

Pregrado

Carrera: Administración y Gestión Comercial

Asignatura (UIC): Gestión de la Innovación Administrativa

Trabajo de titulación previo a la obtención del Título en:

**Tecnólogo Superior Universitario en Administración y
Gestión Comercial.**

**Tema: “Plan de negocio para la implementación de un centro
de capacitación empresarial en el cantón Rumiñahui “**

Autor/s: Jonathan Ramiro Chalco Ruales

Tutor: Ing.Hilberth Villalba B.

Tutor: Ing. Patricia Verónica Arévalo Bonilla

Fecha: Marzo 2025

Autor:



Chalco Ruales Jonathan Ramiro

Título a obtener: Tecnólogo Superior Universitario en
Administración y Gestión Comercial.

Matriz: Sangolquí -Ecuador

Correo electrónico:

jonathanchalco0@gmail.com

Jonathanr.chalco@ister.edu.ec

Dirigido por:



Villalba Bejarano Hilberth Alexis

Título: Ingeniero en Finanzas

Matriz: Sangolquí -Ecuador

Correo electrónico: hilberth.villalba@ister.edu.ec

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

©2024 Tecnológico Universitario

Rumiñahui SANGOLQUÍ –

ECUADOR

Chalco Ruales Jonathan

Chalco

***“Plan de negocio para la implementación de un centro de capacitación
empresarial en el cantón Rumiñahui “***

CARTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CT-ANX-2025-ISTER-2-2.3

Sangolquí, 04 de Septiembre de 2025

MSc. Elizabeth Ordoñez
DIRECTORA DE DOCENCIA

MSc. Mónica Loachamín
COORDINADORA DE TITULACIÓN

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE
UNIVERSITARIO**

Presente

Por medio de la presente, yo, Jonathan Ramiro Chalco Ruales declaro y acepto en forma expresa lo siguiente: Ser autor del trabajo de titulación denominado “Plan de negocio para la implementación de un centro de capacitación empresarial en el cantón Rumiñahui”, de la Tecnología Superior Universitaria en Administración y Gestión Comercial; y a su vez manifiesto mi voluntad de ceder al Instituto Superior Tecnológico Rumiñahui con condición de Universitario los derechos de reproducción, distribución y publicación de dicho trabajo de titulación, en cualquier formato y medio, con fines académicos y de investigación.

Esta cesión se otorga de manera no exclusiva y por un periodo indeterminado. Sin embargo, conservo los derechos morales sobre mi obra.

En fe de lo cual, firmo la presente.

Firmado digitalmente por JONATHAN RAMIRO
CHALCO RUALES
Nombre de reconocimiento (DN): cn=JONATHAN
RAMIRO CHALCO RUALES,
serialNumber=1718648064-070225055219,
ou=ENTIDAD DE CERTIFICACION DE INFORMACION,
o=SECURITY DATA S.A. 2, c=EC
Fecha: 2025.09.19 09:17:28 -05'00'

Atentamente,

Chalco Ruales Jonathan Ramiro

C.I.: 1718648064

FORMULARIO PARA ENTREGA DE PROYECTOS EN BIBLIOTECA INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE UNIVERSITARIO

CT-ANX-2025-ISTER-3

CARRERA:

**TECNOLOGÍA UNIVERSITARIA EN ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN
COMERCIAL**

AUTOR /ES:

JONATHAN RAMIRO CHALCO RUALES

TUTOR (METODOLÓGICO Y ACADÉMICO):

ING. HILBERTH VILLALBA E ING. XXXXXXXX

CONTACTO ESTUDIANTE:

0963781651

CORREO ELECTRÓNICO:

Jonathanchalco0@gmail.com

TEMA:

**“PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE
CAPACITACIÓN EMPRESARIAL EN EL CANTÓN RUMIÑAHUI”**

OPCIÓN DE TITULACIÓN:

UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

RESUMEN EN ESPAÑOL:

DEBE CONTAR CON MÁXIMO 250 PALABRAS

Resumen en español:

El presente proyecto de investigación tiene como finalidad evaluar la factibilidad de implementar un centro de capacitación y asesoramiento empresarial en el cantón Rumiñahui. Al transcurso del desarrollo de los distintos capítulos se analizó la pertinencia, dirección técnica, administrativa y financiera de esta propuesta, con el fin de poder fortalecer todas las habilidades estratégicas y operativas de los negociantes. Teniendo como uno de los puntos poder indagar sobre la información general del proyecto en la cual se presenta todos los antecedentes justificaciones y objetivos de esta investigación, hoy se

centra en poder analizar la rentabilidad de un centro de asesoramiento y capacitación empresarial dentro del sector del cantón Rumiñahui. Es muy evidente que la necesidad de esta propuesta, para los emprendedores va a ser de gran fortaleza para los programas prácticos y sostenibles de sus negocios. Asimismo, se parametriza que el eje central de la elaboración del plan de negocio va a permitir estructurar un modelo innovador que sea accesible para toda la comunidad empresarial sin discriminación, cuál es decir tanto para pequeñas grandes y medianas empresas. Sin perder el enfoque en el estudio de mercado en el cual indagamos en las necesidades y percepciones que tienen todos los emprendedores locales, dentro de esto pudimos identificar qué existe una gran demanda en áreas administrativas como el marketing digital, gestión administrativa, tecnologías y liderazgo. Todos estos resultados fueron reflejados en una encuesta en las cuales se dio como preferencia las modalidades virtuales e híbridas

PALABRAS CLAVE:

Emprendimiento, rentabilidad, Toma de decisiones, sostenibilidad, gestión administrativa.

ABSTRACT:

Summary in English:

This research project aims to evaluate the feasibility of establishing a business training and consulting center in the Rumiñahui district. Throughout the various sections of the project, the relevance, technical, administrative, and financial aspects of this proposal were analyzed, with the goal of strengthening the strategic and operational skills of local business owners. One key aspect was the research into the general background of the project, which includes the context, justification, and objectives of this study. Currently, we are focusing on analyzing the profitability of a business training and consulting center in the Rumiñahui area. It is clear that this proposal will be of great value to local entrepreneurs, as it will enable them to implement practical and sustainable programs for their businesses. Furthermore, the core of the business plan will be the creation of an innovative and accessible model for the entire business community, regardless of size (small, medium, or large enterprises). In our market study, we analyzed the needs and perceptions of local entrepreneurs, identifying a significant demand in administrative areas such as digital marketing, management, technology, and leadership. These findings were captured in a survey, which revealed a preference for virtual and hybrid training formats.

PALABRAS CLAVE:

Entrepreneurship, profitability, decision-making, sustainability, administrative management.

Firmado digitalmente por JONATHAN RAMIRO
CHALCO RUALES

Nombre de reconocimiento (DN):

cn=JONATHAN RAMIRO CHALCO RUALES,

serialNumber=1718648064-070225055219,

ou=ENTIDAD DE CERTIFICACION DE

INFORMACION, o=SECURITY DATA S.A. 2, c=EC

Fecha: 2025.09.19 09:18:32 -05'00'

Firma del Estudiante (AUTOR)

Nombre del Estudiante

C.I.: 1718648064

MATRIZ SANGOLQUÍ: Av. Atahualpa 1701 y 8 de Febrero

Telf: 0960052734 / 023524576 / 022331628

 www.ister.edu.ec / info@ister.edu.ec

SOLICITUD DE PUBLICACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CT-ANX-2025-ISTER-4

Sangolquí, 04 de Septiembre de 2025

Sres.-

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE UNIVERSITARIO

Presente

Yo Jonathan Ramiro Chalco Ruales con C.I.: 1718648064 alumno de la Carrera ADMINISTRACIÓN Y GESTION COMERCIAL cedo al INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE UNIVERSITARIO, los derechos de publicaciones del presente trabajo de Titulación en el Repositorio Institucional para hacer uso de todos los contenidos con fines estrictamente académico o de investigación.

Atentamente,

Firmado digitalmente por JONATHAN RAMIRO CHALCO
RUALES

Nombre de reconocimiento (DN): cn=JONATHAN RAMIRO
CHALCO RUALES,
serialNumber=1718648064-070225055219, ou=ENTIDAD DE
CERTIFICACION DE INFORMACION, o=SECURITY DATA S.A. 2,
c=EC

Fecha: 2025.09.19 09:18:59 -05'00'

Firma del Estudiante

Chalco Ruales Jonathan Ramiro

C.I.: 1718648064

Dedicatoria:

Este proyecto se lo dedico con un profundo agradecimiento y convicción a quienes en el largo del transcurso caminaron conmigo, no solo como testigos, sino como parte activa de cada logro.

A mi familia por su apoyo, sus palabras de aliento, por enseñarme el valor del esfuerzo riguroso y constante, a las personas que supieron estar presentes con una sonrisa o un consejo justo cuando más lo necesitaba.

A mis profesores especialmente, mentores que despertaron en mi la curiosidad, por exigirme más allá de lo cómodo y por confiar en mi capacidad.

Y me dedico también este trabajo a mí mismo, no desde el ego, sino desde el reconocimiento. Al yo que perseveró, al que cayo y se levantó, al que no se conformó con llegar, sino que eligió aprender y seguir avanzando en el camino.

Esto no es el fin, sino uno de los pocos pasos que doy dentro de mis metas, uno de los esfuerzos constantes para que germine la semilla de mi ser.

Agradecimientos:

Allá poder alcanzar esta meta no fue un camino sencillo, y por ese mismo motivo me detengo con humildad y gratitud para poder reconocer a todas las personas, espacios y sobre todo a la institución qué hicieron posible qué cumpliera esta meta.

Hoy como primer punto quisiera agradecer a mi familia, las cuales fueron una base sólida para mi fortaleza.

Quiero agradecer con especial respeto y aprecio a todos los docentes k me acompañaron durante la carrera, Quienes fueron la guía e inspiración de fuentes constantes de conocimiento que se entregaron a su vocación con el fin de motivar ir más allá de lo evidente. Generar por el agua cada clase y cada retroalimentación todos esos consejos dejaron una huella impregnada para este proceso formativo.

Hola a mi tutora de proyecto le doy mi gratitud inmensa, hola gracias por toda la paciencia por sus observaciones constructivas y por confiar en capacidad para llevar este trabajo y poderlo culminar con éxito, hoy su orientación fue clave para poder transformar una idea en un proyecto sólido.

De la misma manera extendiendo mi agradecimiento a la institución qué día a día se esfuerza por formar y brindar los recursos espacios y herramientas necesarias para poder desarrollarme como profesional y como persona. Papá aquí no solo encontré conocimiento sino también un propósito y motivación para seguir mis metas.

Todas esas personas que fueron parte directa e indirecta las cuales estuvieron presentes hoy en este camino ardo les doy mi reconocimiento y gratitud, cada gesto de ayuda cada palabra y aliento tuvo un gran impacto en cada duda de este camino.

Finalmente me agradezco a mí mismo, por no rendirme, por aprender de los errores, por sostenerme con disciplina y convicción. Este proyecto es resultado de muchos días de esfuerzo, constancia y voluntad. Lo recibo con orgullo y lo entrego con la esperanza de que sea un aporte significativo para quienes vengan después. Muchas gracias, de corazón.

Resumen:

El presente proyecto de investigación tiene como finalidad evaluar la factibilidad de implementar un centro de capacitación y asesoramiento empresarial en el cantón Rumiñahui. Al transcurso del desarrollo de los distintos capítulos se analizó la pertinencia, dirección técnica, administrativa y financiera de esta propuesta, con el fin de poder fortalecer todas las habilidades estratégicas y operativas de los negociantes.

Como primer punto o primer capítulo hoy se indaga sobre la información general del proyecto en la cual se presenta todos los antecedentes justificaciones y objetivos de esta investigación, hoy se centra en poder analizar la rentabilidad de un centro de asesoramiento y capacitación empresarial dentro del sector del cantón Rumiñahui.

Es muy evidente que la necesidad de Esta propuesta para los emprendedores va a ser de gran fortaleza para los programas prácticos y sostenibles de sus negocios. Hoy asimismo se parametriza que el eje central de la elaboración del plan de negocio va a poder permitir estructurar un modelo innovador que sea accesible para toda la comunidad empresarial sin discriminación, cuál es decir tanto para pequeñas grandes y medianas empresas.

Hoy el segundo capítulo se enfoca en el estudio de mercado en el cual indagamos en las necesidades y percepciones que tienen todos los emprendedores locales, dentro de esto pudimos identificar que existe una gran demanda en áreas administrativas como el marketing digital, question administrativa, tecnologías y liderazgo. Todos estos resultados fueron reflejados en una encuesta en las cuales se dio como preferencia las modalidades virtuales e híbridas, también como precios accesibles y contenidos prácticos. Esta investigación mediante las encuestas nos ayudó a diseñar una propuesta ajustada a la realidad del mercado viendo un segmento objetivo, validando la pertinencia del proyecto dentro de un contexto local.

Como tercer punto se habla del estudio técnico en donde como punto fundamental se abordó la localización tamaño distribución y recursos requeridos para la implementación del centro de asesoramiento y capacitación empresarial, dentro de esta observación se determinó que la

infraestructura debe ser flexible, es decir que debe estar equipada con los recursos tecnológicos y poderse diseñar para que se adapte a las diversas modalidades que el centro va a brindar. De la misma manera, se identificaron los Recursos Humanos y los recursos materiales que van a ser fundamentales y necesarios para poder garantizar la eficiencia de este proyecto, junto con el proceso productivo orientado y centrado en la calidad del servicio.

Como cuarto capítulo hablamos del estudio administrativo donde planteamos que la estructura organizativa del centro debe centrarse y definirse en sus funciones jerarquías y procesos clave para que el desarrollo de estas actividades cumpla con la calidad y las expectativas del cliente. Para este punto se propuso un modelo de gestión que se centra en el liderazgo participativo, es decir estos van a acompañar personas analizadas mentalmente iban a brindar estrategias de fidelización a los clientes. También se elaboraron políticas administrativas que van a hacer un respaldo de la operatividad del plan de negocio siendo una fuente clave para la eficiencia y transparencia de la gestión empresarial.

Para el punto final y el punto más crítico se hizo el estudio financiero en donde analizamos minuciosamente todos los costos e ingresos proyectados y la rentabilidad del proyecto. Todos estos indicadores financieros nos reflejaron resultados favorables, en donde se destaca el valor actual neto como positivo, una tasa interna de retorno que es superior al costo de oportunidad y una relación de costo beneficio que sobrepasa a 1, estos puntos confirman ya aseguran la viabilidad económica del centro de asesoramiento y capacitación empresarial respaldando que es sostenible y tiene gran potencial de impacto en el fortalecimiento del ecosistema emprendedor de Rumiñahui.

Palabras claves: Emprendimiento, capacitación empresarial, herramienta estratégica, microempresas, planificación, rentabilidad, Toma de decisiones, sostenibilidad, gestión administrativa.

Abstract:

The present research project aims to evaluate the feasibility of implementing a business training and advisory center in the Rumiñahui canton. Throughout the different chapters, the relevance, technical, administrative, and financial viability of the proposal were analyzed, with the purpose of strengthening the strategic and operational skills of entrepreneurs and small businesses. Below, the most relevant findings of each chapter are summarized.

In the first chapter, on the general information of the project, the background, justification, and objectives of the research are presented, focused on analyzing the feasibility of a business training and advisory center in the Rumiñahui canton. The need to strengthen entrepreneurs and small businesses through practical and sustainable programs was evidenced. Likewise, the central axis was the elaboration of a business plan that allows structuring an innovative and accessible model for the business community.

In the second chapter, regarding the market study, the needs and perceptions of local entrepreneurs were analyzed, identifying a high demand in areas such as digital marketing, administrative management, technologies, and leadership. The survey results reflected a preference for virtual and hybrid modalities, affordable prices, and practical content. This analysis made it possible to design a proposal adapted to the reality of the target segment, validating the relevance of the project in the local context.

In the third chapter, the technical study addressed the location, size, distribution, and resources required for the implementation of the training center. It was determined that the infrastructure should be flexible, equipped with technological resources, and designed to adapt to different teaching modalities. In addition, the necessary human and material resources were identified to ensure the efficient functioning of the project, along with a production process oriented toward service quality.

In the fourth chapter, the administrative study proposed the organizational structure of the center, defining functions, hierarchies, and key processes for the development of activities. A

management model was proposed that integrates participatory leadership, personalized support, and client loyalty strategies. Likewise, administrative policies were developed to support the operation of the business plan, ensuring efficiency and transparency in business management.

