIO FINANCIERO

El análisis financiero permitirá saber si es factible la apertura de una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial y a su vez estimar la rentabilidad de la inversión. Para llevarlo a cabo se recopilará la información generada en los capítulos anteriores, y que involucran valores monetarios que influyen en el funcionamiento de la sucursal, se establecerán los presupuestos de inversión y operación. El presupuesto de inversión detalla los valores de los activos fijos, diferidos y del capital de operación. En cambio el presupuesto de operación detalla los ingresos y egresos que ocasiona el desarrollo de las actividades del proyecto.

La estructuración de los presupuestos anteriores, permitirá conformar los diferentes estados financieros, que servirán como base para la evaluación financiera.

La evaluación financiera se efectuará a través de la determinación de la Tasa Interna de Retorno, el Valor Actual Neto, la Relación Beneficio/Costo y el Período de Recuperación de la Inversión. Esta información generada es la que servirá al inversionista para la toma de decisiones sobre la inversión del proyecto y su adecuado funcionamiento. La importancia de este estudio radica en la determinación de la factibilidad de la apertura de una sucursal de la Fundación Coaching Empresarial, así como el impacto económico que provocará y la rentabilidad que generará la utilización de recursos en este proyecto.

5.1 Activos fijos

Los activos fijos son todos los bienes tangibles que la sucursal de la Fundación necesitará para brindar el servicio de capacitación.

5.1.1 Inversión de activos fijos

Son todas aquellas inversiones que se realizarán en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de transformación de los insumos o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto. (Barreno)

La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la sucursal, con excepción del capital de trabajo.

Para la creación de la sucursal se ha considerado los siguientes Activos Fijos que se detallan a continuación:

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	
Descripción	Cantidad
Computador	2
Impresora	1
Laptop	1

EQUIPOS DE OFICINA	
Descripción	Cantidad
Teléfono	2
Calculadora	3
Fax	1

MUEBLES Y ENSERES	
Estación de Trabajo	3
Archivadores	4
Sillas	25
Mesa de Reuniones	2
Escritorios	5
Silla Ejecutiva	6

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Total
Computador	2	931.89	\$ 1,863.78
Impresora	1	310.8	\$ 310.80
Laptop	1	497.98	\$ 497.98
TOTAL			\$ 2,672.56

EQUIPOS DE OFICINA			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Total
Teléfono	2	70.5	\$ 141.00
Calculadora	3	5	\$ 15.00
Fax	1	200	\$ 200.00
TOTAL			\$ 356.00

MUEBLES Y ENSERES			
Descripción	Cantidad	Valor unitario	Total
Estación de Trabajo	3	319.2	\$ 957.60
Archivadores	4	135.35	\$ 541.40
Sillas	25	35.16	\$ 879.00
Mesa de Reuniones	2	319.2	\$ 638.40
Escritorios	5	102.5	\$ 512.50
Silla Ejecutiva	6	299	\$ 1,794.00
TOTAL			\$ 5,322.90

5.1.2. Inversión propiedad, planta y equipo

TOTAL INVERSIONES		
DESCRIPCIÓN	SUB TOTAL	TOTAL
Muebles y enseres	\$5,322.90	\$5,322.90
Equipos de oficina	\$356.00	\$356.00
Equipos de computación	\$2,672.56	\$2,672.56
TOTAL INVERSIONES		\$8,351.46

5.2. Depreciaciones

Los cargos de depreciación son gastos virtuales permitidos por las leyes para que el inversionista recupere la inversión inicial que ha realizado. Los activos fijos se deprecian y los activos diferidos se amortizan ante la imposibilidad de que disminuya su precio por el uso o el paso del tiempo. El término amortización indica la cantidad de dinero que se ha recuperado de la inversión inicial con el paso de los años. Los cargos anuales se calculan con base en los porcentajes de depreciación permitidos por las leyes. (Baca)

5.2.1 Depreciaciones de activos fijos

Constituyen los valores de deterioro o desgaste, que sufren los activos fijos tangibles, durante el desarrollo de las actividades productivas de la empresa, en este caso de la sucursal. Este deterioro parcial o total puede producirse por algunas de las siguientes causas:

- Imposición de nueva tecnología
- Destrucción total o parcial

En el método de depreciación que se utiliza es el de línea recta se supone que el activo se desgasta por igual durante cada periodo contable. EL método de la línea recta se basa en el número de años de vida útil del activo, de acuerdo con la siguiente fórmula:

Costo – valor residual						
CUADRO DE DEPRECIACIONES						
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VALOR RESIDUAL	% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL
MAQUINARIA Y EQUIPO		=	Monto de la depreciación para cada año de vida del activo o gasto de depreciación anual			
MUEBLES Y ENSERES	1	\$ 5,322.90	\$ 5,322.90	\$ 532.29	10%	\$ 479.06
EQUIPOS DE OFICINA	1	\$ 356.00	\$ 356.00	\$ 35.60	10%	\$ 32.04
EQUIPOS DE COMPUTACION	1	\$ 2,672.56	\$ 2,672.56	\$ 890.85	33%	\$ 593.90
TOTAL GENERAL			\$ 8,351.46	\$ 1,458.74		\$ 1,105.00
Años de vida útil						

5.2 Costo de personal administrativo

El personal administrativo es aquella que intervine personalmente en la elaboración del producto o el servicio mediante el esfuerzo físico e intelectual, con el objetivo de transformar la materia prima en partes específicas o artículos terminados, utilizando sus habilidades, experiencias y conocimientos con la ayuda de herramientas dispuestas para el efecto.

Tomando en cuenta las disposiciones del Código de Trabajo, se determina el costo de mano de obra que la empresa tendrá que cubrir por sueldos a empleados, incluido el aporte patronal, ya que forman parte de la remuneración global, y que representan salida de dinero para la empresa. Además tienen derecho a las compensaciones complementarias, como es el décimo tercero y décimo cuarto, y en su totalidad cuando el empleado haya laborado 12 meses y con una jornada de 8 horas, caso contrario tienen derecho a la parte proporcional.