Finally, in the financial study, the costs, projected income, and profitability of the project were analyzed. The financial indicators showed favorable results, highlighting a positive NPV, an IRR higher than the opportunity cost, and a cost-benefit ratio greater than one, which confirms the economic viability of the center. This analysis supports the sustainability of the business plan and its potential impact on strengthening the entrepreneurial ecosystem of Rumiñahui.

Keywords:

Entrepreneurship, business training, strategic tool, microenterprises, planning, profitability, decision-making, sustainability, administrative management.

Tabla de contenido

1.	CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO	14
1.1.	Identificación del proyecto y problema	14
1.2.	Tema	15
1.3.	Antecedentes y contexto	15
1.4.	Justificación	16
1.5.	Objetivos de la Investigación	17
1.6.	Impactos	18
1.7.	Beneficiarios	21
2.	CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO	22
2.1.	Resultados esperados del estudio de mercado	22
2.2.	Demanda	25
2.3.	Oferta	26
2.4.	Ficha de observación	28
2.5.	Encuestas y presentación de resultados	35
2.6.	Estrategias de mercado	49
2.7.	Propuesta de valor digital	52
3.	CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO	54
3.1.	Localización	54
3.2.	Tamaño óptimo	58
3.3.	Distribución	60
3.4.	Ingeniería del Proyecto	62

3.5.	Proceso Productivo.....	67
3.6.	La Casa de la Calidad.....	67
4.	CAPÍTULO IV: ESTUDIO ADMINISTRATIVO	69
4.1.	Dirección Estratégica	70
4.2.	Análisis FODA.	74
4.3.	Estructura Organizacional y funcional.....	76
4.4.	Estudio Legal.....	76
4.5.	Estudio Ambiental /Objetivos de desarrollo sostenible	78
5.	CAPÍTULO V: ESTUDIO FINANCIERO.....	79
5.1.	Inversión Inicial	80
5.2.	Capital de trabajo.....	80
5.3.	Identificación de Ingresos	81
5.4.	Costos y Gastos Administrativos.....	83
5.5.	Financiamiento	86
5.6.	Flujo de caja	88
5.7.	Valor Actual Neto (VAN) y tasa Interna de Retorno (TIR).....	91
5.8.	Costo beneficio	92
6.	Conclusiones.....	94

Tabla 1	Observación, competencia Centro de capacitación empresarial.....	28
---------	--	----

Tabla 2	Tabla de factor de Localización	56
---------	---------------------------------------	----

Tabla 3 Equipo de trabajo	66
Tabla 4 Clasificación ¿Qué? Y ¿Cómo?	67
Tabla 5 Gráfico casa de la calidad	69
Tabla 6 Inversión inicial.....	80
Tabla 7 Capital de trabajo	81
Tabla 8 Ingresos	81
tabla 9 Costos	83
Tabla 10 Gastos administrativos	85
Tabla 11 Fuente de financiamiento	87
Tabla 12 Flujo de caja.....	89
Tabla 13 Costo beneficio.....	92
Figura 1 <i>Estado de contribuyentes en el cantón Rumiñahui</i>	24
Figura 2 Resultados de encuesta, pregunta 1	36
Figura 3 Resultados de encuesta, pregunta 2	37
Figura 4 Resultados de encuesta, pregunta 3	38
Figura 5 Resultados de encuesta, pregunta 4	39
Figura 6 Resultados de encuesta, pregunta 5	40
Figura 7 Resultados de encuesta, pregunta 6	41
Figura 8 Resultados de encuesta, pregunta 7	42
Figura 9 Resultados de encuesta, pregunta 8	43
Figura 10 Resultados de encuesta, pregunta 9	44
Figura 11 Resultados de encuesta, pregunta 10	45
Figura 12 Resultados de encuesta, pregunta 11	45
Figura 13 Resultados de encuesta, pregunta 12	46

Figura 14 Resultados de encuesta, pregunta 13	47
Figura 15 Resultados de encuesta, pregunta 14	47
Figura 16 Resultados de encuesta, pregunta 15	48
Figura 17 Resultados de encuesta, pregunta 16	49
Figura 18 Localización	57
Figura 19 Reseña de localización	58
Figura 20 Logotipo CRECEX	74

1. CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

1.1. Identificación del proyecto y problema

Existe un gran porcentaje de emprendimientos que fracasan en el Ecuador antes de cumplir el primer año, principalmente por la falta de conocimientos administrativos y estrategias de planificación. Una gran cantidad de negociantes o emprendedores empiezan sin herramientas que faciliten la evaluación de riesgos, análisis de mercado o poder proyectar la sostenibilidad financiera. Este plan de negocio es una propuesta de apoyo estratégico, educativo y práctico, que estará dirigido a emprendedores sin formación previa en gestión empresarial, con el objetivo de reducir el porcentaje de fracaso mediante capacitaciones y uso de una herramienta sencilla que facilite la toma de decisiones.

Esta propuesta de proyecto de titulación se centra en analizar la necesidad y factibilidad de un centro de capacitaciones que, de un servicio con acompañamiento personalizado, diseñado para que la gestión administrativa, productiva y estratégica de los emprendimientos en el cantón Rumiñahui mejoren.

El problema que se ha detectado es que la gran parte del índice de fracaso en los primeros años de vida de los negocios está directamente relacionada con una deficiente planificación, ausencia de herramientas de análisis estratégicas, desconocimiento en la gestión financiera y metodologías de mejora básicas. De igual manera se reconoció una gran cantidad de negocios que tienen productos o servicios viables, tienden a quebrar por no saber realizar un análisis correcto del entorno, encontrar su punto de equilibrio o presentar una propuesta de valor correcta.

El plan de negocio se propone como una alternativa de aprendizaje y a la vez práctica con el fin de reducir el porcentaje de mortalidad de los emprendimientos con un sistema de capacitaciones técnicas, financiamiento, liderazgo y administración. Se evaluará la necesidad del centro de capacitaciones y se presentará un modelo de intervención con acompañamiento

mensual, permitiendo a los empresarios sostenibilidad de sus negocios, aplicando lo aprendido, ya que se dará seguimiento personalizado para resolver dudas y moldear sus conocimientos. Este plan de negocio permitirá brindar una solución realista, económica y accesible a sectores vulnerables y negociantes que inicia los emprendimientos.

Este plan de negocio plantea una solución práctica y de innovación a las principales problemáticas económicas de Ecuador como la inestabilidad y la corta vida útil de los negocios en el mercado competitivo, con esto se plantea desarrollar un sistema que no solo capacite, sino que también de acompañamiento activamente a los emprendedores en el transcurso de su crecimiento desarrollándolo como un modelo adaptable y accesible. El sistema que se centra en un método de aprendizaje de manera prácticas. El tema toma importancia ante la necesidad de transformar la estructura de formación empresarial, diferenciándose de las capacitaciones comunes que son muy genéricas y teóricas, acercándose a modelos interactivos con aplicación inmediata. Además, el análisis de factibilidad del proyecto se ubicará geográficamente en Sangolquí, zona con un importante crecimiento de emprendimientos en sectores gastronómicos, comerciales y de servicios, lo que representa un campo fértil para la implementación del modelo.

1.2. Tema

CIU M7020.02: Plan de negocio para la implementación de un centro de capacitación empresarial en el cantón Rumiñahui.

1.3. Antecedentes y contexto

El entorno o ecosistema del emprendedor ecuatoriano ha crecido en los últimos años, motivado por la necesidad de generar ingresos y sobre todo la falta de ofertas de empleo formal. Por otro lado, el no tener conocimientos técnicos en áreas administrativas, financieras y de análisis del entorno provoca la insostenibilidad de muchos emprendimientos. Varios estudios señalan que las principales causas del fracaso empresarial en el Ecuador es la planificación deficiente.

Sangolquí ha registrado en últimos años un auge relevante de pequeños emprendimientos, la tendencia impulsada por la necesidad de generar ingresos propios no ha conestado por estructuras educativas que aseguren la sostenibilidad de estos proyectos. Según la INEC y GEM un porcentaje mayor al 70% de nuevos negocios cierran en un máximo de 36 meses por gestión deficiente en sus sistemas administrativos. (UNITAR, 2023)

Hay programas de formación, pero son capacitaciones que no cumplen con las expectativas de los emprendedores porque no son personalizadas y se rigen a temas demasiado técnicas y teóricas no siendo amigables para los emprendedores.

Este Proyecto responde a la necesidad con una propuesta de utilización de conocimientos mediante las capacitaciones accesibles, enfocada al fortalecimiento de la gestión empresarial y brindar soporte estratégico a nuevos negocios.

1.4. Justificación

El emprendimiento se ha posicionado como un motor importante para la economía ecuatoriana. Por otro lado, las altas tasas de fracaso empresarial muestran que iniciar un negocio sin conocimientos técnicos es un riesgo alto. El cantón Rumiñahui, siendo una zona con fuerte crecimiento urbano y comercial, necesita un centro de apoyo técnico para potenciar el éxito de sus emprendedores.

Este proyecto es adecuado ya que se enfoca a la problemática real que afecta a miles de emprendedores en Ecuador. La falta de formación en gestión empresarial limita el desarrollo sostenible de los negocios. El plan de centro de capacitaciones permitirá mejorar la toma de decisiones, fortalecer la rentabilidad y prevenir errores comunes en el desarrollo de negocios, contribuyendo así al desarrollo económico.

La importancia del plan de negocio surge en la capacidad para resolver una necesidad estructural de los negocios y presenta una propuesta innovadora al fusionar las capacitaciones la aplicación práctica con un acompañamiento continuo, con el fin de no enseñar únicamente

conceptos, sino de transformar hábitos de gestión dando al propietario una comprensión real de su negocio en cultura organizacional y empoderamiento empresarial.

Con el fin de permitir reducir los errores comunes que cometen los emprendedores, como fijar precios sin calcular costos, contratar sin planificación o invertir en publicidad sin segmentación. La capacitación también aportará al desarrollo personal de los emprendedores al incluir módulos de liderazgo, comunicación efectiva y gestión del tiempo.

Desde el punto de vista económico y social, el centro representa una oportunidad de inclusión y progreso, ya que estará abierto a todo tipo de emprendedores sin distinción, con planes accesibles, becas y formatos híbridos (presenciales y virtuales).

El plan de negocio no solo afecta al tema económico, sino que también a los social, brindando a los emprendedores una herramienta de planificación y medición para mejorar la rentabilidad y desempeño, aumentando la tasa de empleos

1.5. Objetivos de la Investigación

1.5.1. Objetivo General

Analizar la factibilidad de la implementación de un programa de capacitaciones y asesoramiento empresarial, mediante la elaboración de un plan de negocio dirigida a fortalecer las habilidades estratégicas y operativas de los emprendedores y pequeñas empresas, que permitan su ejecución sostenible.

1.5.2. Objetivos Específicos (centrase en el plan de negocios específicamente a los otros capítulos del proyecto)

Diagnosticar las principales debilidades administrativas de los emprendimientos seleccionado a través del análisis de casos reales.

Diseñar una propuesta metodológica de capacitación basada en herramientas prácticas y acompañamiento personalizado, incluyendo recursos digitales.

Implementar un programa de capacitación empresarial personalizado con seguimiento mensual a cada microempresa participante, brindando acompañamiento técnico en la aplicación del modelo

Evaluar el impacto del modelo en los emprendimientos beneficiarios a través de indicadores de mejora en gestión, rentabilidad y sostenibilidad del negocio

Estructurar el modelo de negocio del centro de capacitación, incluyendo estructura organizativa, estrategia de comercialización, recursos necesarios y proyecciones financieras.

1.6. Impactos

1.6.1. Social

Este proyecto busca generar un cambio estructural en la comunidad empresarial del cantón Rumiñahui, brindándoles las herramientas necesarias para tomar decisiones estratégicas, reducir el riesgo de quiebra y el desarrollo comunitario, al permitir que personas de diversos niveles educativos accedan a formación práctica, promoviendo una transformación social a través del fortalecimiento de capacidades humanas. El mayor impacto social se dará en la reducción de la informalidad, la mejora de las condiciones de vida de los emprendedores y sus familias con la generación de empleo digno y sostenido, fomentando el desarrollo de capacidades de negociación y emprendedores, promoviendo la inclusión social.

Al proporcionar un centro de capacitación empresarial accesible, clara y funcional, se democratiza el conocimiento administrativo y se rompe la barrera que muchas personas tienen al iniciar un negocio sin bases de administración y gestión. Este plan de negocio no se cierra entregar solo información, sino que se centra en brindar un acompañamiento en cada proceso del aprendizaje y aplicación, con el fin de asegurar que los emprendedores se empoderen y mejoren su autoestima profesional pudiendo tomar decisiones más informadas y precisas para el mercado competitivo. La creación de estos puntos de apoyo y seguimiento van a ser un

fortalecimiento del liderazgo promocionando los valores como la planificación y el orden responsable con el fin de obtener un efecto multiplicativo para la trascendencia de la comunidad.

De la misma manera visionamos un incremento en la formalización de emprendedores lo cual implica acceso a beneficiarios legales financieros y sociales.

1.6.2. Económico

Externo

Viéndolo desde una perspectiva económica, este plan de negocio se va a plasmar en mejorar los negocios que siguen haciendo, transformando la planificación y la gestión de los emprendimientos con el fin de aumentar su rentabilidad, convirtiendo a estos negocios más sostenibles y generando mayor estabilidad económica, mitigando el uso del capital inicial fomentando la administración consciente Cuba y sostenible. La implementación de métodos y herramientas que analizan los costos, punto de equilibrio, la estructura de los precios y el control financiero nos ayudará a guiar a los emprendedores a poder escoger la mejor decisión basada en datos, reduciendo de manera significativa los niveles de riesgos y dependencia de los recursos.

Con el plan de asesoramiento y capacitación empresarial práctica las empresas podrán estructurar planificaciones para su crecimiento controlando los gastos innecesarios, ajustando su inventario y así por fin poder maximizar su margen de utilidad. Esto genera un impacto directo en el flujo de caja, en la estabilidad financiera y en la capacidad de reinversión del negocio.

El acompañamiento personalizado reducirá la tasa de mortalidad empresarial en el primer año, que actualmente supera el 65% en Ecuador (INEC. 2022), y permitirá a los dueños de los emprendimientos sostener su operación más allá de los 3 años, alcanzando la madurez económica. A largo plazo, el plan de negocio podría replicarse en otras zonas con resultados igual de positivos.

Interno

El entorno económico interno se enfoca en todos los recursos y requerimientos necesarios para poner en pie el plan de negocio. Con el fin de poder operar correctamente, se requieren varios recursos como, equipos tecnológicos, computadoras, proyectores, acceso a internet, transporte adecuado, y papelería. De igual forma se necesita personal calificado para que facilite las capacitaciones.

A nivel financiero se estiman costos fijos relacionados con salarios, alquileres de espacios, mantenimiento y licencias de software, mientras que los costos variables abarcaran alimentación, transporte, promoción y producción de contenido.

Con este primer análisis, se proyecta la inversión inicial para cubrir al menos tres meses de operación, considerando que el entorno puede lograrse mediante el pago por participante

1.6.3. Innovación Tecnológico

El plan de negocio no solo se centra en la capacitación, sino que promueve el uso de herramientas digitales aplicada a la gestión empresarial, lo cual representa una innovación importante para el segmento de emprendedores sin formación administrativa. La herramienta diseñada se basará o será accesible a Microsoft Excel, anclada a la capacitación de los usuarios, será una solución tecnológica accesible, adaptable y replicable.

La innovación reside en la capacidad de convertir un software común como Excel en una plataforma de gestión empresarial, sin la necesidad de costosos sistemas o asesorías externas. Esta herramienta contiene módulos interconectado que permiten al usuario analizar su entorno, negocio, organizar su producción, controlar sus ingresos y egresos, calcular su rentabilidad, e incluso evaluar su avance personal y profesional.

1.7. Beneficiarios

1.7.1. Directos

Los principales beneficiarios directos del plan de negocio serán los emprendedores sin formación administrativa que operan en el cantón Rumiñahui y sus alrededores. Específicamente, se priorizarán aquellos que están en etapas iniciales o que llevan menos de 3 años en el mercado, y que se encuentran operando sin planificación, sin control financiero o con dificultades en sus procesos.

Se espera beneficiar al menos a 15 emprendimientos mensuales, lo que equivale a 180 negocios al año, los cuales recibirán un plan de formación completa, una herramienta personalizada y un acompañamiento técnico que fortalecerá sus competencias en gestión empresarial.

1.7.2. Indirectos

Los beneficiarios indirectos del proyecto son amplios y diversos. En primer lugar, las familias de los emprendedores, quienes se verán favorecidas por la mejora económica y la estabilidad del negocio. En segundo lugar, la comunidad de Sangolquí, que se beneficiará del dinamismo comercial, la generación de empleo y la reducción de la informalidad.

A nivel institucional, entidades como municipios, universidades, cámaras de comercio y centros de emprendimiento pueden también beneficiarse indirectamente al articularse con este modelo para ofrecer capacitaciones conjuntas.

2. CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Resultados esperados del estudio de mercado

Este estudio de mercado tiene como objetivo general determinar la factibilidad de implementar un centro de capacitaciones empresariales en un entorno donde se detecta una creciente necesidad de formación continua. Pero ¿Realmente el mercado requiere un espacio especializado que ofrezca programas formativos?

Este plan de negocio se orienta a emprendedores, microempresarios y personal de empresas en crecimiento. En este sentido, el estudio permitirá conocer a fondo la necesidad, preferenciales, hábitos de capacitación, y percepción de valor que tiene el público objetivo respecto a este tipo de servicios.

Partiendo desde su punto técnico, el análisis de la población como objeto de estudio, está compuesto por empresas y emprendimientos ubicados en el cantón Rumiñahui elegidos por criterios de accesibilidad, actividad empresarial activa y posibilidades de crecimiento económico. Además, mediante este estudio se busca conocer la demanda real de este tipo de servicios, identificar la oferta existente, analizar el comportamiento de este tipo de servicios, identificando la oferta existente, analizando el comportamiento del consumidor y establecer estrategias efectivas para introducir con éxito el centro de capacitaciones en el mercado. Este análisis realizado en el cantón Rumiñahui parte del abastecimiento de datos secundarios recolectados de Censos oficiales, y estudios de mercado, adicional implementando en casos puntuales datos hipotéticos basados en referencias reales, identificaremos:

El tamaño estimado del mercado objetivo (microempresas sin formación administrativa formal)

Nivel potencial de demanda para un centro de capacitaciones como el plan de negocio.

El grado de abarrotamiento de la oferta existente

Las oportunidades de inserción en el mercado a través de estrategias digitales.

Los hallazgos obtenidos permitirán establecer una base estable para el planteamiento de estrategias comerciales y de posicionamiento.

Estudio de la población

Para la investigación del plan de negocio, se delimitó la población como las micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en el cantón Rumiñahui que operen en los sectores de comercialización, servicios y manufactura.

Esta muestra permitirá recopilar información relevante de forma directa, rápida y útil para los fines exploratorios del plan de negocio. Se espera que los resultados obtenidos por las encuestas y observaciones proporcionen una visión clara sobre:

Niveles de interés al adquirir capacitaciones empresariales

Áreas temáticas más demandadas por las empresas

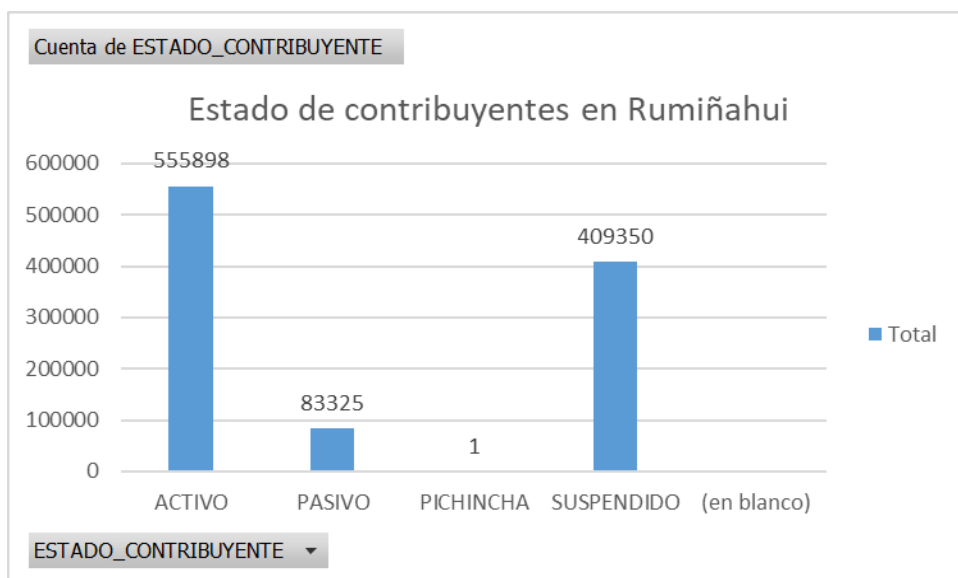
Presupuestos que estarían dispuestos a invertir en formación

Preferencias en cuanto a modalidad de estudio

La población total del cantón Rumiñahui según datos actualizados, es de 555.898 empresas activas. Este número abarca tanto a empresas RMP, GEN y SIM, los cuales son público objetivo de este estudio. Dentro de esta población, se estima que un porcentaje relevante participe activamente en actividades económicas y comerciales, lo que representa un universo significativo con potencial interés en servicio de capacitación.

Figura 1

Estado de contribuyentes en el cantón Rumiñahui



Autor: Jonathan Ramiro Chalco Ruales.2025. Datos SRI catastro [Datasets - intersri - Servicio de Rentas Internas](#)

Determinación de la muestra

Para obtener los datos, se emplea el método de muestreo probabilístico aleatorio simple.

Formula

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

Simbología

- (población total) $N = 555.898$
- (nivel de confianza del 95%) $Z = 1.96$
- (probabilidad de éxito) $p = 0.5$
- (probabilidad de fracaso) $q = 0.5$
- (margen de error) $e = 0.05$
- Resultado

- (n)= 384 empresas

Como resultado del tamaño de la muestra será aproximadamente de 384 empresas activas, este resultado se pudo obtener resultados estadísticos de un 95% de nivel de confianza y 5 % de margen de error. Esta muestra se seleccionará de manera aleatoria entre personas económicamente activas y representantes de negocios en el cantón Rumiñahui.

Objetivo del análisis

El análisis de mercado permitirá establecer con claridad si los potenciales cliente están dispuestos a invertir en capacitaciones empresariales, que temáticas son de mayor interés, y cuál es el canal preferido para acceder a este tipo de servicios. Esto servirá de base para definir una propuesta de valor ajustada a las necesidades reales del mercado, permitiendo evaluar la viabilidad del plan de negocio propuesto.

2.2. Demanda

Este análisis permite identificar el nivel de necesidad existente en el cantón Rumiñahui respecto a los servicios de capacitación empresarial. Este punto se centra en los emprendimientos y pequeñas unidades económicas que requieren apoyo para fortalecer su gestión interna, planificación estratégica y digitalización. El público objetivo se concreta en aquellas personas o negocios que actualmente enfrentan desafíos en áreas clave del manejo administrativo, operativo y comercial.

Con base al catastro del SRI, se establece que la población total de empresas activas en el cantón Rumiñahui es de 55.898 empresas activas, como se puede observar en la figura 1. (SRI, 2024)

Partiendo desde este dato, se realiza un análisis para identificar la muestra, se podría decir que como datos aleatorios aproximadamente el 25% de la población total está relacionado con iniciativas de emprendimientos y a su vez el 65 % aproximado requieren apoyo en

capacitaciones en el ámbito empresarial, ya sea por falta de conocimiento técnicos, carencia de herramientas digitales o ausencia de procesos estructurados de gestión. (UNITAR, 2023)

Cálculo de demanda potencial

Demanda potencial= Total de microempresas x Porcentaje de actores microempresariales x Porcentaje de necesidad de capacitación.

$$\text{Demanda potencial} = 555898 \times 0.65 \times 0.25$$

$$\text{Demanda potencial} = 108.440 \text{ microempresas}$$

Interpretación

La demanda potencial para el plan de negocio asciende a un aproximado de 195,000 microempresas, los que representa una importante oportunidad de mercado para una plataforma de gestión sencilla, económica y adaptada a pequeños negocios que necesitan fortalecer su administración interna.

2.3. Oferta

En la actualidad, la oferta disponible para las pequeñas empresas está fragmentadas y no satisfacen plenamente las necesidades específicas de negocios pequeños que requieren acompañamiento personalizado y soluciones accesibles. La competencia principal incluye:

Software de gestión general como Quickbooks, zoho, holded, que, aunque potentes, resultan costosos, complejos y están dirigidos a empresas mediana o grandes.

Capacitaciones sin seguimientos aisladas que ofrecen cámaras de comercio o entidades educativas, que no abordan las necesidades reales de los microempresarios desde un enfoque práctico y continuo.

Basados en la observación y análisis, se puede inferir que, en el cantón Rumiñahui, el porcentaje de negocios que accede a asesorías profesionales continuas es menor al 20% e inferior al 15% que utilicen un software de gestión, este porcentaje es una cantidad estándar para realizar una estimación razonable. (UNITAR, 2023) (SRI, 2024)

Cálculo de oferta actual estimada

Oferta actual= $555\,898 \times 0.15$

Oferta actual= 83 385 microempresas atendidas

Interpretación

Hay una brecha con gran significancia de 472 513 negocios aproximadamente los cuales carecen de una solución adecuada de ayuda administrativa y capacitación.

2.4. Ficha de observación

Tabla 1

Observación, competencia Centro de capacitación empresarial.

Nombre de la empresa	Tipo de servicios ofrecidos	Modalidad (Presencial/Virtual/Híbrido)	Precios por servicio (USD)	Duración de los cursos (horas)	Ubicación	Público objetivo	Fortalezas	Debilidades	Comentarios adicionales
Corporación AFEC	Capacitación en gestión empresarial, liderazgo, salud ocupacional	Presencial	Desde \$150 por curso	20-40 horas	Quito (Mariscal Sucre)	Empresas, profesionales	Enfoque técnico-práctico, alianzas con instituciones de salud	Oferta limitada de modalidades virtuales	Especialización en áreas técnicas y salud
IDEASGR OUP	Capacitación empresarial	Presencial / Virtual	Desde \$100 por	10-30 horas	Quito (Catalina)	Empresas, emprendedores	Servicios personalizados,	Algunos cursos tienen alta	Enfoque en capacitación práctica

	, consultoría, desarrollo de liderazgo		taller o curso		Aldaz y Portugal)		experiencia en consultoría	demanda y limitan cupos	para empresas
Misión Social Rumiñahui	Talleres en emprendimi ento, desarrollo personal y empresarial	Presencial / Virtual	Desde \$16.70 por taller	20-24 horas	Sangolqu í (La Tolita)	Emprended ores, comunidad local	Precios accesibles, enfoque comunitario	Capacida d limitada, menor alcance nacional	Ideal para formación básica y talleres prácticos
E-learning Ecuador	Capacitació n empresarial virtual, desarrollo de cursos a medida	Virtual	Desde \$50 por curso	Variable según diseño	Quito (Oficinas centrales)	Empresas que requieren capacitació n virtual	Flexibilidad, personaliza ción de contenidos	Limitada interacció n presencial	Buena opción para formación continua a distancia

Universitario Rumiñahui	Capacitación técnica y empresarial, programas de formación continua	Presencial	Desde \$200 por programa	64-120 horas	Sangolquí (Calle Quito y Montufar)	Estudiantes, profesionales y empresas	Oferta académica amplia, infraestructura equipada	Precios altos, modalidad presencial principalmente	Reconocimiento institucional y respaldo académico
Perfil Comercial	Cursos de ventas, servicio al cliente, cobranzas, marketing, negociación	Presencial / Virtual	No especificado	No especificado	Quito (Benjamín Carrión E4-65 y Jorge Icaza)	Empresas, vendedores, ejecutivos	Más de 20 años de experiencia, enfoque práctico, personalización según necesidades	Información limitada sobre precios y duración de los cursos	Su experiencia es un valor agregado, aunque falta transparencia en costos y tiempos.

CIMA	Asesoría, consultoría y capacitación en desarrollo organizacional, liderazgo, trabajo en equipo, comunicación efectiva	Presencial / Virtual	No especificado	No especificado	Quito (Dirección no especificada)	Empresas, líderes, equipos de trabajo	Metodologías dinámicas y prácticas, enfoque en resultados, acompañamiento durante todo el proceso	Información limitada sobre precios y duración de los cursos	Ofrece acompañamiento continuo, útil para procesos de cambio organizacional complejos.
Desempeño S.A.	Capacitación en desarrollo gerencial, mandos	Presencial / Virtual	No especificado	No especificado	Quito (Isla Isabela N41-156 e Isla	Empresas, ejecutivos, equipos de ventas	Más de 20 años de experiencia, enfoque en alto	Información limitada sobre precios y	Su trayectoria y clientes importantes garantizan

	medios, team building, programas de motivación, técnicas de ventas y negociación efectiva				Floreana)		desempeño, clientes reconocidos a nivel nacional e internaciona l	duración de los cursos	calidad, pero se debe mejorar transparenci a en detalles.
Treinamen to	Cursos y talleres en ventas, servicio al cliente, liderazgo, comunicaci	Presencial / Virtual	Desde \$50 por curso	No especific ado	Quito (Direcció n no especific ada)	Empresas, profesional es, emprended ores	Más de 15 años de experiencia, modalidad online en vivo, cursos 100% prácticos	Informaci ón limitada sobre duración de los cursos y precios	Buen equilibrio entre calidad y precio, especialme nte para formación

	ón, trabajo en equipo							para empresas	rápida y práctica.
Escuela de Ventas y Negocios EVN	Capacitació n en ventas, negociación , liderazgo, comunicaci ón, team building, convencion es de ventas	Presencial / Virtual	No especific ado	No especific ado	Quito (Direcció n no especific ada)	Empresas, vendedores , ejecutivos	Enfoque en resultados, personaliza ción según necesidade s empresarial es	Informaci ón limitada sobre precios y duración de los cursos	Se centra mucho en resultados comerciales , ideal para equipos de ventas y negociadore s.
Corporaci ón CEPE	Capacitació n en habilidades empresarial es,	Presencial / Virtual	No especific ado	No especific ado	Quito (Direcció n no especific ada)	Emprended ores, empresas, profesional es	Enfoque en desarrollo de habilidades esenciales	Informaci ón limitada sobre precios y	Buen apoyo para emprended ores, fomenta

	asesoría en emprendimiento, estudios de mercado, planes de negocio, diseño y publicidad						para la empleabilidad y espíritu emprendedor	duración de los cursos	innovación y pensamiento estratégico en negocios.
--	---	--	--	--	--	--	--	------------------------	---

Fuente: observación de competidores primordiales.

2.5. Encuestas y presentación de resultados

Con el objetivo principal de validar la demandad identificada en estudios previos y conocer en profundidad las necesidades específicas y expectativas del sector microempresarial del cantón Rumiñahui, se estructuro y aplico una encuesta estructurada. Esta encuesta fue dirigida a una muestra representativa compuesta por 384 empresas, seleccionadas conforme al análisis de la población garantizando la confiabilidad y representatividad de los datos obtenidos.

La selección de la muestra busca abarcar distintos sectores económicos para reflejar con mayor precisión la diversidad y particularidades del tejido empresarial local. Con el fin de recolectar datos cuantitativos y cualitativos la encuesta permitió construir un diagnóstico sólido y fundamental para la estrategia del plan de negocio.

Encuesta

Aplicación de la encuesta

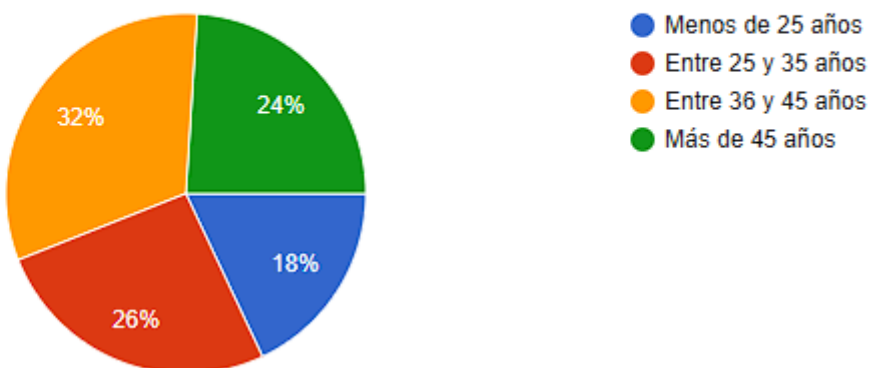
La encuesta fue aplicada utilizando la plataforma Google Forms, la cual permitió configurar validaciones automáticas que garantizan la integridad y calidad de las respuestas, así como su almacenamiento seguro en la nube.