Costos del Personal Administrativo								
Año: 2015								
(cifras en dólares)								
CARGO	SUELDO BÁSICO	BENEFICIOS					Total Beneficios	Total sueldo más beneficios
		13ro	14to	Vacaciones	Fondo de reserva	Aporte patronal		
Coordinador	460	38.33	29.50	19.17	0.00	55.89	142.89	602.89
Asistente Administrativo	400	33.33	29.50	16.67	0.00	48.60	128.10	528.10
Servicios Generales	354	29.50	29.50	14.75	0.00	43.01	116.76	470.76
MENSUAL	1214	101.17	88.50	50.58	0.00	147.50	387.75	1601.75
Año: 2015	14568.00	1214.00	1062.00	607.00	0.00	1770.01	4653.01	19221.01

Presupuesto de Sueldos Anual									
AÑOS	% INCREMENTO	SUELDO BÁSICO	BENEFICIOS					Total Beneficios	Total sueldo más beneficios
			13ro	14to	Vacaciones	Fondo de reserva	Aporte patronal		
2015	4.11%	14568.00	1214.00	1062.00	607.00	0.00	1770.01	4653.01	19221.01
2016	4.11%	15166.74	1263.90	1168.20	631.95	1263.90	1842.76	6170.70	21337.44
2017	4.11%	15790.10	1315.84	1285.02	657.92	1315.84	1918.50	6493.12	22283.22
2018	4.11%	16439.07	1369.92	1413.52	684.96	1369.92	1997.35	6835.68	23274.75
2019	4%	17114.72	1426.23	1554.87	713.11	1426.23	2079.44	7199.88	24314.60

RESUMEN SUELDOS Y SALARIOS	
CONCEPTO	VALOR
Sueldos Administrativos	\$ 19,221.01
Total	\$ 19,221.01

5.3. Costos del Servicio

PRESUPUESTO DE MATERIALES E INSUMOS				
Insumo	Cantidad	Unidad	Valor	Folletos
Folletos	1	25	\$ 5.00	125.00
Diplomas	1	25	\$ 3.00	75.00
Esferos	1	25	\$ 1.20	30.00
Logística	1	25	\$ 20.00	500.00
TOTAL			29.2	730.00

TOTAL MATERIALES E INSUMOS ANUAL			
Período	Demanda a cubrir PYMES	Valor de Materiales e Insumos	Valor Total
2015	44	\$ 730.00	\$ 32,470.40
2016	57	\$ 761.54	\$ 43,616.97
2017	73	\$ 794.43	\$ 57,938.10
2018	93	\$ 828.75	\$ 77,040.96
2019	120	\$ 864.56	\$ 103,366.33

HONORARIOS PROFESIONALES						
	Nº Facilitadores por curso	Mínimo de horas por curso	Total Cursos Año	Total Horas Anual	Costo hora/ facilitador	Total Facilitador anual
	1	8	44	352	\$35.00	\$12,320.00
Total	1	8	44	352	\$35.00	\$12,320.00

5.4. Costos Indirectos del Servicio

SERVICIOS BASICOS					
DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Luz	30	KW	\$ 0.12	\$ 30.12	\$ 361.44
Agua	20	m3	\$ 0.89	\$ 17.80	\$ 213.60
TOTAL				\$ 47.92	\$ 575.04

TELEFONO E INTERNET					
DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Teléfono	1	Tarifa	\$ 40.00	\$ 40.00	\$ 480.00
Internet	1	Tarifa	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 300.00
TOTAL				\$ 65.00	\$ 780.00

SUMINISTROS DE ASEO					
DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Escobas	2	UNIDADES	\$ 6.00	\$ 1.00	\$ 12.00
Trapeadores	2	UNIDADES	\$ 10.00	\$ 1.67	\$ 20.00
Palas de basura	2	UNIDADES	\$ 4.50	\$ 0.75	\$ 9.00
Varios	12	UNIDADES	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 360.00
TOTAL				\$ 33.42	\$ 401.00

SUMINISTROS DE OFICINA					
DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Kit de oficina	12	UNIDADES	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 720.00
TOTAL				\$ 60.00	\$ 720.00

MOVILIZACIÓN PARA VENTAS					
DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDADES	PRECIO UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Alquiler	1	MES	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 600.00
TOTAL				\$ 50.00	\$ 600.00

5.5. PYMES a cubrir

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	% A CUBRIR	PYMES A CUBRIR			TOTAL DE CURSOS POR PYMES
			ANUAL	MENSUAL	SEMANAL	ANUAL
2015	2224	2.0%	44	4	1	44
2016	2291	2.5%	57	5	1	57
2017	2431	3.0%	73	6	2	73
2018	2656	3.5%	93	8	2	93
2019	2989	4.0%	120	10	2	120

5.6. Tabla de costos del Servicio

**TABLA DE COSTOS DEL SERVICIO
(DÓLARES)**

DESCRIPCIÓN	AÑO 2015		
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTO TOTAL
COSTOS DE VENTAS DEL SERVICIO			
Costo		44790.40	44790.40
Costos de Venta del servicio		32470.40	32470.40
Materiales		32470.40	32470.40
Honorarios Facilitador		12320.00	12320.00
Costos Indirectos del Servicio	7286.00	575.04	7861.04
Servicio básicos		575.04	575.04
Suministros de aseo	401.00		401.00
Equipo contra incendios	135.00		135.00
Arriendo planta	5400.00		5400.00
Mantenimiento y reparación planta	1350.00		1350.00
COSTOS DEL SERVICIO	7286.00	45365.44	52651.44
GASTOS ADMINISTRATIVOS	21826.02	0.00	21826.02
Sueldos administrativos	19221.01		19221.01
Teléfono e internet	780.00		780.00
Suministros de oficina	720.00		720.00
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES	479.06		479.06
DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE OFICINA	32.04		32.04
DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	593.90		593.90
GASTOS DE VENTAS DEL SERVICIO	600.00	0.00	600.00
Transporte para ventas	600.00		600.00
SUB TOTAL	22426.02	0.00	22426.02
TOTAL	29712.02	45365.44	75077.46

**TABLA DE COSTOS DEL SERVICIO
(DÓLARES)**

DESCRIPCIÓN	AÑO 2016		
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTO TOTAL
COSTOS DE VENTAS DEL SERVICIO			
Costo		55936.97	55936.97
Costos de Venta del servicio	0.00	43616.97	43616.97
Materiales		43616.97	43616.97