Datos generales

Figura 2**Resultados de encuesta, pregunta 1**

¿Cuál es su rango de edad?

400 respuestas



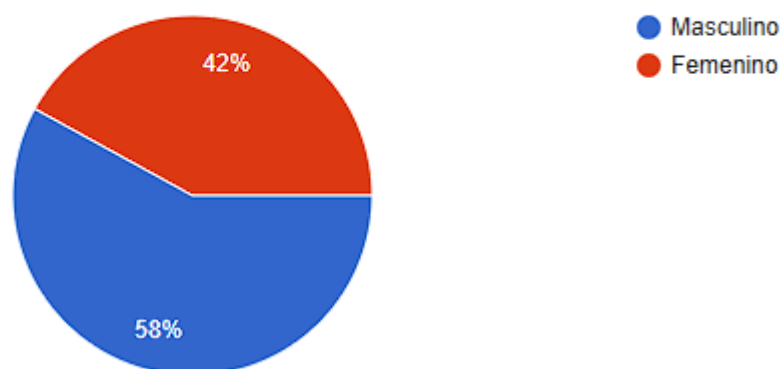
Autor: Elaboración propia, resultados de encuesta

Con los resultados obtenidos se puede observar que 32% de las empresas tiene una edad entre 36 a 45 años, seguido por el 26 y 24% por personas de 25 a 35 años y mayores a 45 años, esto indica que la población empresarial es aproximadamente adulta, que se encuentra en una etapa activa de consolidación y desarrollo de sus emprendimientos.

Figura 3**Resultados de encuesta, pregunta 2**

¿Cuál es su género?

400 respuestas



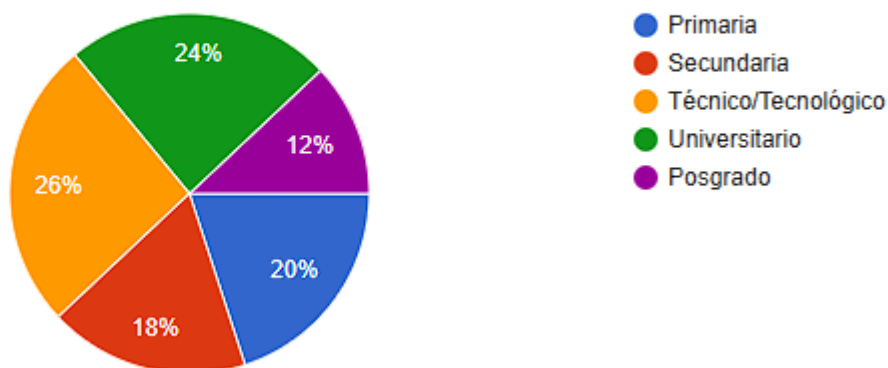
Autor: Elaboración propia, resultados de encuesta

En este resultado se puede observar que los existe mayores emprendimientos por hombres que mujeres con 58% hombres y 42% mujeres. Esto muestra una relativa equidad de género en la gestión de microempresas dentro del cantón Rumiñahui.

Figura 4**Resultados de encuesta, pregunta 3**

¿Cuál es su nivel educativo formal alcanzado?

400 respuestas



Autor: Elaboración propia, resultados de encuesta

En el nivel educativo el más frecuente es el Técnico con 26% total de todas las personas encuestadas, en formación universitaria con un 24%, esto da ver que los empresarios locales cuentan con una base formativa sólida, aunque todavía hay un número importante con niveles de secundaria con el 18% y primaria con un 20%, lo que resalta la necesidad de programas adaptados a distintos niveles de conocimiento.

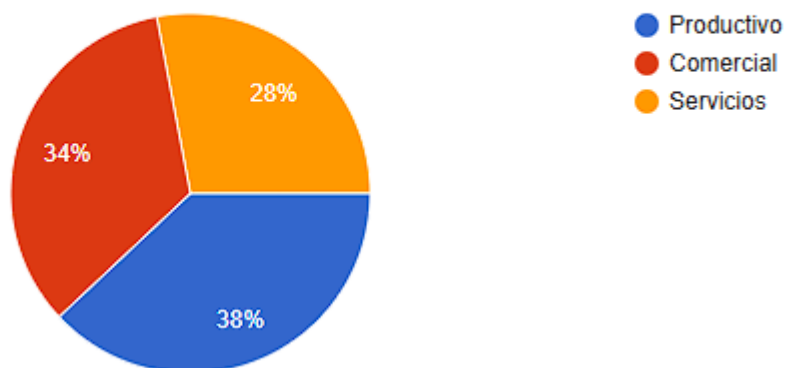
Información empresarial

Figura 5

Resultados de encuesta, pregunta 4

¿En qué sector económico opera principalmente su empresa?

400 respuestas



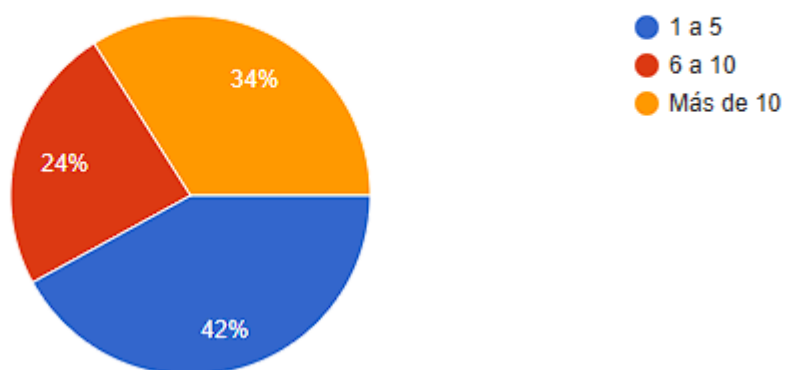
Autor: Elaboración propia, resultados de encuesta

En el sector económico la mayoría de los emprendimientos pertenecen al sector de servicios con un 38 %, seguidos por el comercial con un total de 34% empresas encuestadas y el productivos con un 28% Este dato orienta a la oferta del centro de capacitaciones hacia programas dirigidos especialmente a los servicios, sin descuidar los otros sectores.

Figura 6**Resultados de encuesta, pregunta 5**

¿Cuántos empleados tiene actualmente su empresa?

400 respuestas



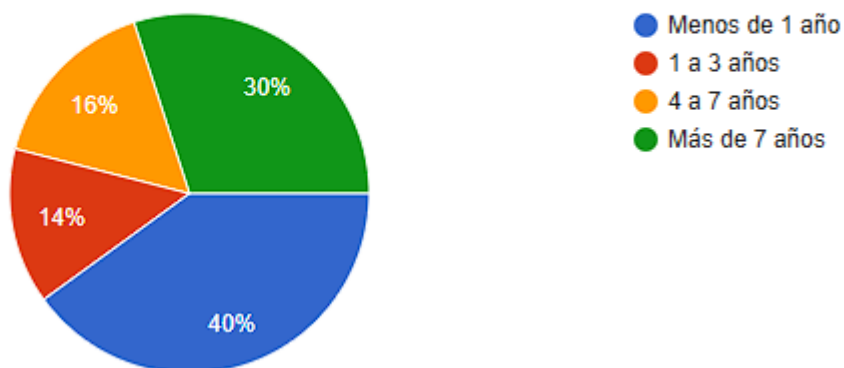
Autor: Elaboración propia, resultados de encuesta

La gran mayoría de emprendimientos es decir el 42% de empresas manejan 1 a 5 empleados, evidenciando estructuras organizativas reducidas y una alta dependencia del dueño o socios para la operación diaria del negocio.

Figura 7**Resultados de encuesta, pregunta 6**

¿Cuántos años lleva operando su empresa?

400 respuestas



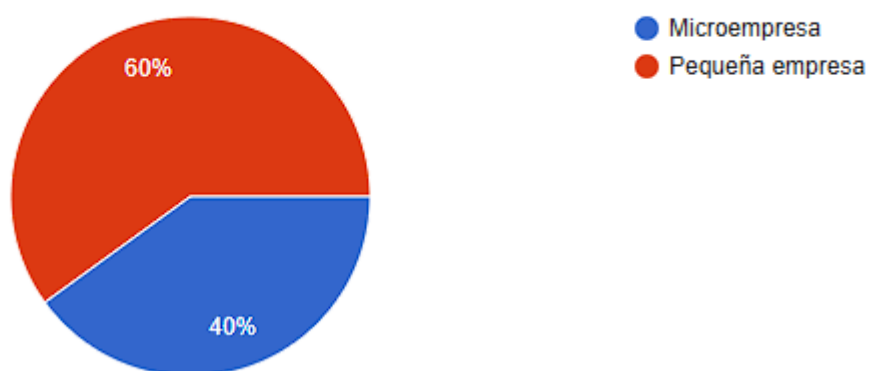
Autor: Elaboración propia, resultados de encuesta

El 14 % de empresas tienen entre 1 a 3 años operando, seguidas por aquellas de 4 a 7 años con 14% de resultados, empresas con más de 7 años en el mercado hay un 30% del total de encuestados, y el 40% con empresas con menos de 1 año operando. Esto indica una base empresarial relativamente en proceso de consolidación, por lo tanto, muy receptiva a programas de fortalecimiento.

Figura 8**Resultados de encuesta, pregunta 7**

¿Cómo clasificaría el tamaño de su empresa?

400 respuestas



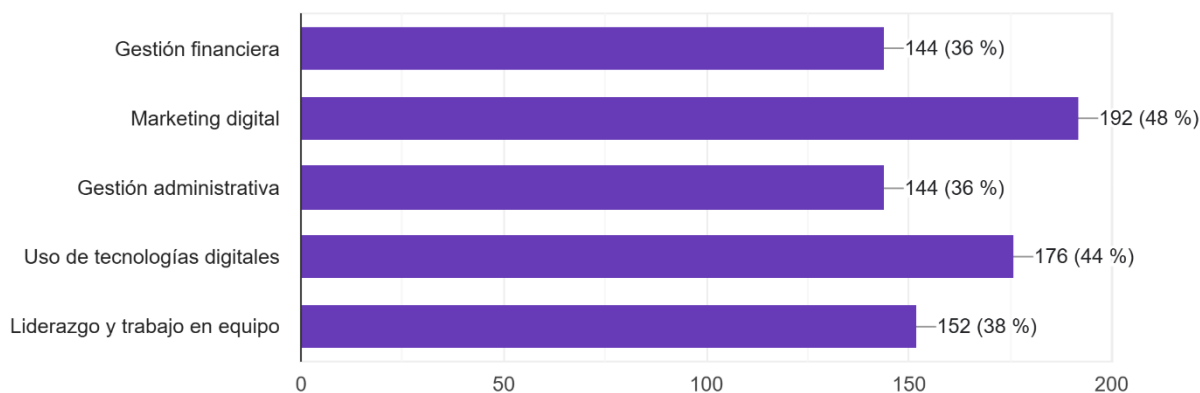
Autor: Elaboración propia, resultados de encuesta

En estos resultados podemos ver que el 60% se identifica como pequeña empresa, lo que valida la orientación del proyecto hacia este tipo de negocios.

Figura 9**Resultados de encuesta, pregunta 8**

¿En qué áreas considera que necesita capacitación? (puede marcar varias)

400 respuestas



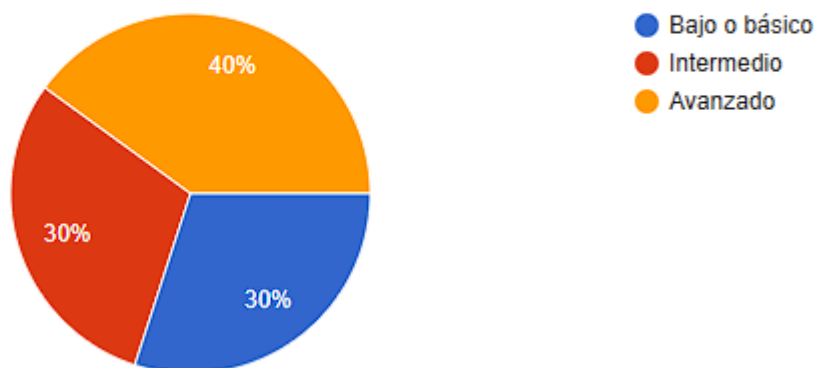
Autor: Elaboración propia, resultados de encuesta

Las áreas en las que mayor requerimiento de capacitación necesitan son Marketing digital con 48% de respuestas y Tecnologías digitales con un 44% de resultados, seguidos por Liderazgo y trabajo en equipo con el 38% de resultados. Esto indica una fuerte necesidad de profesionalización en áreas claves para el funcionamiento y crecimiento empresarial.

Figura 10**Resultados de encuesta, pregunta 9**

¿Cuál es su nivel actual de conocimiento en esas áreas?

400 respuestas



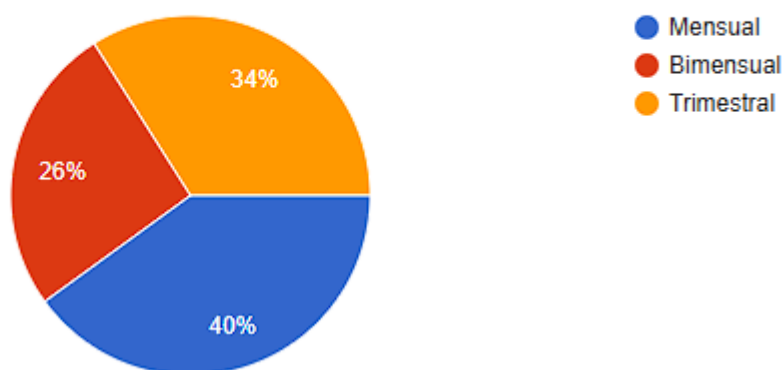
Autor: Elaboración propia, resultados de encuesta

En este resultado podemos observar que el nivel de conocimiento de los emprendedores es que la mayoría se encuentra en un nivel avanzado con el 40% de resultados y el 60% entre intermedio y bajo, esta percepción refuerza la urgencia de formación continua, aunque aún existe un grupo importante con frecuencias más espaciadas.

Figura 11**Resultados de encuesta, pregunta 10**

¿Con que frecuencia estaría dispuesto a capacitarse?

400 respuestas



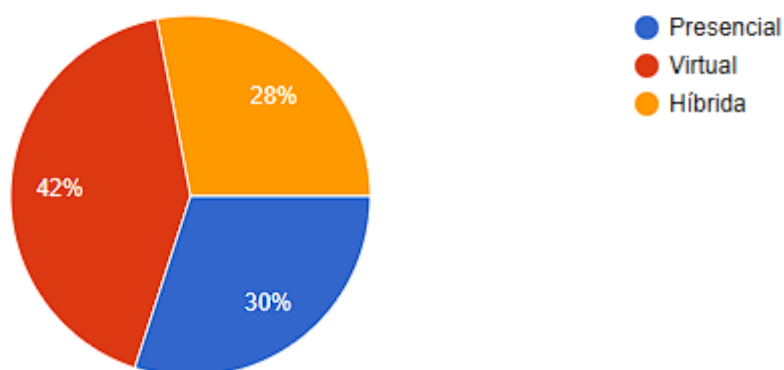
Autor: Elaboración propia, resultados de encuesta

Para la demanda de frecuencia de capacitaciones más del 40% declara que participaría en ellas de forma mensual con 154 resultados, lo que indica una buena disposición para la formación continua, aunque aún existe un grupo con frecuencias más espaciadas

Figura 12**Resultados de encuesta, pregunta 11**

Cuál modalidad prefiere para las capacitaciones que reciba su empresa?

400 respuestas



Autor: Elaboración propia, resultados de encuesta

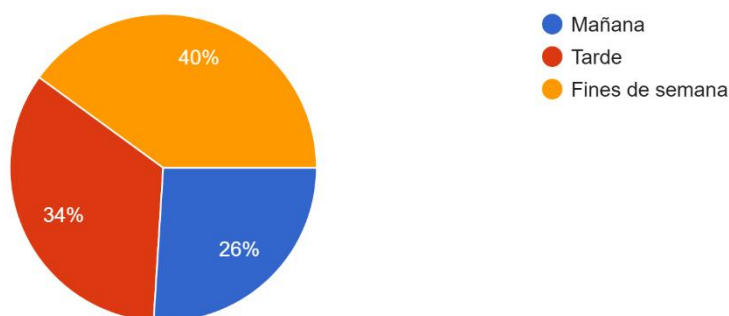
En esta pregunta la opción con más respuestas es la virtual con un 42% de resultados y el 30% híbridas, lo que sugiere la necesidad de combinar sesiones presenciales con recursos virtuales para maximizar la cobertura y la accesibilidad

Figura 13

Resultados de encuesta, pregunta 12

¿Cuál horario es más conveniente para que su empresa participe en capacitaciones?

400 respuestas



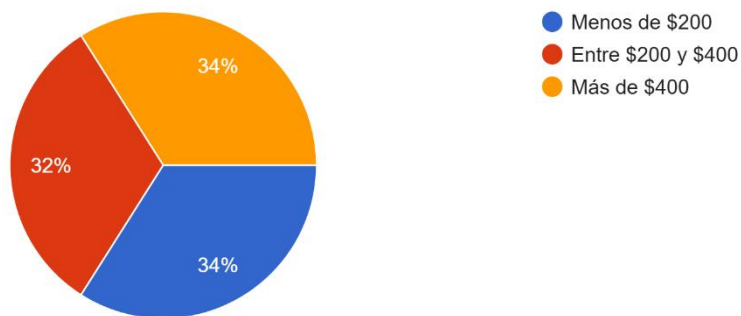
Autor: Elaboración propia, resultados de encuesta

En esta pregunta la disponibilidad horaria para la capacitación tiene mayor acogimiento en los fines de semana con un 40% de resultados es el momento más conveniente para la mayoría de los participantes, lo cual debe tomarse en cuenta en la programación de los cursos

Figura 14**Resultados de encuesta, pregunta 13**

¿Cuál es la disposición de pago mensual aproximada que tiene su empresa para capacitaciones?

400 respuestas



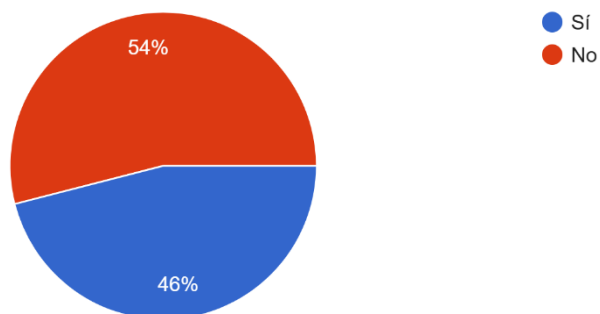
Autor: Elaboración propia, resultados de encuesta

Los emprendedores tienen una disposición de pago con una aceptación del 34% a pagar más de \$400 mensuales por capacitaciones. Esto proporciona una referencia para estructurar paquetes accesibles y sostenibles económicamente.

Figura 15**Resultados de encuesta, pregunta 14**

¿Considera que la oferta actual de capacitaciones en su cantón es adecuada?

400 respuestas



Autor: Elaboración propia, resultados de encuesta

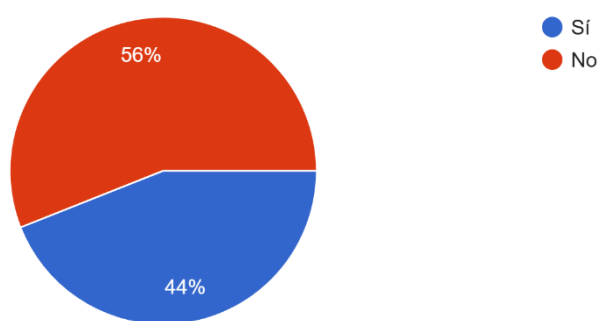
En este resultado podemos ver que la competencia no da un servicio adecuado de capacitaciones con un 54%% de resultados. Esto indica una clara oportunidad de mercado no atendida y legitima la propuesta de crear un centro especializado en formación empresarial.

Figura 16

Resultados de encuesta, pregunta 15

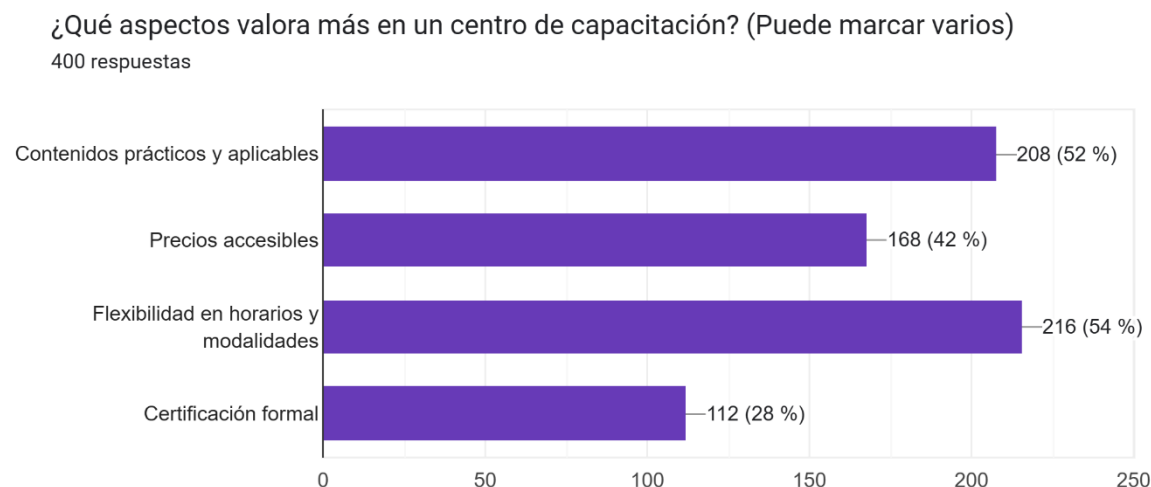
¿Cree necesario contar con asesoría posterior a la capacitación?

400 respuestas



Autor: Elaboración propia, resultados de encuesta

En esta pregunta el 44% manifestó interés en recibir asesoramiento posterior a las capacitaciones, lo que sugiere que los servicios de capacitación podrían complementarse con consultoría personalizada

Figura 17**Resultados de encuesta, pregunta 16*****Autor: Elaboración propia, resultados de encuesta***

Las características que más son valoradas para el centro de capacitaciones es el contenido práctico con una aceptación del 52%, y con mayor calificación la flexibilidad de horario con un 54%. Esto destaca que los futuros programas deben enfocarse en aplicabilidad inmediata, precios razonables y adaptabilidad a la realidad de los microempresarios.

Conclusión de resultados

Los resultados de esta encuesta nos dejan algo clarísimo: ¡el mercado está gritando por un centro de capacitación empresarial que entienda sus verdaderas necesidades!

La mayoría de los participantes son adultos activos (entre 36 y 45 años, con el 32%), muchas mujeres emprendedoras (58%) y un nivel educativo que va desde la primaria hasta el posgrado, destacando los niveles universitarios (26%) y técnicos (24%). Esto demuestra una diversidad de perfiles, pero todos con una cosa en común: ganas de crecer y aprender más.

El corazón de la actividad económica se mueve en los sectores de **servicios (38%)** y **comercio (34%)**, con un buen grupo en producción (28%). No son negocios improvisados: el

42% ya tiene más de 10 empleados, y aunque el 30% está apenas comenzando, todos tienen claro que capacitarse es clave para avanzar.

Las áreas más pedidas no sorprenden: **marketing digital, gestión administrativa, tecnología y liderazgo**. ¿Qué significa esto? Que los negocios están buscando herramientas para sobrevivir y destacar en un mundo cada vez más digital y competitivo. Y lo más importante: el 40% se considera con conocimientos básicos, lo que marca un enorme potencial para ofrecerles formación desde lo esencial.

Sobre la **frecuencia y modalidad**, no hay dudas: quieren algo **trimestral, virtual** y, por supuesto, en **fin de semana**. ¡Eso sí que es pensar en la realidad de los empresarios que no tienen tiempo entre semana! Además, hay disposición a pagar por estos servicios: el 68% está dispuesto a invertir más de \$200 mensuales si se les entrega valor real.

¿Y la oferta actual? Más de la mitad cree que **no está funcionando bien (54%)**, y la mayoría (56%) quiere **asesoría después de los cursos**, no solo una capacitación suelta. Buscan acompañamiento, continuidad y resultados.

En resumen: hay una demanda clara, un mercado listo, y una oportunidad enorme para crear un centro de capacitación moderno, práctico, accesible y enfocado en hacer crecer los negocios desde adentro. Nuestro proyecto no solo es viable: es **urgente y necesario**.

2.6. Estrategias de mercado

El desarrollo de estrategias de mercado para el centro de capacitaciones empresariales se basa en los resultados del estudio de demanda, las características de la población objetiva y los intereses dictados en la muestra analizada. A partir de esta información, se define acciones orientadas a posicionar el servicio, captar clientes y garantizar una oferta educativa diferenciada, accesible y de valor

Segmentación de mercado

El público objetivo se ha segmentado en función de tres variables clave:

Tamaño del negocio: Microempresas y pequeños emprendimientos

Sector económico: Servicios, comercial y productivo

Nivel de formación: Desde secundaria hasta formación técnica y universitaria

Este enfoque permite adaptar la oferta formativa a las necesidades reales y prácticas de casa grupo, facilitando la personalización de contenido.

Propuesta de valor

Este punto se centra en el valor del centro de capacitación enfocado a lo que se va a ofrecer:

Capacitación práctica, aplicada y contextualizada: Con énfasis en las áreas más requeridas (gestión financiera, marketing digital, administración y herramientas tecnológicas)

Asesoría posterior a la formación: Para garantizar la implementación de los conocimientos adquiridos en el entorno real del negocio.

Flexibilidad en modalidad y horario: Con una oferta híbrida que combine clases virtuales y presenciales, principalmente en horarios de tarde

Precios accesibles: ajustados a la disposición de pago mayoritario (entre \$200 y \$400 mensuales)

Estrategias planteadas

Campañas digitales en redes sociales (facebook, intagram,tiktok)

Creación de contenido educativo gratuito para atraer al publico

Estrategias de comunicación y posicionamiento

Marketing digital dirigido

Aprovechando las plataformas digitales se desarrollarán campañas segmentadas por ubicación, intereses y tipo de negocio. Se crearán contenidos atractivos para captar la atención de los emprendedores.

Promociones de lanzamiento y fidelización

Se implementarán descuentos por inscripción temprana, paquetes por módulos, y programas de fidelización para clientes recurrentes. También se ofrecerá la primera clase gratuita o un diagnóstico inicial sin costo como gancho comercial

Estrategias de diferenciación

Frente a la oferta existente, percibida como insuficiente o poco accesible por el 80% de los encuestados el centro de capacitaciones se diferenciará por:

Enfoque local adaptado a la realidad del cantón Rumiñahui

La combinación de formación y asesoría como un proceso continuo

El uso de metodologías ágiles orientadas a resultados inmediatos

La inclusión de microempresarios en el diseño curricular lo que asegura pertinencia

2.7. Propuesta de valor digital

La transformación digital representa una herramienta clave para democratizar el acceso a la capacitación empresarial, especialmente para microempresas que enfrentan limitaciones de tiempo, recursos y movilidad. En este sentido, la propuesta de valor digital del proyecto se enfoca en integrar tecnología accesible, funcional y centrada en la experiencia del usuario.

El objetivo de la propuesta digital es desarrollar un entorno virtual que complemente y potencie la formación empresarial mediante herramientas digitales flexibles, permitiendo al usuario capacitarse desde cualquier lugar, en su propio horario, y con seguimiento personalizado. (Bueno Díaz, 2021)

Componentes principales de la propuesta digital

Plataforma de aprendizaje

Se implementará una plataforma tipo Moodle, u otro servidor adaptado al perfil del público objetivo.

Incluirá módulos auto gestionables, clase grabadas, lecturas, ejercicios prácticos y foros de consulta

Los contenidos serán de tipo micro aprendizaje, es decir, entregados en unidades breves, dinámicas y fáciles de entender

Aula virtual en vivo

Para las clases sincronizadas se utilizará Teams, Zoom u otra herramienta estable, integrada con la plataforma principal

Se privilegiará sesiones cortas máximo de 90 minutos, con enfoque práctico y solución de casos reales

Seguimiento personalizado

Se implementará un sistema de tutorías virtuales y mensajería directa para resolver dudas de los participantes y acompañantes en la aplicación de lo aprendido en sus negocios

Beneficios

Esta propuesta tendrá varios beneficios

Accesibilidad: Los emprendedores podrán capacitarse sin necesidad de asistir físicamente, lo que favorece especialmente a quienes tienen horarios inflexibles.

Flexibilidad: los usuarios pueden avanzar a su ritmo, repasar contenidos y elegir los temas más relevantes para su situación actual

Acompañamiento: A través de canales de soporte y tutorías, se asegura una experiencia más cercana y orientada a resultados.

Esta propuesta de valor digital responde directamente a los hallazgos del estudio de mercado, especialmente a la alta demanda por modalidades híbridas, la necesidad de contenidos prácticos, y la valoración de la flexibilidad horaria. Al integrarse a la estrategia general del centro de capacitaciones, la tecnología será un facilitador clave para el impacto y la sostenibilidad del proyecto.

3. CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO

3.1. Localización

Para poder realizar un excelente estudio técnico El centro de asesoramiento y capacitación empresarial la cual se centrará en diseñar y operar bajo una modalidad híbrida que mezclará las capacitaciones virtuales y presenciales, buscando como meta maximizar el alcance y adaptarse a las necesidades particulares de cada negocio. Esto va a responder estratégicamente a las condiciones actuales del entorno tecnológico cómo las diferentes preferencias observadas en las unidades productivas que se dan durante la etapa del análisis del mercado.

Observando desde un enfoque presencial, el modelo de atención será descentralizado. Es decir que todas las capacitaciones se generarán directamente en las instalaciones de cada empresa que hola que requieran en servicio dando prioridad hoy a la comprensión profunda del entorno laboral real de cada organización. Esto nos ayudará a adaptar Los contenidos a las diversificaciones específicas en donde operan cada negocio. Es decir que esto posibilitará la identificación de oportunidades que generarán mayor mejora y fortalecimiento al aprendizaje aplicado.