Honorarios Facilitador		12320.00	12320.00
Costos Indirectos del Servicio	7650.30	603.79	8254.09
Servicio básicos		603.79	603.79
Suministros de aseo	421.05		421.05
Equipo contra incendios	141.75		141.75
Arriendo planta	5670.00		5670.00
Mantenimiento y reparación planta	1417.50		1417.50
COSTOS DEL SERVICIO	7650.30	56540.77	64191.07
GASTOS ADMINISTRATIVOS	23981.45	0.00	23981.45
Sueldos administrativos	21337.44		21337.44
Teléfono e internet	819.00		819.00
Suministros de oficina	720.00		720.00
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES	479.06		479.06
DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE OFICINA	32.04		32.04
DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	593.90		593.90
GASTOS DE VENTAS DEL SERVICIO	630.00	0.00	630.00
Transporte para ventas	630.00		630.00
SUB TOTAL	24611.45	0.00	24611.45
TOTAL	32261.75	56540.77	88802.51

TABLA DE COSTOS DEL SERVICIO			
(DÓLARES)			
DESCRIPCIÓN	AÑO 2017		
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTO TOTAL
COSTOS DE VENTAS DEL SERVICIO			
Costo		70258.10	70258.10
Costos de Venta del servicio	0.00	57938.10	57938.10
Materiales		57938.10	57938.10
Honorarios Facilitador		12320.00	12320.00
Costos Indirectos del Servicio	8032.82	633.98	8666.80
Servicio básicos		633.98	633.98
Suministros de aseo	442.10		442.10
Equipo contra incendios	148.84		148.84
Arriendo planta	5953.50		5953.50
Mantenimiento y reparación planta	1488.38		1488.38
COSTOS DEL SERVICIO	8032.82	70892.08	78924.89
GASTOS ADMINISTRATIVOS	24968.17	0.00	24968.17
Sueldos administrativos	22283.22		22283.22
Teléfono e internet	859.95		859.95
Suministros de oficina	720.00		720.00

DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES	479.06		479.06
DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE OFICINA	32.04		32.04
DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	593.90		593.90
GASTOS DE VENTAS DEL SERVICIO	661.50	0.00	661.50
Transporte para ventas	661.50		661.50
SUB TOTAL	25629.67	0.00	25629.67
TOTAL	33662.49	70892.08	104554.57

TABLA DE COSTOS DEL SERVICIO			
(DÓLARES)			
DESCRIPCIÓN	AÑO 2018		
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTO TOTAL
COSTOS DE VENTAS DEL SERVICIO			
Costo		89360.96	89360.96
Costos de Venta del servicio	0.00	77040.96	77040.96
Materiales		77040.96	77040.96
Honorarios Facilitador		12320.00	12320.00
Costos Indirectos del Servicio	8434.46	665.68	9100.14
Servicio básicos		665.68	665.68
Suministros de aseo	464.21		464.21
Equipo contra incendios	156.28		156.28
Arriendo planta	6251.18		6251.18
Mantenimiento y reparación planta	1562.79		1562.79
COSTOS DEL SERVICIO	8434.46	90026.65	98461.10
GASTOS ADMINISTRATIVOS	25408.80	0.00	25408.80
Sueldos administrativos	23274.75		23274.75
Teléfono e internet	902.95		902.95
Suministros de oficina	720.00		720.00
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES	479.06		479.06
DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE OFICINA	32.04		32.04
DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	0.00		0.00
GASTOS DE VENTAS DEL SERVICIO	694.58	0.00	694.58
Transporte para ventas	694.58		694.58
SUB TOTAL	26103.37	0.00	26103.37
TOTAL	34537.83	90026.65	124564.47

TABLA DE COSTOS DEL SERVICIO			
(DÓLARES)			
DESCRIPCIÓN	AÑO 2019		
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTO TOTAL
COSTOS DE VENTAS DEL SERVICIO			
Costo		115686.33	115686.33
Costos de Venta del servicio	0.00	103366.33	103366.33
Materiales		103366.33	103366.33
Honorarios Facilitador		12320.00	12320.00
Costos Indirectos del Servicio	8856.18	698.96	9555.14
Servicio básicos		698.96	698.96
Suministros de aseo	487.42		487.42
Equipo contra incendios	164.09		164.09
Arriendo planta	6563.73		6563.73
Mantenimiento y reparación planta	1640.93		1640.93
COSTOS DEL SERVICIO	8856.18	116385.29	125241.47
GASTOS ADMINISTRATIVOS	26493.79	0.00	26493.79
Sueldos administrativos	24314.60		24314.60
Teléfono e internet	948.09		948.09
Suministros de oficina	720.00		720.00
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES	479.06		479.06
DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE OFICINA	32.04		32.04
DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	0.00		0.00
GASTOS DE VENTAS DEL SERVICIO	729.30	0.00	729.30
Transporte para ventas	729.30		729.30
SUB TOTAL	27223.09	0.00	27223.09
TOTAL	36079.27	116385.29	152464.56

COSTO UNITARIO DEL SERVICIO					
Descripción	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019
Costo	75077.46	88802.51	104554.57	124564.47	152464.56
Cursos por PYMES	44	57	73	93	120
COSTO UNITARIO	1687.89	1550.46	1433.63	1339.98	1275.21

5.7 Punto de equilibrio

El Punto de Equilibrio Operativo de la Empresa, es el nivel de ventas que se requiere para cubrir todos los costos operativos. En este punto las ganancias antes de intereses e impuestos son igual a cero.

Un punto de equilibrio es usado comúnmente en las empresas u organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender un determinado producto o servicio. Es el punto en donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto o servicio.

PUNTO DE EQUILIBRIO 2015			
SERVICIO	PRECIO DE VENTA	COSTO	UTILIDAD
CURSOS	2100.00	1,687.89	412.11
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN UNITARIA			
SERVICIO	UTILIDAD	%	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN
CURSOS	412.11	80%	331.23

$$P.E. = (\text{COSTOS FIJOS}) / (\text{MARGEN DE CONTRIBUCIÓN})$$

$$P.E. = 29712.02/331.23$$

$$P.E. = 89.7 \text{ cursos al año}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO POR SERVICIO				DÓLARES
CURSOS	89.70	80%	72.10	151405.21
Total			72.10	151405.21

COMPROBACIÓN P.E PARA VARIOS PRODUCTOS			
VENTAS POR PRODUCTO		PRECIO DE VENTA	
CURSOS	72.10	2100.00	151405.207
			151405.207
(-) COSTO POR PRODUCTO		COSTO UNITARIO	
CURSOS	72.10	1,687.89	121693.19
			121693.19
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN			29712.02
(-) COSTO FIJOS			29712.02
(=) UTILIDAD			0.00