Y componente virtual también es un punto clave qué se desarrollará mediante las plataformas digitales interactivas permitiendo que se pueda explicar correctamente el acceso a la capacitación sin limitaciones geográficas ni temporales. Esto emplearán recursos que facilitarán el entorno para impartir clases sincronizadas y asincrónicas, distribuyendo correctamente el material de apoyo, realizando evaluaciones y poder dar un seguimiento correcto al progreso de los participantes. Para determinar la ubicación optima del centro de capacitaciones empresariales, se realizó un análisis técnico de factores de localización. Este estudio considero cinco criterios clave: ubicación comercial, proximidad a negocios del sector, vías de fácil acceso, cercanía a una upc y disponibilidad de espacio para parqueo. A cada factor se le asigno una

ponderación según su relevancia estratégica, y posteriormente se calificaron tres posibles ubicaciones dentro del cantón Rumiñahui: Barrio San Fernando, Barrio la Carolina- calle 10 de agosto en la principal y Barrio la carolina – calle 10 de agosto cerca de un taller (alternativa)

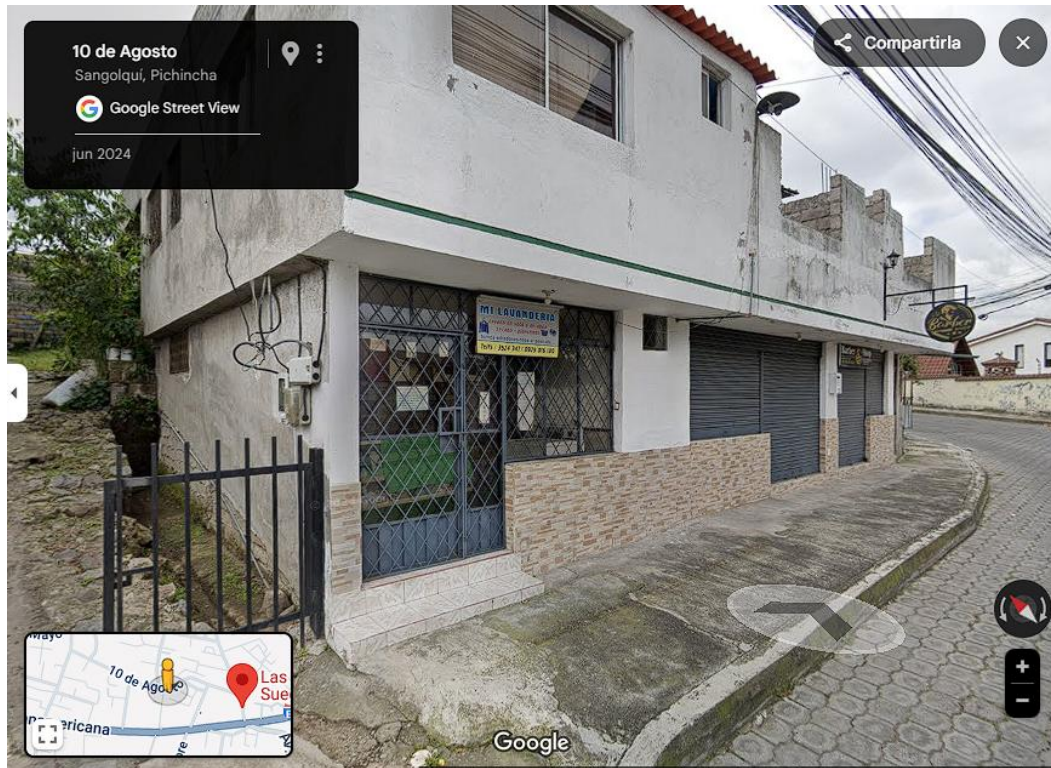
Tabla 2

Tabla de factor de Localización

FACTOR DE LOCALIZACIÓN	PONDERACIÓN DEL FACTOR	BARRIO SAN FERNANDO		BARRIO LA CAROLINA CALLE 10 DE AGOSTO PRINCIPAL		BARRIO LA CAROLINA CALLE 10 DE AGOSTO	
		VALOR	CALIFICACION	VALOR	CALIFICACION	VALOR	CALIFICACION
UBICACIÓN COMERCIAL	20	2	40	5	100	4	80
PROXIMIDAD A NEGOCIOS DEL SECTOR	30	2	60	5	150	5	150
VIAS DE FACIL ACCESO	20	4	80	5	100	4	80
CERCA DE UNA UPC	15	2	30	4	60	4	60
ESPACIO DE PARQUEO	15	5	75	3	45	3	45
	100		285		455		415

Autor: Elaboración propia, factor de localización para el negocio.

El punto físico base del proyecto estará ubicado en una zona estratégica del cantón Rumiñahui, exactamente en Sangolquí, Av. General Enríquez y amazonas

Figura 18**Localización**

Ubicación estratégica del negocio <https://maps.app.goo.gl/zMMNoTWZAnpXdFbF7>

Figura 19**Reseña de localización**

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
001		PICHINCHA / RUMIÑAHUI / SANGOLQUI / 10 DE AGOSTO S/N Y 10 DE SEPTIEMBRE	ABIERTO

Ubicación estratégica del negocio

<https://maps.app.goo.gl/zMMNoTWZAnpXdFbF7>

Esta dirección representa un punto estratégico por su cercanía a zonas comerciales y empresariales, accesos al transporte público y cobertura de servicios básicos como internet de banda ancha, lo cual facilita tanto la operación logística como el contacto con los beneficiarios del servicio

La distribución operativa del servicio se planificará por semana, ofreciendo jornadas matutinas o vespertinas según la disponibilidad de las empresas. Cada programa se podrá ajustar en duración e intensidad, permitiendo módulos de capacitación desde 2 hasta 20 horas, de acuerdo con el nivel de complejidad de los temas y los objetivos de cada cliente

Con esta estrategia de localización y flexibilidad en la prestación del servicio, el centro asegura accesibilidad, efectividad y pertinencia para el ecosistema microempresarial de Rumiñahui.

3.2. Tamaño óptimo

El tamaño óptimo del centro de capacitaciones empresariales lo determinamos en base a la demanda identificada en el estudio de mercado, y en los resultados obtenidos a partir de las encuestas aplicadas a empresas del catón Rumiñahui.

La población empresarial se estima en 555898 unidades económicas, y la muestra estadística fue calculada técnicamente, obteniendo un tamaño de 384 empresas encuestadas, con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%

Los resultados de las encuestas evidencian una necesidad clara de capacitaciones principalmente en área de planificación estratégica, gestión financiera, herramientas digitales y desarrollo de competencias administrativas. El 78% de las empresas consultadas indicó que no contaban con programas formales de formación interna, mientras que el 65% su interés en recibir asistencia técnica especializada si estuviera disponible a costos accesibles.

Con base en estos datos y en la capacidad operativa prevista, se ha proyectado que el centro atenderá inicialmente a 10 o 12 empresas por mes. Esta cifra responde a la capacidad técnica del equipo de facilitadores, disponibilidad de horarios, y logística tanto, para sesiones virtuales como presenciales.

El tamaño del centro ha sido definido bajo un enfoque de crecimiento progresivo. Durante el primer año, se evaluará el desempeño operativo, la tasa de satisfacción empresarial y la capacidad de retención de clientes. En función de estos resultados, se implementará un plan de escalamiento que permita incrementar la cobertura mensual sin comprometer la calidad de servicio. Además, se contempla la posibilidad de ampliar la planta de capacitaciones y mejorar la infraestructura tecnológica según la evolución de la demanda.

Esta dimensión inicial es coherente con los recursos humanos, materiales y tecnológicos estimados en el plan de negocio, y garantiza una operación eficiente, rentable y adaptable a las necesidades del mercado local

Considerando que el servicio se realizara con acompañamiento personalizado, el tamaño óptimo del proyecto en su fase inicial es de 10 a 12 negocios por mes. Esta cifra se basa en la capacidad operativa del equipo formador, el tiempo requerido por cada intervención, y la necesidad de brindar un servicio de calidad ajustado a las particularidades de cada organización.

Cada empresa recibirá:

Capacitación en uso de una matriz Excel personalizada

Entrenamiento en métodos de producción de calidad

Asesoría en liderazgo organizacional

Formación en técnicas de optimización de procesos y tiempos

Formula aplicada para calcular el tamaño optimo

Tamaño optimo= capacidad operativa/Carga de trabajo

Carga estimada por empresa:

Diagnóstico inicial: 3 horas

Capacitación técnica: 8 horas

Asesoría de producción de calidad, optimización de tiempos y liderazgo:6 horas

Seguimiento de implementación: 4 horas

Total, estimada por empresa: 21 horas

Cálculo de capacidad:

Estimando que un asesor dedica 120 horas al mes, entonces puede atender hasta 5 empresas mensuales (120 / 21 horas por empresa)

Para asegurar la calidad del servicio, 2 asesores técnicos y 1 coordinador de proyectos serán suficientes para operar inicialmente, con la posibilidad de ampliar el equipo si la demanda lo requiere.

3.3. Distribución

La distribución del centro de capacitaciones se organiza en dos niveles fundamentales: la distribución organizativa (estructura interna del equipo) y la distribución física y operativa (como se ejecutan las capacitaciones y los servicios ofrecidos)

Distribución organizativa

Dado que el proyecto se encuentra en una fase inicial la estructura organizacional se mantendrá simple, pero funcional. El equipo está compuesto por cuatro personas que asumirán

roles claves para garantizar el cumplimiento de los objetivos operativos, comerciales y pedagógicos. La distribución funcional será la siguiente.

El coordinador general y administrador de proyecto, se encargará de la planificación, supervisión, controles administrativos, relaciones institucionales coordinación de cronogramas de capacitaciones y seguimiento general del desempeño central

Asesor 1 área administrativa contable, el será responsable de dictar capacitaciones orientadas a planificación estratégica, contabilidad básica, gestión financiera y presupuestaria.

Asesor técnico 2 área comercial y marketing, él se encargará de las formaciones vinculada a ventas, estrategias de mercado, posicionamiento digital y uso de herramientas digitales aplicada a la gestión empresarial

Asistente técnico y soporte operativo, se encargará de dar apoyo a las tareas logísticas, seguimiento a empresas capacitadas, soporte tecnológico (especialmente en sesiones virtuales), gestión documental y asistencia administrativa general.

Este modelo permite cubrir de forma efectiva las necesidades de hasta 12 empresas mensuales, incluyendo seguimiento, retroalimentación y ajustes personalizados. El modelo contempla escalabilidad futura, permitiendo la incorporación de nuevos roles conforme aumenta la demanda

Distribución física y operativa

La operación del centro no requiere de una infraestructura extensa, ya que las capacitaciones se realizarán directamente en las instalaciones de las empresas o de forma virtual, según la necesidad de cada cliente. No obstante, se contará con una oficina central para uso administrativo, reuniones internas, almacenamiento de equipos, y como punto de coordinación general. Esta sede estará equipada con:

Sala de reuniones

Área de trabajo compartida para el equipo técnico

Espacio para almacenamiento de equipos audiovisuales y materiales impresos

Estación de conexión para sesiones virtuales

En cuanto a la ejecución de las capacitaciones presenciales, el equipo se desplazará con los insumos necesarios (computadoras portátiles, proyectores), lo cual permite mantener bajos costos fijos de infraestructura sin comprometer la calidad del servicio. Las sesiones virtuales se desarrollarán a través de plataformas con respaldo de grabaciones y documentos en la nube.

La planificación y calendarización se realizará mensualmente, procurando distribuir de manera equitativa la carga de trabajo entre los asesores y garantizando el cumplimiento de los tiempos de atención y seguimiento para cada empresa.

Este modelo de distribución interna garantiza eficiencia, calidad en el servicio, y una estructura administrativa capaz de adaptarse al crecimiento progresivo del centro de capacitaciones empresariales.

3.4. Ingeniería del Proyecto

En este punto se centra en el diseño para garantizar una ejecución eficiente, personalizada y adaptada a las necesidades reales de las empresas del cantón Rumiñahui. Dado que se trata de un servicio intangible centrado en la transferencia de conocimiento y el fortalecimiento organizacional, la ingeniería del proyecto se basa en cuatro pilares clave: diseño metodológico, modelo de atención, procesos tecnológicos y control de calidad.

Diseño Metodológico

Cada capacitación se desarrollará bajo un enfoque modular, con contenidos estructurados en función del diagnóstico inicial a cada empresa. Los módulos se agrupan en las siguientes áreas:

Administración y planificación estratégica

Gestión contable y financiera básica

Marketing digital y estrategias comerciales

Gestión del talento humano y liderazgo

Transformación digital y herramientas TIC

Ejemplo de modulo

Este punto se basa en implementar todos los elementos de capacitación, asesoría y tecnología de manera coherente

Desarrollo de matriz estratégica: incorporando estudio de mercado, cálculo de capital inicial, análisis FODA, planificación financiera básica y análisis de riesgos

Programa de Capacitación Modular:

Modulo 1: análisis de mercado y proyección de ventas

Modulo 2: planificación estratégica con FODA

Modelo 3: gestión de capital y costos iniciales

Modulo 4 producción de calidad y estándares básicos

Modulo 5: Liderazgo y gestión de equipos

Modulo 6: optimización de procesos y manejo de tiempos

Modulo 7: seguimiento y evaluación continua de proyectos

Modelo de atención

El modelo de atención será mixto, combinando sesiones virtuales con visitas presenciales. El proceso completo de atención a cada empresa incluye:

Diagnóstico inicial

Diseño del plan de capacitación individualizado

Ejecución de módulos formaticos

Seguimiento posterior y entrega de herramientas digitales

Evaluación de resultados y retroalimentación al cliente

La duración estimada del proceso con cada empresa es de 2 a 3 semanas permitiendo abordar los temas con profundidad y aplicar herramientas en tiempo real.

Procesos tecnológicos

Para optimizar los procesos internos y externos, el centro utilizara herramientas digitales en todas las fases del servicio:

Google Forms: para levantamiento de información diagnostica y evaluaciones

Drive o plataformas en la nube: para compartir contenidos, grabaciones y recursos formativos.

Canva, PowerPoint y Jamboard: para la creación de materiales didácticos visuales y colaborativos

Teams o Google Meet: para el desarrollo de sesiones virtuales sincrónicas

Estas herramientas permiten mantener un sistema de capacitación moderno económico y fácilmente escalable.

Control de calidad

La ingeniería del proyecto incorpora mecanismos de control de calidad en cada fase:

Evaluaciones de satisfacción al finalizar cada capacitación

Checklist de cumplimiento por parte de los asesores

Supervisión del coordinador del proyecto

Revisión mensual de resultados por empresa atendida

Reportes trimestrales de impacto organizacional

3.4.1. Identificación de Recursos Humanos

La estructura operativa del centro de capacitaciones empresariales estará conformada inicialmente por un equipo compacto de cuatro profesionales. Esta composición responde al tamaño del proyecto, al modelo personalizado de atención y a la necesidad de mantener una operación eficiente, flexible y sostenible durante el primer año.

Coordinador general del proyecto

Perfil: Profesional con formación en administración, gestión de proyectos o afines. Experiencia comprobada en coordinación de equipo, gestión de procesos capacitación.

Funciones

Planificar y supervisar todas las actividades del centro

Coordinar con los asesores técnicos la ejecución de los planes de capacitación

Garantizar la calidad del servicio y el cumplimiento de cronogramas

Gestionar alianzas estratégicas, clientes y relaciones institucionales

Elaborar informes periódicos de resultados e impacto

Asesores técnicos

Perfil: profesionales especializados en áreas como administración, contabilidad, marketing digital, gestión del talento humano o transformación digital. Con experiencia en docencia, asesoría o consultoría a pequeñas empresas.

Funciones

Realizar diagnósticos empresariales personalizados

Diseñar y ejecutar planes de capacitación adaptados a cada empresa

Desarrollar materiales didácticos y recursos digitales

Brindar seguimiento y acompañamiento técnico a las empresas capacitadas

Participar en actividades de mejora continua del servicio

Los asesores se organizarán de manera que cada uno pueda atender entre 5 y 6 empresas por mes, permitiendo una distribución eficiente del trabajo sin comprometer la calidad de la atención. Las sesiones virtuales y las visitas presenciales serán calendarizadas con anticipación para maximizar el uso del tiempo disponible.

Asistente administrativo- comunicacional

Perfil: profesional técnico con conocimientos en gestión documental, herramientas digitales, soporte administrativo y atención al cliente.

Funciones

Coordinar agendas, reservas y comunicaciones con las empresas

Dar soporte técnico básico durante las sesiones virtuales

Administrar bases de datos, formularios y herramientas en la nube

Apoyar en la sistematización de encuestas, informes y evaluaciones

Gestionar redes sociales y canales de comunicación institucional

Resumen del equipo inicial

Tabla 3

Equipo de trabajo

CARGO	CANTIDAD	PERFIL REQUERIDO
Coordinador General	1	Dirección y supervisión del proyecto
Asesores técnicos	2	Capacitación, diagnóstico y seguimiento empresarial
Asistente administrativo	2	Logística, soporte digital y comunicación

Autor: Elaboración propia, organización del equipo de trabajo.

Este equipo permitirá cubrir de forma adecuada el objetivo de atender entre 10 y 12 empresas mensuales con un enfoque altamente personalizado. Además, su estructura es escalable, a medida que la demanda crezca, será posible contratar asesores adicionales o personal de apoyo para ampliar la cobertura manteniendo la calidad del servicio. Esta planificación asegura una operación eficiente y adaptable en función del comportamiento del mercado.

3.4.2. Identificación de Recursos Materiales.

Computadores

Licencias oficiales de Microsoft office 365

Plataforma educativa

Crm interno de seguimiento a clientes

Mobiliario básico: escritorios, sillas, pizarras

Equipo audiovisual: proyector, cámara para videoconferencias, micrófonos

3.5. Proceso Productivo

Capacitación del cliente:

Publicidad en redes sociales y colaboraciones con gremios empresariales

Diagnostico empresarial:

Evaluación de situación actual y necesidad

Capacitación integral:

Entrenamiento progresivo usando la matriz Excel adaptada a cada negocio

Asesoría técnica personalizada:

Implementación de métodos de producción de calidad y liderazgo

Seguimiento y optimización:

Evaluaciones periódicas, retroalimentación y ajustes.

3.6. La Casa de la Calidad

La herramienta QFD fue aplicada para diseñar el servicio garantizando que se cumplan las verdaderas expectativas de los microempresarios

Tabla 4

Clasificación ¿Qué? Y ¿Cómo?

Requerimientos de los microempresarios	Soluciones técnicas plan Crexex
Aprender a gestionar su negocio sin complicaciones	Herramienta Excel intuitiva y plantillas paso a paso

Entender el mercado y proyectar ventas	Capacitación en estudio de mercado y análisis de demanda
Organizar su capital y optimizar recursos	Módulo de costos iniciales y planificación financiera
Mejorar su producción y liderazgo	Formación en producción de calidad y liderazgo efectivo
Ahorrar tiempo y evitar errores comunes	Técnicas de optimización de procesos y tiempos

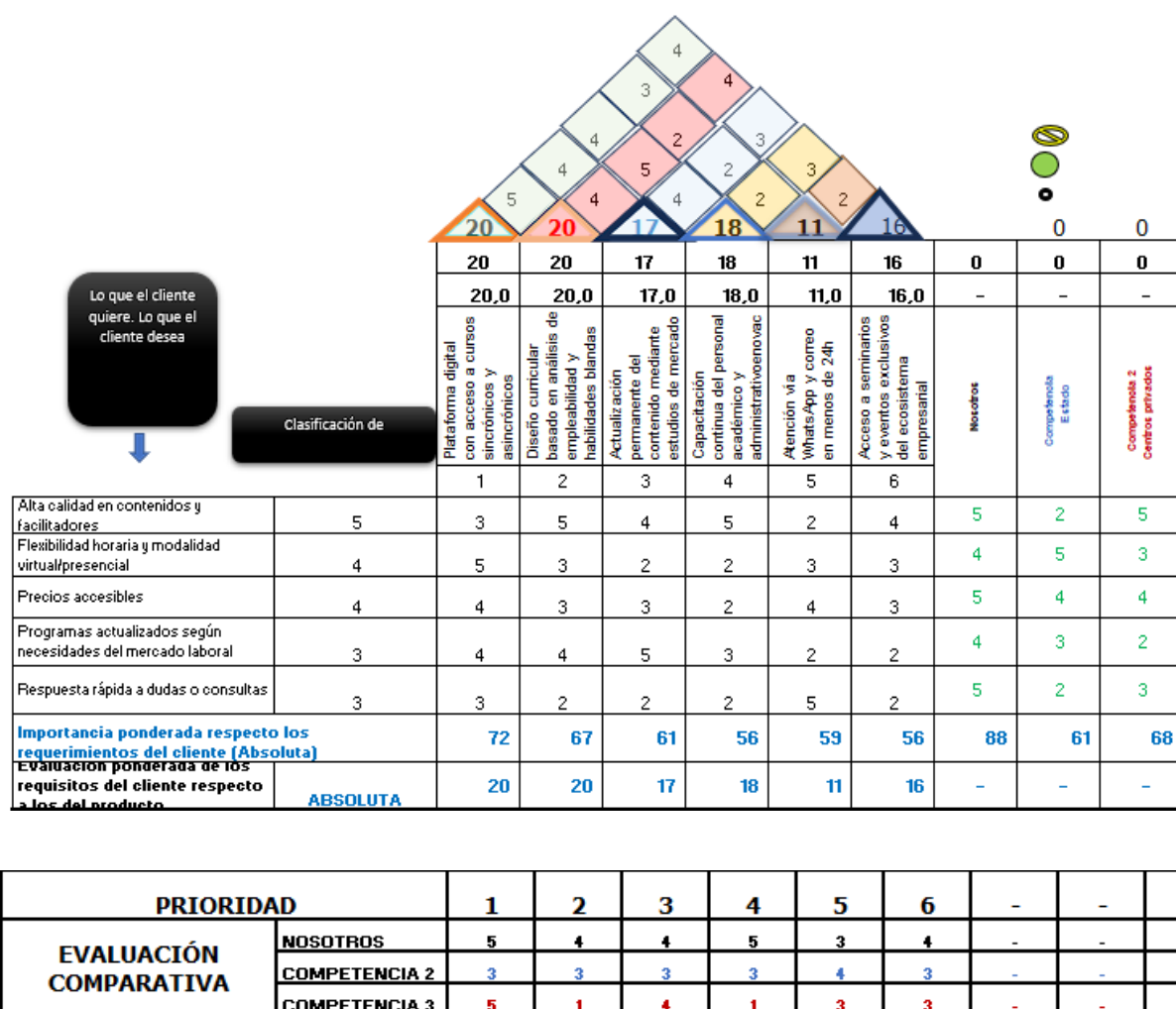
Autor: Elaboración propia

Resultados esperados

Mejora en la rentabilidad, reducción de errores administrativos, optimización de recursos y aumento en tasa de supervivencia de los emprendimientos apoyados.

Tabla 5

Gráfico casa de la calidad



: Autor: *Elaboración propia*

En este punto hemos podido evaluar las necesidades en los puntos que valora nuestro cliente con el fin de poder traducir estas necesidades en características técnicas para poder tomar las acciones necesarias para la generación del centro de capacitación, con esto. Se va a priorizar que los aspectos más importantes sean tomados en cuenta para los recursos y poder relacionarlos con los requisitos técnicos y tener en cuenta los posibles conflictos, esto nos va a ayudar a asegurar competitivamente para ofrecer un servicio alineado a lo que realmente necesitan las empresas.

4. CAPÍTULO IV: ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.1. Dirección Estratégica

La dirección estratégica constituye uno de los pilares fundamentales del presente plan de negocio, ya que permite definir el rumbo, los objetivos y las directrices que guiarán las decisiones operativas y de crecimiento de la empresa. En este sentido, se establecen los lineamientos esenciales que permitirán posicionar al centro de capacitaciones como una propuesta de valor diferenciadora dentro del mercado local.

El centro de asesoramiento y capacitación empresarial se denominará CRECEX , el cual surge como propósito de contribuir al fortalecimiento de la sociedad asesoría y capacitación administrativa, estratégica y tecnológica de los negocios ubicadas en el cantón Rumiñahui. Esta propuesta nace como respuesta a un contexto económico dónde se ha visto que muchas unidades productivas carecen de acompañamiento profesional para poder consolidar sus modelos de negocio y poder gestionar eficientemente sus recursos siendo adaptable a las nuevas demandas del mercado.

CRECEX Va a concentrarse en ofrecer servicios de formación y asesoramiento empresarial especializado, centrada en un modelo híbrido es decir que combina la presencialidad personalizada con el uso de plataformas digitales. Esta organización permitirá que sea adaptable la atención a cada cliente, generando un gran impacto dentro de los procesos internos.

De igual manera este centro será una organización flexible que es capaz de escalar en función el crecimiento de la demanda sin olvidarse del enfoque centrado que es la calidad del servicio, cuál esta mejora continua y la cercanía con el sector empresarial respalda un conjunto de principios institucionales que se definen por su misión, visión, valores y elementos de identidad organizacional como el logotipo y el eslogan.

Mediante la guía estratégica, CRECEX visualiza considerablemente posicionarse como un actor clave en el desarrollo económico dentro del mercado, motivando a que la profesionalización de los emprendimientos y capacitación constante.

4.1.1. Misión

Brindar servicios de asesoramiento y capacitación empresarial personalizados, que se adapten a las necesidades reales de los negocios del cantón Rumiñahui, mediante modalidades híbridas, con la meta de fortalecer sus capacidades administrativas, digitales y de gestión empresarial.

4.1.2. Visión

Ser una guía local en formación empresarial para los emprendedores, reconocidos por la calidad, innovación y sobre todo el impacto positivo dentro de la sostenibilidad y crecimientos de los negocios de los diferentes sectores empresariales.

4.1.3. Valores

Los valores que son el ente fundamental de todas las organizaciones y representan una base ética y cultural sobre la cual se sustenta su actuar diario la estudiamos para el presente plan de negocio con el fin de definir claramente la coherencia de los valores institucionales, siendo un punto fundamental para proyectar la identidad organizacional que sea sólida y confiable y alineada a las expectativas de nuestros clientes.

Para la selección de estos valores no se hizo una selección aleatoria, al contrario, responde a las necesidades y desafíos identificados en el estudio de mercado, vida de igual manera enfocándose en la formación de este proyecto.

La responsabilidad y el compromiso puntos claves para el centro de asesoramiento y capacitación el cual exige un alto nivel de seriedad de cumplimiento orientada hacia los resultados directos.

De igual manera, se incorpora el valor de la innovación, el entorno empresarial actual se encuentra en constante transformación por lo que los procesos de formación deben poderse adaptar dinámicamente a las nuevas tecnologías metodologías y tendencias de mercado, es decir la innovación no solo es un valor organizacional al contrario es una competencia que se desea transferir a los usuarios.

El respeto y la empatía, estos forman parte de los valores, porque son considerados puntos claves para generar un ambiente de aprendizaje inclusivo, dónde no se dé de menos las experiencias y trayectorias de los participantes, sino que promueva la diversidad y el desarrollo personal. También, poder trabajar en equipo y la excelencia son principios primordiales que van a permitir el funcionamiento interno y generar una mejor relación laboral, asegurando calidad y eficacia en los servicios.

concluyendo los valores seleccionados reflejan el propósito del centro de asesoramiento y capacitación empresarial como un compromiso de desarrollo constante buscando la sostenibilidad, la ética profesional y visionando una transformación positiva en el entorno productivo del mercado.

Compromiso esto se refiere a cumplir directamente con la calidad y la responsabilidad de los servicios prestados.

Empatía se refiere a poder entender la realidad de cada cliente para poder generar una solución satisfactoria y efectiva.

Innovación adaptarse y poder aplicar todas las metodologías actualizadas, métodos y herramientas digitales en cada punto de la capacitación

Ética se refiere a actuar con transparencia y profesionalismo.

Colaboración: Trabajar en conjunto con cada empresa para lograr resultados sostenibles.

4.1.4. Slogan

“Crecemos juntos, impulsamos tu negocio y fortalecemos tu futuro”

Este eslogan resume claramente el propósito del centro de asesoramiento y capacitación empresarial. Esta frase se estructuró, pero se accede a partir de puntos clave.

Impulsamos tu negocio ya expresa el objetivo concreto y tangible del centro es decir queremos brindar herramientas prácticas para que cada capacitación sea especializada y las asesorías de estrategias que contribuyan al desarrollo y mejoramiento de los negocios empresariales, esto se quiere regir especialmente para las empresas que están naciendo. La frase impulsamos representa acción, un apoyo activo que caracteriza el reflejo del acompañamiento que brinda el centro a cada emprendedor. También la frase fortalecemos tu futuro expresa una dimensión que proyecta al mensaje no se refiere solo a intervenciones puntuales, sino que cada contribución que se brinda en el asesoramiento va a ser sostenible para cada equipo, esto será de gran ayuda para el fortalecimiento del futuro que hace referencia al impacto a largo plazo.

Este eslogan se escogió porque expresa una gran propuesta de valor y especialmente es clara emocionalmente, deja uso y cercana a la alineación de las expectativas del público objetivo. Esta frase mantiene un tono bastante optimista y sobre todo profesional, hoy siendo bastante fácil de recordar favoreciendo el uso estratégico para el marketing teniendo un gran posicionamiento de la marca de CRECEX.

4.1.5. Logotipo

El diseño de logotipo refleja profesionalismo representando visualmente un enfoque de crecimiento, guía, acompañamiento para el centro de asesoramiento y capacitación. Este logo será fácil de recordar porque representa el inicio a un crecimiento frondoso con colores corporativos que transmiten mucha confianza y profesionalismo.

Figura 20**Logotipo CRECEX**

Autor: Elaboración propia

4.2. Análisis FODA.

En este punto el FODA se usará como una herramienta fundamental con el fin de poder evaluar la rentabilidad del plan de negocio del centro de asesoramiento y capacitación CRECEX. Esta herramienta nos ayudará a identificar la estructura de los factores internos y externos para poder influir en el desarrollo y la sostenibilidad del proyecto. Con este análisis vamos a poder tomar decisiones estratégicas informadas que contribuyan de gran manera a los recursos pudiendo eliminar o mitigar los riesgos del entorno viendo la mejor opción para las estrategias administrativas a tomar.

FORTALEZAS

- ✓ Equipo polifuncional con experiencia comprobada en formación empresarial.
- ✓ Conocimiento detallado del entorno económico y dinámico.
- ✓ Capacidad de adaptar los contenidos a las tendencias del mercado.
- ✓ Enfoque en metodologías activas y aprendizaje práctico.
- ✓ Diseño de cursos con pertinencia territorial y cultural.
- ✓ Inclusión de plataformas digitales y modelos híbridos de enseñanza.
- ✓ Modelo de negocio centrado en el cliente (customer centric).
- ✓ Capacidad de establecer alianzas con instituciones académicas y gremios empresariales.
- ✓ Flexibilidad para atender distintos nichos de mercado (comerciantes, productores,

OPORTUNIDADES

- ✓ Crecimiento del interés nacional por el emprendimiento y la innovación.
- ✓ Incremento del uso de tecnologías de aprendizaje en línea.
- ✓ Existencia de programas públicos de apoyo al emprendimiento (MIPYMES).
- ✓ Potencial de alianzas con municipios y gobiernos locales.
- ✓ Tendencia de las empresas a capacitar personal en habilidades blandas.
- ✓ Escasa competencia directa en el cantón Rumiñahui.
- ✓ Apertura del mercado a nuevas propuestas de formación profesional.
- ✓ Inclusión de la formación como requisito en procesos de certificación laboral.
- ✓ Apoyo de organismos internacionales a proyectos de desarrollo económico.

MATRIZ FODA RAMDAVID

AMENAZAS

- ✓ Competencia informal o digital que ofrece cursos gratuitos o no certificados.
- ✓ Cambios políticos o económicos que afecten el apoyo institucional al emprendimiento.
- ✓ Crisis económicas que disminuyan la capacidad de pago de los usuarios.
- ✓ Saturación del mercado con propuestas similares de bajo costo, pero menor calidad.
- ✓ Barreras tecnológicas en algunos segmentos que dificulten el acceso a capacitaciones virtuales.

DEBILIDADES

- ✓ Recurso financiero limitado al inicio de operaciones.
- ✓ Falta de infraestructura propia (local físico arrendado temporalmente).
- ✓ Desconocimiento inicial del público objetivo sobre la existencia del centro.
- ✓ Dificultad para posicionar la marca frente a actores más consolidados.
- ✓ Recursos humanos limitados en la fase de lanzamiento.
- ✓ Dependencia de alianzas externas para contenidos especializados.
- ✓ Riesgos de deserción en programas largos sin incentivos.

4.3. Estructura Organizacional y funcional

La organización funcionara bajo una estructura horizontal, compuesta inicialmente por cuatro miembros clave:

Coordinador General

Dos Asesores Técnicos

Asistente Administrativo

Cada miembro tendrá roles claramente definidos, pero trabajará de forma colaborativa. Las decisiones estratégicas serán dirigidas por el Coordinador General, mientras los Asesores ejecutan los planes de capacitación y el Asistente garantiza el soporte logístico, técnico y comunicacional.

La estructura funcional se diseñará para facilitar el crecimiento progresivo del equipo conforme aumente la demanda del servicio.

4.4. Estudio Legal

El estudio legal constituye un componente esencial dentro del análisis de factibilidad de un plan de negocio, ya que permite identificar las normativas, requisitos, formas jurídicas y obligaciones que deber cumplirse para operar dentro del marco legal vigente. En el caso del centro de capacitaciones CRECEX, esta evaluación cobra especial importancia debido a las naturales del servicio ofrecido, el cual implica la interacción directa con empresas, la generación de contenido formativo y la gestión de datos de clientes, lo que demanda una correcta formación y cumplimiento legal.

La legislación ecuatoriana contempla diferentes estructuras legales para iniciar actividad económica, desde las más simples como el registro de una persona natural con ruc, hasta la constitución de sociedades mercantiles como las Sociedades de Responsabilidad Limitada (SRL) o Sociedades Anónimas (SA). Este es esencial el poder elegir la forma jurídica adecuada va a depender bastante del tamaño del emprendimiento, la cantidad de inversión inicial, la estructura

de la propiedad y sobre todo las proyecciones de crecimiento del negocio. Es decir que se va a optar por iniciar operaciones con una figura de persona natural bajo el régimen Rimpe, esto nos ayudará a reducir los trámites ayudando a empezar de forma rápida y sin mayor inversión.