5.8 Ingresos

CURSO	VALOR HORA	MINIMO HORAS	MINIMO DE PARTICIPANTES	TOTAL
SEGURIDAD INDUSTRIAL	9	8	25	1800
TEAM BUILDING	12	8	25	2400
TOTAL				4200
PROMEDIO CURSOS				2100

AÑO		2015			
Servicio	Escenario	Precio Unitario	Ventas	Costo	
CURSOS	NORMAL	2100.00	C/AÑO	44	\$93408

AÑO		2016			
Servicio	Escenario	Precio Unitario	Ventas	Costo	
CURSOS	NORMAL	2100.00	C/AÑO	57	\$120278

AÑO		2017			
Servicio	Escenario	Precio Unitario	Ventas	Costo	
CURSOS	NORMAL	2100.00	C/AÑO	73	\$153153

AÑO		2018			
Servicio	Escenario	Precio Unitario	Ventas	Costo	
CURSOS	NORMAL	2100.00	C/AÑO	93	\$195216

AÑO		2019			
Servicio	Escenario	Precio Unitario	Ventas	Costo	
CURSOS	NORMAL	2100.00	C/AÑO	120	\$251076

TOTAL INGRESOS	
AÑO	VENTAS ANUAL
2015	\$ 93,408.00
2016	\$ 120,277.50
2017	\$ 153,153.00
2018	\$ 195,216.00
2019	\$ 251,076.00

5.9 Costos de ventas del servicio

ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS DEL SERVICIO					
PERÍODO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicio	UND 44	UND 57	UND 73	UND 93	UND 120
Servicio	UND 44	UND 57	UND 73	UND 93	UND 20
COMPRAS DE MATERIALES E INSUMOS					
MATERIALES	\$ 32,470.40	\$ 43,616.97	\$ 57,938.10	\$ 77,040.96	\$ 103,366.33
TOTAL COMPRA MATERIALES E INSUMOS	\$ 32,470.40	\$ 43,616.97	\$ 57,938.10	\$ 77,040.96	\$ 103,366.33
MATERIALES CONSUMIDOS	\$ 32,470.40	\$ 43,616.97	\$ 57,938.10	\$ 77,040.96	\$ 103,366.33
MANO DE OBRA					
MANO DE OBRA DIRECTA (Facilitador)	\$ 12,320.00	\$ 12,320.00	\$ 12,320.00	\$ 12,320.00	\$ 12,320.00
MANO DE OBRA UTILIZADA	\$ 12,320.00				
Costos Indirectos del Servicio					
Servicio básicos	\$ 575.04	\$ 603.79	\$ 633.98	\$ 665.68	\$ 698.96
Suministros de aseo	\$ 401.00	\$ 421.05	\$ 442.10	\$ 464.21	\$ 487.42
Equipo contra incendios	\$ 135.00	\$ 141.75	\$ 148.84	\$ 156.28	\$ 164.09
Arriendo planta	\$ 5,400.00	\$ 5,670.00	\$ 5,953.50	\$ 6,251.18	\$ 6,563.73
Mantenimiento y reparación planta	\$ 1,350.00	\$ 1,417.50	\$ 1,488.38	\$ 1,562.79	\$ 1,640.93
TOTAL COSTOS INDIRECTOS	\$ 6,511.04	\$ 6,836.59	\$ 7,178.42	\$ 7,537.34	\$ 7,914.21

COSTO DE PRODUCCIÓN MP +MO + CI	\$ 51,301.44	\$ 62,773.57	\$ 77,436.52	\$ 96,898.31	\$ 123,600.54
<u>COSTOS DEL SERVICIO EN UNIDADES</u>					
TOTAL DE LOS COSTOS	\$ 51,301.44	\$ 62,773.57	\$ 77,436.52	\$ 96,898.31	\$ 123,600.54
CURSOS VENDIDOS	44	57	73	93	120
COSTO UNITARIO	\$ 1,153.36	\$ 1,096.00	\$ 1,061.79	\$ 1,042.37	\$ 1,033.80
= COSTO DE VENTAS DEL SERVICIO	\$ 51,301.44	\$ 62,773.57	\$ 77,436.52	\$ 96,898.31	\$ 123,600.54

5.10. Estados Financieros

Los estados financieros permitirán dar a conocer la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la Fundación Coaching Empresarial.

La mayoría de estos informes constituyen el producto final de la contabilidad y son elaborados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, normas contables o normas de información financiera.

5.10.1 Balance General

El balance general es un reporte que representa la situación financiera de la empresa, es decir la situación de los rubros de activo, pasivo y patrimonio de la Fundación.

Para este proyecto se presentan tres balances, el de la Fundación Coaching Empresarial, el de la sucursal y el balance unificado.

5.10.2 Estado de Resultados

El estado de resultados es un reporte que presente de manera ordenada las cuentas de ingresos, costos y gastos, se elaboran con el fin de medir los resultados y la situación económica de una empresa, durante un periodo determinado.

5.11. Flujo de Caja

El movimiento de efectivo que tendrá el proyecto está previsto en el cuadro que se detalla a continuación, para lo cual se tomaron las siguientes consideraciones:

- El pago del impuesto a la renta, como se dispone en la ley.
- El pago de la participación laboral.

En el flujo de caja se detallan los ingresos y los egresos que tendrá el proyecto durante la vida útil del mismo más la inversión inicial que se vaya a realizar.

Con el flujo de caja se demuestra el grado de liquidez que tendrá tan la matriz como la sucursal de la Fundación Coaching Empresarial, lo cual representa la viabilidad y seguridad de la inversión en este tipo negocio.

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
CONCEPTO	PREOPERACIONAL	2016	2017	2018	2019	2020
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y Equivalente	5,137.7	24,573.3	56,646.9	105,337.6	176,378.4	273,981.9
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	5,137.7	24,573.3	56,646.9	105,337.6	176,378.4	273,981.9
ACTIVOS NO CORRIENTES						
MUEBLES Y ENSERES	5,322.9	5,322.9	5,322.9	5,322.9	5,322.9	5,322.9
Depreciación Muebles y Enseres		479.1	958.1	1,437.2	1,916.2	2,395.3
EQUIPOS DE OFICINA	356.0	356.0	356.0	356.0	356.0	356.0
Depreciación Oficina		32.0	64.1	96.1	128.2	160.2
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	2,672.6	2,672.6	2,672.6	2,672.6	0.0	0.0
Depreciación Equipo de Computación		593.9	1,187.8	1,781.7	0.0	0.0
SUBTOTAL ACTIVOS FIJOS	8,351.5	8,351.5	8,351.5	8,351.5	5,678.9	5,678.9
(-) depreciaciones		1,105.0	2,210.0	3,315.0	2,044.4	2,555.5
TOTAL ACTIVOS FIJOS	8,351.5	7,246.5	6,141.5	5,036.5	3,634.5	3,123.4
TOTAL DE ACTIVOS	13,489.2	31,819.7	62,788.3	110,374.1	180,012.9	277,105.3
PASIVO CORRIENTE						
PATRIMONIO						
Capital Social pagado	13,489.2	13,489.2	13,489.2	13,489.2	13,489.2	13,489.2
Reserva Legal	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Futuras capitalizaciones	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Excedente (pérdida) retenida	0.0	0.0	18,330.5	49,299.2	96,884.9	166,523.7
Excedente	0.0	18,330.5	30,968.6	47,585.7	69,638.8	97,092.4
TOTAL DE PATRIMONIO	13,489.2	31,819.7	62,788.3	110,374.1	180,012.9	277,105.3
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	13,489.2	31,819.7	62,788.3	110,374.1	180,012.9	277,105.3
COMPROBACION DEL BALANCE	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

PERIODOS	2015		2016		2017		2018		2019	
	MONTO	%								
Ingresos Operacionales										
Ingresos										
Ventas	93408.00	100.00	120277.50	100.00	153153.00	100.00	195216.00	100.00	251076.00	100.00
Cursos	93408.00		120277.50		153153.00		195216.00		251076.00	
Materiales	32470.40		43616.97		57938.10		77040.96		103366.33	
Mano de Obra Directa	12320.00		12826.35		13332.70		13332.70		13839.06	
Costos Indirectos de Fabricación	7861.04		8254.09		8666.80		9100.14		9555.14	
Costo de operación	52651.44	56.37	64697.42	53.79	79937.60	52.19	99473.80	50.96	126760.53	50.49
Costo de Ventas	52651.44	56.37	64697.42	53.79	79937.60	52.19	99473.80	50.96	126760.53	50.49
Excedente Bruto en ventas	40756.56	43.63	55580.08	46.21	73215.40	47.81	95742.20	49.04	124315.47	49.51
Gastos Operacionales										
Gastos de administración	21826.02	23.37	23981.45	19.94	24968.17	16.30	25408.80	13.02	26493.79	10.55
Gastos de Ventas	600.00	0.64	630.00	0.52	661.50	0.43	694.58	0.36	729.30	0.29
Excedente (PERDIDA) Operacional	18330.54	19.62	30968.64	25.75	47585.73	31.07	69638.83	35.67	97092.38	38.67
REINVERSIÓN	18330.54	19.62	30968.64	25.75	47585.73	31.07	69638.83	35.67	97092.38	38.67
Excedente (PERD) antes de impuestos	18330.54	19.62	30968.64	25.75	47585.73	31.07	69638.83	35.67	97092.38	38.67
Excedente del servicio	18330.54	19.62	30968.64	25.75	47585.73	31.07	69638.83	35.67	97092.38	38.67
EXCEDENTE NETA SOCIOS	18,330.54	19.6	30,968.64	25.7	47,585.73	31.1	69,638.83	35.7	97,092.38	38.7

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO						
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		\$ 93,408.00	\$ 120,277.50	\$ 153,153.00	\$ 195,216.00	\$ 251,076.00
(-) COSTOS		\$ 2,651.44	\$ 64,697.42	\$ 9,937.60	\$ 99,473.80	\$ 126,760.53
(-) GASTOS OPERACIONALES		\$ 2,426.02	\$ 24,611.45	\$ 5,629.67	\$ 6,103.37	\$ 27,223.09
(-) GASTOS NO OPERACIONALES		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL COSTOS Y GASTOS		\$ 75,077.46	\$ 89,308.86	\$ 105,567.27	\$ 125,577.17	\$ 153,983.62
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 8,330.54	\$ 30,968.64	\$ 47,585.73	\$ 9,638.83	\$ 97,092.38
UTILIDAD GRAVABLE		\$ 8,330.54	\$ 30,968.64	\$ 7,585.73	\$ 9,638.83	\$ 97,092.38
(-) IMPUESTO A LA RENTA						
= UTILIDAD NETA		\$ 18,330.54	\$ 30,968.64	\$ 47,585.73	\$ 69,638.83	\$ 97,092.38
(+) DEPRECIACIÓN		\$,105.00	\$ 1,105.00	\$,105.00	\$ 11.10	\$ 511.10
(-) INVERSION INICIAL	\$ (13,489.16)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5,137.70
(+) VALOR DE SALVAMENTO					\$ 90.85	\$ -
FLUJO NETO	-13489.16	194355.55	32073.64	48690.73	71040.78	102741.19

5.12 Evaluación del proyecto

“En la actualidad debido a los grandes riesgos que se incurren al realizar una inversión, se han establecido técnicas que ayuden a realizar un pronóstico en base a información cierta y actual de los factores que influirán al proyecto, con el fin de evaluar los resultados para tomar una decisión clara y oportuna.” (Chain, 1989)

Los riesgos son situaciones que pueden contribuir en el fracaso de la inversión y por consiguiente la pérdida total o parcial de los recursos utilizados, por tal motivo es importante realizar la evaluación de la sucursal de la Fundación Coaching Empresarial, para establecer si el proyecto en mención primeramente es viable; si existen las condiciones comerciales, técnicas y de infraestructura para concretar el proyecto y en segundo lugar para establecer si es rentable o no, si va a generar ganancias o pérdidas.

Para lo cual se utilizará los siguientes indicadores:

- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)

5.12.1 Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actualizado Neto (VAN) es un método de valoración de inversiones que puede definirse como la diferencia entre el valor actualizado de los cobros y de los pagos generados por una inversión. Proporciona una medida de la rentabilidad del proyecto analizado en valor absoluto, es decir expresa la diferencia entre el valor actualizado de las unidades monetarias cobradas y pagadas.

Analíticamente se expresa como la diferencia entre el desembolso inicial (que no se actualiza ya que se genera en el momento actual) y el valor actualizado, al mismo momento, de los cobros y pagos futuros, a los que se denomina flujos de caja.

El valor actual neto es muy importante para la valoración de inversiones en activos fijos, a pesar de sus limitaciones en considerar circunstancias imprevistas o excepcionales de mercado. Si su valor es mayor a cero, el proyecto es rentable, considerándose el valor mínimo de rendimiento para la inversión. (Financiera)

La interpretación del VAN, en función de la creación de valor para la empresa:

- Si el VAN de un proyecto es positivo, el proyecto crea valor.
- Si el VAN de un proyecto es negativo, el proyecto destruye valor.
- Si el VAN de un proyecto es cero, el proyecto no crea ni destruye valor.

Fórmula a utilizar:

$$\text{VAN} = -II + \frac{FF1}{(1+i)^1} + \frac{FF2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FFn}{(1+i)^n}$$

Dónde:

II: Inversión inicial del proyecto

FF: Flujo financiero

i: Tasa de retorno del período

n: Período

5.12.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno (TIR) es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. También se conoce como la tasa de flujo de efectivo descontado de retorno. En el contexto de ahorro y préstamos a la TIR también se le conoce como la tasa de interés efectiva. (Financiera)

Analíticamente se calcula despejando el tipo de descuento (r) que iguala el VAN a cero.

El criterio general para saber si es conveniente realizar un proyecto es el siguiente:

Si el TIR es mayor, se aceptará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad mayor que la rentabilidad mínima requerida (el coste de oportunidad).

Si el TIR es menor, se rechazará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad menor que la rentabilidad mínima requerida.

	2015	2016	2017	2018	2019
VAN= -13,489.20	$\frac{19435.5}{(1+0,4232)^1}$	$\frac{32073.6}{(1+0,4232)^2}$	$\frac{48690.7}{(1+0,4232)^3}$	$\frac{71040.8}{(1+0,4232)^4}$	$\frac{102741.2}{(1+4232)^5}$
VAN= -13,489.20	$\frac{19435.5}{1.4232}$	$\frac{32073.6}{2.02549824}$	$\frac{48690.7}{2.8826891}$	$\frac{71040.8}{4.10264312}$	$\frac{102741.2}{5.83888169}$
VAN= -13,489.20	13,656.20	15,834.90	16,890.70	17,315.90	17,596.00
VAN= -13,489.20	81,293.80				
VAN=	67,804.60				

TIR= 17%

RELACION BENEFICIO COSTO						
AÑOS	ACTUALIZACION COSTO TOTAL			ACTUALIZACION DE INGRESOS		
	COSTO TOTAL	FACTOR DE ACT. 4.3%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO TOTAL	FACTOR DE ACT. 4.3%	INGRESO ACTUALIZADO
2015	75077	0.958589	71968	93408	0.958589	89540
2016	88803	0.918893	81600	120278	0.918893	110522
2017	104555	0.880840	92096	153153	0.880840	134903
2018	124564	0.844364	105178	195216	0.844364	164833
2019	152465	0.809398	123405	251076	0.809398	203220
			474247			703019

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}}$$

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = \frac{703019}{474247}$$

$$\text{RELACION BENEFICIO COSTO} = 1.48$$

Como la relación costo-beneficio es mayor que 1, se puede afirmar que la Fundación seguirá siendo rentable en los próximos 5 años. A modo de interpretación de los resultados, se puede decir que por cada dólar que invertimos en la empresa, obtenemos 0.48 dólares.

5.13. Período de recuperación

Es el periodo en el cual la Fundación recupera la inversión realizada en el proyecto, este método permitirá evaluar y medir la liquidez del proyecto de inversión.

PERIODO REAL DE RECUPERACION O PAYBACK DESCONTADO			
AÑOS	INVERSION	FLUJO NETO DESCONTADO	FLUJO NETO DESCONTADO ACUMULADO
	13489.16		
2015		13656.2	13656.2
2016		15834.9	29491.2
2017		16890.7	46381.9
2018		17315.9	63697.8
2019		17596.0	81293.8
TOTAL		81293.8	

$$\text{PERIODO DE RECUPERACION} = \frac{\text{FLUJO NETO} - (\text{FLUJO NETO} - \text{INVERSION})}{\text{FLUJO NETO (ULTIMO AÑO RECUPERADO)}}$$

$$\text{PERIODO DE RECUPERACION} = \frac{16419,30 - (16419,30 - 50000)}{13656,2}$$

$$\text{PERIODO DE RECUPERACION} = \frac{13489,16}{13656,2}$$

PERIODO DE RECUPERACION=	0,99	AÑOS
0,99 X 12	11	MESES
0,88 X 30	26	DIAS

La inversión ser recuperara en 0 años 11 meses y 26 dias.

5.14. Análisis financiero de la Fundación Coaching Empresarial

Se realiza un breve análisis financiero del año 2014 de la Fundación Coaching Empresarial con el objetivo de determinar mediante los indicadores financieros la capacidad para enfrentar las obligaciones que va a contraer con la nueva sucursal en Cuenca.

Los indicadores que se van a utilizar son:

- Liquidez
- Endeudamiento
- Rentabilidad

Indicadores de liquidez de la Fundación Coaching Empresarial

Razón corriente

La razón corriente es uno de los indicadores financieros que nos permite determinar el índice de liquidez de una empresa.

La razón corriente indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo.

Para determinar la razón corriente se toma el activo corriente y se divide por el pasivo corriente [Activo corriente/Pasivo corriente].

Al dividir el activo corriente entre el pasivo corriente, sabremos cuantos activos corrientes tendremos para cubrir o respaldar esos pasivos exigibles a corto plazo.

$$\text{RAZÓN CORRIENTE} = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$$

$$\text{RAZÓN CORRIENTE: } \frac{47467.07}{21482.92} = \mathbf{2.21}$$

Este valor determina la capacidad de pago que se tiene. Entre mayor sea la razón resultante, mayor solvencia y capacidad de pago se tiene, lo cual es una garantía tanto para la Fundación de que no tendrá problemas para pagar sus deudas, como para sus acreedores, puesto estos que tendrán certeza de que su inversión no se perderá, que está garantizada.

En otras palabras del 100 % de las ventas, es decir, los 47467.07 el 45.26% son para cancelar las obligaciones a corto plazo y el 54.74% es lo que le queda a la Fundación para futuras inversiones.

Prueba ácida

La Fundación Coaching Empresarial es una empresa de servicios de capacitación por lo que no tiene un stock de productos para la venta, lo que hace que no contemos con un inventario. De esta manera visualizamos que la razón corriente y la prueba ácida son las mismas, Podemos observar si la empresa tuviera la necesidad de atender todas sus obligaciones corrientes sin necesidad de contar con un inventario.

Capital de trabajo

Para determinar el capital de trabajo de una forma más objetiva, se debe restar de los Activos corrientes, los pasivos corrientes. De esta forma obtenemos lo que se llama el capital de trabajo neto contable. Esto supone determinar con cuántos recursos cuentan la Fundación para operar si se pagan todos los pasivos a corto plazo.

El capital de trabajo tiene relación directa con la capacidad de la Fundación de generar el flujo de caja. El flujo de caja o efectivo, que la Fundación genere será el que se encargue de mantener o de incrementar el capital de trabajo.

CAPITAL DE TRABAJO: ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE

CAPITAL DE TRABAJO: 47467.07 - 21482.92 = 26.284.15

Una vez que la Fundación cancele el total de sus obligaciones a corto plazo, le quedaran \$26.284.15 dólares para atender las obligaciones que surgen en el normal desarrollo de su actividad económica.

5.8.2 Indicadores de endeudamiento

Son un referente financiero cuyo objetivo es evaluar el grado y la modalidad de participación de los acreedores de una empresa en su provisión pecuniaria. Se trata de precisar los riesgos en los cuales incurren tales acreedores y los dueños de la empresa así como la conveniencia o la inconveniencia de cierto nivel deudor de la firma. (Financiera)

Altos índices de endeudamiento son convenientes sólo cuando la tasa de rendimiento de los activos totales supera al costo promedio de la financiación.

Entre otros factores, para el análisis de endeudamiento de una empresa se toman en cuenta:

- Los pasivos que se consideran no totalmente exigibles.
- Prorrogabilidad del pago de pasivos (a su fecha de vencimiento), ponderando la conveniencia tanto del acreedor como de la empresa.
- Las cuentas del patrimonio sobre cuyo valor no existe certeza absoluta.
- Préstamos de socios.

Los índices financieros permiten evaluar la operación de la Fundación, a continuación se muestran los indicadores de liquidez, endeudamiento y rentabilidad correspondientes al proyecto.

Nivel de endeudamiento

$$\text{NIVEL DE ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{TOTAL PASIVOS}}{\text{TOTAL ACTIVOS}} \times 100 \%$$

$$\text{NIVEL DE ENDEUDAMIENTO} = \frac{21482.96}{53124.47} = 0.40 \times 100\% = 40.43 \%$$

La Fundación tiene un apalancamiento del 40.43%, esto representa el financiamiento que tiene con Bancos y el 59.57% es capital propio.

5.8.3 Indicadores de rentabilidad de la Fundación Coaching Empresarial

El objetivo de los indicadores de rentabilidad es establecer en porcentaje la capacidad de cualquier empresa para generar ingresos.

Para el estudio de la rentabilidad de la Fundación Coaching Empresarial vamos a tomar los indicadores de Utilidad Bruta Operacional y Neta.

Rentabilidad bruta

$$\text{RENTABILIDAD BRUTA} = \frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

$$\text{RENTABILIDAD BRUTA} = \frac{225113.94}{225113.94} = 1$$

El resultado anterior, significa que por cada dólar vendido, la Fundación genera una utilidad bruta del 100%.

Rentabilidad operacional

El margen de rentabilidad operacional muestra la realidad económica de un negocio, ya que podemos determinar si el negocio es lucrativo o no independiente de cómo ha sido financiado.

$$\text{RENTABILIDAD OPERACIONAL} = \frac{\text{UTILIDAD OPERACIONAL}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

$$\text{RENTABILIDAD OPERACIONAL} = \frac{30081.61}{225113.94} = 0.13 \times 100 = 13\%$$

Podemos concluir que la Fundación generó una utilidad operacional, equivalente al 13% con respecto al total de las ventas del periodo.

Rentabilidad neta

$$\text{RENTABILIDAD NETA} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

$$\text{RENTABILIDAD NETA} = \frac{30081.61}{225113.94} = 0.13 \times 100 = 13\%$$

Tanto la rentabilidad operacional como la rentabilidad neta son las mismas puesto que la Fundación Coaching Empresarial es una empresa netamente de servicios.

Rentabilidad del activo

$$\text{RENTABILIDAD DEL ACTIVO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

$$\text{RENTABILIDAD DEL ACTIVO} = \frac{27670.31}{53124.47} = 0.52 \times 100 = 52\%$$

El 52% es la rentabilidad que tiene la Fundación sobre sus Activos, es decir que la Fundación administra eficientemente sus Activos.

Retorno sobre el capital propio

$$\text{ROE} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PATRIMONIO TOTAL}}$$

$$\text{ROE} = \frac{27670.31}{31641.51} = 0.87 \times 100 = 87\%$$

Relaciona la rentabilidad de la Fundación con su patrimonio neto/fondos propios. El ROE da una idea de cómo de eficiente es la administración de la Fundación en el uso de su patrimonio neto para generar ingresos o cómo de bueno es el negocio. También se ve como, la cantidad de beneficios netos devueltos como porcentaje del patrimonio neto.

Al tener un 87% de retorno sobre el capital se puede decir que la Fundación tiene ventajas competitivas y estos a su vez se distribuyen la mitad de sus beneficios netos a los accionistas a través de dividendos.

CONCLUSIONES

- Se puede concluir que la formación de las personas constituye una de las inversiones cruciales para asegurar el crecimiento económico a mediano plazo, disminuir la pobreza y crear oportunidades de progreso para toda la población, particularmente, en una década de acelerados cambios tecnológicos, la capacitación de los recursos humanos constituye un imperativo de gran importancia para el país.
- El proyecto tiene una aceptación del 80% según el estudio de mercado lo que demuestra que las necesidades de capacitación son visibles y poco atendidas, más aun si se considera que dentro de la ciudad de Cuenca existe pocas instituciones que brindan a la ciudadanía un servicio de capacitación de calidad y que estén acreditadas a la Secretaria Técnica de Capacitación y Formación Profesional “SETEC”.
- Técnicamente no existe mayores complicaciones para la apertura de la sucursal de la Fundación Coaching Empresarial, pues existen los recursos monetarios y el talento humano necesario para sacar adelante la sucursal.
- Se ha considerado una estructura organizacional simple pero muy ágil para responder a las necesidades cambiantes del mercado.
- El proyecto requiere de una inversión de 13489.16 dólares. La estructura de financiamiento del presente proyecto es con recursos propios de la empresa por lo que no se tendrá que recurrir al financiamiento externo.
- El proyecto, de acuerdo a los diferentes criterios de evaluación es RENTABLE ya que el VAN es de \$13489.16 dólares y el TIR equivale al 17%, la razón es que el proyecto da una rentabilidad mayor que la rentabilidad mínima requerida.
- Una vez realizado el análisis financiero se concluye que la Fundación Coaching Empresarial está en capacidad de cubrir sus obligaciones que se le presentaran a futuro con la nueva sucursal en la ciudad de Cuenca, ya que una vez que se cancela las obligaciones a corto plazo le queda como capital disponible el 59.57%, tiene rentabilidad sobre la utilidad neta del 13%, rentabilidad sobre sus activos del 52%, rentabilidad de los accionistas es del 87%, lo cual se puede demostrar en los Balances Financieros del año 2014 de la Fundación Coaching Empresarial.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda ejecutar el proyecto ya que permitirá a la Fundación posicionarse en la ciudad de Cuenca, dentro del mercado, ofreciendo un servicio de capacitación de calidad con programas de certificación completos y reconocidos.
- Realizar alianzas estratégicas con instituciones públicas y privadas de la ciudad para captar un mayor número de participantes y así el proyecto tenga el éxito deseado.
- Poner mucho énfasis en la publicidad y en las técnicas de mercadotecnia a emplear para informar, persuadir y comunicar a la ciudadanía sobre los diferentes eventos de capacitación a desarrollar.
- Se recomienda contar con una planta de instructores que sean de calidad y que deseen compartir sus experiencias en beneficio de las personas capacitadas, realizando un proceso de selección eficiente.
- Se recomienda que los cursos y sus contenidos temáticos se adapten permanentemente a las necesidades particulares de la población que se vayan presentando a través del tiempo, dándole seguimiento a las solicitudes específicas de los clientes, respecto a los cursos de capacitación que requieren, fundamentando las bases para proporcionar certificaciones internacionales en otras áreas de capacitación.
- Se recomienda que de manera trimestral se revise el estado de resultados para determinar si el proyecto está generando rentabilidad, caso contrario tomar medidas oportunas para que el proyecto sea sostenible en el tiempo.

LISTA REFERENCIAS

- Asamblea Nacional del Ecuador. (2011). Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado. Quito.
- Baca, G. (s.f.). Evaluación de Proyectos. 4ta Edición.
- Barreno, L. (s.f.). Compendio de Formulación y Evaluación de Proyectos.
- Caraggio, J. L. (2012). Principios, instituciones y prácticas de la economía social y solidaria. Recuperado el 5 de marzo de 2013, de www.coraggioeconomia.org/.../PRINCIPIOS_Y_PRACTICAS_FINA...
- Chain, S. (1989). Preparación y Evaluación de Proyectos. México.
- Equipo Técnico PEC. (2012). Plan Estratégico de Cuenca, hacia el año 2020. Cuenca.
- Financiera, E. (s.f.). Enciclopedia Financiera. Obtenido de <http://www.encyclopediainanciera.com/finanzas-corporativas/tasa-interna-de-retorno.htm>
- Fundación Coaching Empresarial. (2009). Fundación Coaching Empresarial. Recuperado el Julio de 2014, de <http://www.coachingempresarial.com>
- Giovanny, G. (2001). Evaluación de alternativas de inversión. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/26/bc.htm>
- Guerra, P. (2002). Teoría y Prácticas de la Socioeconomía de la Solidaridad. Recuperado el 5 de marzo de 2013, de <http://www.cafolis.org/images/stories/File/consolidacionconcepto.pdf>
- Hurtado. (2000). En Metodología de la Investigación (pág. 164).
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). (2010). Censo Económico . Obtenido de <http://www.inec.gob.ec/inec/revistas/info8.pdf>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). Resultados del Censo 2010 de población y vivienda en el Ecuador - Fasículo Provincial Azuay. Quito.

- Kotler, P. (1978). Técnicas de Análisis Económico para Administradores e Ingenieros. México.
- Kotler, P. (2008). Fundamentos de Marketing. México: Pearson Educación.
- Luis, A. P. (2002). El Tercer Sector y Economía Social. Recuperado el 5 de marzo de 2013, de El Tercer Sector y Economía Social - Dialnet: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=284138>
- Malhotra, N. K. (2004). Investigación de mercados un enfoque aplicado. México: Pearson Educación.
- Marcial, C. P. (2006). Formulación y evaluación de proyectos.
- Merchán, A. (2009). Políticas Culturales para la ciudad de Cuenca. Cuenca, Azuay, Ecuador.
- Ministerio de Educación de la Nación Argentina. (2001). Nacimiento del Cooperativismo. Recuperado el 5 de marzo de 2013, de <http://www.me.ar/efeme/cooperacion/nacimiento.html>
- Municipio de Cuenca. (2010). Plan de Protección Integral de la Niñez y adolescencia del Cantón Cuenca. Cuenca, Azuay, Ecuador.
- Murgas Bornachelly, J. L. (2008). Scrib. Recuperado el 5 de marzo de 2013, de Proyectos Sociales: “Una realidad apremiante: <http://es.scribd.com/doc/4100148/PROYECTOS-SOCIALES>
- Pascual, E. (2000). De la Planificación a la Gestión Estratégica.
- Secretaría Nacional de Gestión de Riesgos. (2012). Proyecto. Implementación de la Metodología de Análisis de Vulnerabilidades a Nivel Cantonal. Cuenca, Azuay, Ecuador.
- Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional. (2013). Plan Nacional de Capacitación y Formación Profesional. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional. (s.f.). SETEC. Recuperado el Julio de 2014, de <http://www.secretariacapacitacion.gob.ec>

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2009-2013). Plan Nacional del Buen Vivir. Quito.

Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional. (2013-2014). Estudio de la demanda de capacitación – Empresas.

Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional. (2014). Informe de Rendición de Cuentas .

Superintendencia de Bancos y Seguros. (s.f.). Análisis de la Industria Florícola y su Comportamiento - Estudio Sectorial y Crediticio .

Universidad del Azuay. (Noviembre de 2011). Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón de Cuenca. Diagnóstico Integrado y Modelo de Desarrollo Estratégico y Ordenamiento Territorial Tomo 2 . Cuenca, Azuay, Ecuador.

Weiers, R. (1986). Investigación de Mercados. México: Prentice-Hall.