Además, se deben considerar aspectos clave como la obtención del Ruc ante el Servicio de Rentas Internas (SRI), el cumplimiento de obligaciones tributarias según el régimen correspondiente, el registro del nombre comercial, la obtención de permisos municipales, licencias de funcionamiento, y en caso de crecimiento futuro, la inscripción en el Registro Mercantil para constituirse como sociedad.

En cuanto al área educativa, si bien el centro CRECEX no ofrecerá formación reglada ni títulos oficiales, si se deben tomar en cuenta las disposiciones del Ministerio de Trabajo en lo relacionado con la capacitación empresarial, especialmente en temas de seguridad laboral, emprendimientos y desarrollo organizacional.

Finalmente, a medida que el negocio escale, será necesario evaluar temas de protección de propiedad intelectual, contratos de prestación de servicios, políticas de privacidad y manejo de datos, entre otros aspectos legales. Esta planificación anticipada garantiza que el centro CRECEX opere con transparencia, seguridad jurídica y proyección de sostenibilidad a largo plazo.

4.4.1. Tipo de empresa.

Primero se optará por constituir a la empresa como estado inicial con Ruc Popular

El centro de capacitaciones será registrado como una microempresa de responsabilidad limitada (SRL). Esta figura jurídica permite operar legalmente, proteger el patrimonio personal de los socios, emitir facturas, contratar personal y establecer alianzas estratégicas.

Se procederá con la inscripción en el Registro Mercantil, la obtención del RUC en el SRI, y la regularización de permisos de funcionamiento municipales y del Ministerio de Trabajo para actividades de formación no reglada.

4.5. Estudio Ambiental /Objetivos de desarrollo sostenible

El proyecto busca alinearse con los siguiente ODS:

- ODS 4: Educación de calidad – Brindar formación continua y relevante a empresarios y emprendedores.
- ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico – Impulsar a productividad de las empresas y generar oportunidades laborales.
- ODS 9: Industria, innovación e infraestructura – Fomentar el uso de herramientas digitales y procesos innovadores en los negocios.

Además, el modelo de atención híbrida reduce la huella ambiental al disminuir la necesidad de desplazamientos constantes, contribuyendo indirectamente a la acción climática (ODS 13). También se promueve la inclusión digital y la equidad en el acceso a formación.

El centro mantendrá una política de buenas prácticas ambientales: uso eficiente de recursos, digitalización de documentación y priorización del trabajo remoto cuando sea viable.

5. CAPÍTULO V: ESTUDIO FINANCIERO

La evaluación financiera es uno de los pilares fundamentales para determinar la factibilidad de un plan de negocio. A través de este estudio se puede establecer si el proyecto es viable desde el punto de vista económico, cuánto se necesita para iniciar, cuánto se debe invertir de forma recurrente y qué ingresos se espera obtener en el corto, mediano y largo plazo. Para el caso del centro de capacitaciones empresariales en el cantón Rumiñahui, este capítulo tiene como objetivo cuantificar todos los recursos necesarios para operar, analizar los costos involucrados en la prestación del servicio, y determinar los márgenes de rentabilidad proyectados.

Uno de los principales aportes del análisis financiero es permitir que los emprendedores, inversionistas o instituciones interesadas, puedan visualizar el comportamiento económico del negocio antes de ponerlo en marcha. Con este fin se presentan estimaciones detalladas sobre la inversión inicial, capital de trabajo, costos fijos, costos variables, gastos administrativos, ingresos estimados, así como una proyección del flujo de caja y métricas financieras clave como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

El modelo de negocio planteado contempla un esquema híbrido de atención virtual y presencial a micro y pequeñas empresas, con un enfoque personalizado. Esta característica implica una estructura de costos específica, en la cual los recursos humanos especializados y la logística de desplazamiento representan una parte significativa del presupuesto. Al mismo tiempo, se busca mantener un modelo escalable y sostenible, capaz de ajustarse a la demanda real del mercado.

La estimación financiera incluye tanto una etapa inicial de operación (primer año) como una proyección de crecimiento a partir del segundo año. Se ha tomado como base un escenario conservador, considerando 0 a 12 empresas capacitadas por mes, y se plantean estrategias de expansión progresiva. En este sentido, el estudio financiero también se convierte en una herramienta de planificación estratégica, ya que permite anticipar decisiones como

contrataciones búsqueda de financiamiento externo, reinversión de utilidades y optimización de gastos.

Finalmente, se incorpora un análisis costo-beneficio que permitirá comparar la inversión necesaria frente al impacto económico positivo del proyecto, concluyendo con un consolidado general que resume el comportamiento financiero integral del negocio.

5.1. Inversión Inicial

La inversión inicial corresponde a la compra de activos fijos y gastos preoperativos necesarios para iniciar operaciones. Los activos fijos se registran como propiedad, planta y equipo. Los gastos preoperativos se activan contablemente y luego se amortizan.

Tabla 6

Inversión inicial

Detalle	Valores
1.1 Inversión en activos fijos	3.300,00
1.2 Inversión en Intangibles	1.025,00
1.3 Capital de trabajo	14.054,13
(=) Total Inversión	18.379,13
(-) Financiamiento	11.027,48
(=) Inversión Neta	7.351,65

Autor: Jonathan Ramiro Chalco Ruales, 2025

5.2. Capital de trabajo

El capital de trabajo representa los recursos necesarios para cubrir los gastos operativos mensuales durante los primeros tres meses de funcionamiento

Tabla 7**Capital de trabajo**

Detalle	Valor
	mensual
Costos	1.887,50
Gastos Adm y Ventas	2.797,21
Total costo y gastos (mensuales)	4.684,71
Total Capital de trabajo previsto	14.054,13

Autor: Jonathan Ramiro Chalco Ruales, 2025

El total de \$14.054,13 es el ingreso central que se debe generar para no perder ni ganar.

El monto que necesita para cubrir sus gastos operativos durante los primeros 3 meses según el nivel de riesgo.

Formula base

Capital de trabajo = Costos fijos mensuales + Costos variables mensuales + Gastos administrativos * N° de meses

5.3. Identificación de Ingresos

El modelo de negocio se basa en la venta de servicios de capacitación empresarial. Se proyecta atender a 13 empresas por mes en la fase inicial. Cada empresa paga por un paquete formativo personalizado con un valor promedio de \$200

Tabla 8**Ingresos**

#	Detalle	Proyección		
		mensual		Anual
Item	Producto / Servicio	Cantidad	P. Unitario	Mensual

Capacitaciones empresariales				
1	especializadas	1	200,00	200,00
				2.400,00
2	Administración y gestión estratégica	2	125,00	250,00
				3.000,00
3	Gestión Administrativa y Financiera	2	200,00	400,00
				4.800,00
4	Capacitación en Marketing Digital	2	175,00	350,00
				4.200,00
5	Gestión del talento humano y liderazgo	2	225,00	450,00
				5.400,00
6	Tecnologías Digitales para Pymes	2	210,00	420,00
				5.040,00
7	Liderazgo y Habilidades Blandas	2	180,00	360,00
				4.320,00
8	Legalidad y Formalización Empresarial	2	190,00	380,00
				4.560,00
9	Capacitaciones a la medida (in-company)	2	300,00	600,00
				7.200,00
10	SCRUM metodologías Ágiles	2	200,00	400,00
				4.800,00
11	Mejoramiento óptimo para línea de producción	2	210,00	420,00
				5.040,00
12	Optimización y gestión laboral	2	150,00	300,00
				3.600,00

Capacitaciones a la medida (in-				
13 company)	2	300,00	600,00	7.200,00

Total, ingresos ingresos proyectados **5.130,00** **61.560,00**

Tabla de listado de servicios

5.4. Costos y Gastos Administrativos

Costos fijos

Estos son aquellos que no varían con el nivel de producción o número de clientes atendidos. Se mantienen constantes en el corto plazo. Se registran usualmente en cuentas de gastos operativos o gastos administrativos.

tabla 9

Costos

Ite m	Productos y/o servicios	Materiale s	Mano		Total		C.	
			de obra	Indirecto s	cost o	Cantida d	mensua l	Anual
Capacitaciones								
empresariales								
1	especializadas	-	55,00	20,50	75,50	1,00	75,50	906,00
Administración y								
gestión								
2	estrategica	-	55,00	20,50	75,50	2,00	151,00	1.812,00

Gestión							
Administrativa y							
3	Financiera	-	55,00	20,50	75,50	2,00	151,00 1.812,00
Capacitación en							
4	Marketing Digital	-	55,00	20,50	75,50	2,00	151,00 1.812,00
Gestión del							
talento humano y							
5	liderazgo	-	55,00	20,50	75,50	2,00	151,00 1.812,00
Tecnologías							
Digitales para							
6	Pymes	-	55,00	20,50	75,50	2,00	151,00 1.812,00
Liderazgo y							
Habilidades							
7	Blandas	-	55,00	20,50	75,50	2,00	151,00 1.812,00
Legalidad y							
Formalización							
8	Empresarial	-	55,00	20,50	75,50	2,00	151,00 1.812,00
Capacitaciones a							
la medida (in-							
9	company)	-	55,00	20,50	75,50	2,00	151,00 1.812,00
SCRUM							
metodologías							
10	Ágiles	-	55,00	20,50	75,50	2,00	151,00 1.812,00

Mejoramiento							
optimo para línea							
11	de producción	-	55,00	20,50	75,50	2,00	151,00 1.812,00
Optimización y							
12	gestión laboral	-	55,00	20,50	75,50	2,00	151,00 1.812,00
Capacitaciones a							
la medida (in-							
13	company)	-	55,00	20,50	75,50	2,00	151,00 1.812,00
						1.887,5	22.650,0
Costo Total						0	0

Tabla de costos por servicio de capacitación

Gastos administrativos

Los gastos administrativos son aquellos que realiza la empresa para mantener el funcionamiento general.

Tabla 10

Gastos administrativos

Item	Rubro	V Mensual	Anual
		\$	\$
1	Sueldo y Salarios	1.800,00	21.600,00
		\$	\$
2	Arriendos	100,00	1.200,00
		\$	\$
3	Servicios Básicos	30,00	360,00

	\$	\$
4 Seguros	50,00	600,00
	\$	\$
5 Internet	30,00	360,00
	\$	\$
6 Tasas	2,92	35,00
	\$	\$
7 Asistente Contable	180,00	2.160,00
	\$	\$
8 Mantenimiento	150,00	1.800,00
Publicidad en redes sociales y	\$	\$
9 medios	200,00	2.400,00
	\$	\$
15 Imprevistos (10%)	254,29	3.051,50
		\$
Totales	\$ 2.797,21	33.566,50

Tabla sobre los gastos administrativos

5.5. Financiamiento

Para la implementación del proyecto de CRECEX, se ha determinado la necesidad de financiar un monto total de **\$11.027,48**, que permitirá cubrir parte de la inversión inicial y garantizar el correcto funcionamiento del centro de capacitaciones empresariales. El financiamiento se estructurará con una **tasa de interés anual del 19%**, considerada acorde a las condiciones de mercado para proyectos de inversión similares en Ecuador.

El plazo máximo establecido para la amortización del préstamo es de **5 años**, equivalentes a **60 períodos mensuales**, sin períodos de gracia, lo que significa que los pagos

iniciarán desde el primer mes de vigencia del crédito. La planificación financiera considera un esquema de pago constante, resultando en un **valor de dividendo mensual de \$286,06**, que incluye tanto la amortización del capital como los intereses generados por el préstamo.

Para el costo financiero asociado para la obtención de crédito durante los 5 años refleja un cálculo de interés total a un monto de \$6136,05, siendo éste el capital inicial el cual va a determinar la obligación total que el proyecto deberá cubrir a lo largo del tiempo. Esta decisión de inversión responde estratégicamente para optimizar el flujo de caja, ayudando al centro a iniciar operaciones sin comprometer la liquidez necesaria y poder cumplir con los costos operativos. Sin descuidar la liquidez necesaria que es estructura para el financiamiento de los pagos mensuales que sean manejables y sostenibles dentro del presupuesto proyectado mitigando los riesgos financieros y poder garantizar una estabilidad económica mica dentro del punto inicial o de la fase inicial.

Tabla 11

Fuente de financiamiento

5.- Financiamiento	
Monto a financiar:	11.027,48
Tasa:	19%
Nro. Años (Máximo 5 años)	5
Total períodos	60
Períodos de gracia	0
Total períodos a amortizar	60
Valor dividendo	\$ 286,06
Valor Intereses	6.136,05

Tabla de financiamiento de capital inicial del 60% del total

5.6. Flujo de caja

El flujo de caja para el centro de asesoramiento y capacitación empresarial nos muestra una disponibilidad real del efectivo y mi cual se proyectará durante los 5 años de operación, este punto va a reflejar la entrada y salida de dinero de manera periódica dando en consideración los ingresos por ventas costos gastos de administrativos depreciaciones impuestos pagos de financiamiento y la recuperación de capital del trabajo qué es el punto central de las metas.

Qué pasa esta proyección nos indica los ingresos anuales los cuales se mantienen constantes en \$61560, y los costos de venta darían una sumatoria de \$22650 anuales los gastos administrativos y de ventas \$33566,50. Estos gastos van a reducir progresivamente los derivados de crédito reflejando la amortización del préstamo. Mapa vemos de igual manera que vamos a consolidar las depreciaciones y amortizaciones, porque los impuestos sobre utilidades y la recuperación de capital del trabajo al final del plan de negocio.

El flujo de caja neto muestra inicialmente un valor negativo de \$7.351,65 en el año 0, debido a la inversión inicial y al desembolso del préstamo. Sin embargo, a partir del año 1, el flujo de caja se vuelve positivo, con valores que oscilan entre \$753,56 y \$1.035,13, y alcanza un total acumulado de \$11.089,23 al final del año 5. Esto indica que el proyecto no solo recupera la inversión inicial, sino que genera excedentes de efectivo que aseguran la sostenibilidad financiera del centro.

La rentabilidad del proyecto se evidencia en que el flujo de caja neto acumulado es positivo y creciente, lo que permite cubrir obligaciones financieras, reinvertir en operaciones y garantizar beneficios para los socios. La estabilidad de los ingresos frente a los costos controlados, sumada a la recuperación del capital de trabajo y la adecuada planificación de los pagos del préstamo, contribuye a que el proyecto sea financieramente viable y atractivo.

En conclusión, el flujo de caja proyectado demuestra que el centro de capacitaciones es positivo y rentable, ofreciendo seguridad financiera, capacidad de crecimiento y sostenibilidad a mediano plazo.

Tabla 12

Flujo de caja

Concepto	(+/-)	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Totales
Ingresos	+		61.560,00	61.560,00	61.560,00	61.560,00	61.560,00	307.800,00
Costo de Venta	-		22.650,00	22.650,00	22.650,00	22.650,00	22.650,00	113.250,00
Gastos de								
Administración y Ventas	-		33.566,50	33.566,50	33.566,50	33.566,50	33.566,50	167.832,50
Depreciaciones y amortizaciones	-		896,67	896,67	896,67	130,00	130,00	2.950,00
Gastos financieros	-		1.972,38	1.669,43	1.303,64	861,96	328,65	6.136,05
Impuestos - Utilidades	-		875,67	921,11	975,98	1.157,23	1.237,23	5.167,22

Ganancias netas	=		1.598,79	1.856,29	2.167,22	3.194,31	3.647,62	12.464,23
Depreciaciones y amortizaciones	+		896,67	896,67	896,67	130,00	130,00	2.950,00
Costos de inversión	-	18.379,13						18.379,13
Préstamo	+	11.027,48	-	-	-	-	-	11.027,48
Pago de capital	-		1.460,33	1.763,28	2.129,07	2.570,75	3.104,05	11.027,48
Recuperación del capital de trabajo	+		-	-	-	-	14.054,13	14.054,13
Valor de liquidación de activos	+		-	-	-	-	-	-
Flujo de caja Neto	=	(7.351,65)	1.035,13	989,68	934,82	753,56	14.727,69	11.089,23

Flujo de caja

acumulado	=	(7.351,65)	(6.316,52)	(5.326,84)	(4.392,02)	(3.638,46)	11.089,23
-----------	---	------------	------------	------------	------------	------------	-----------

Tabla de resultados de flujo de caja

Utilidad anual estimada promedio: \$2.492,85

Utilidad neta mensual proyectada: \$207,74

5.7. Valor Actual Neto (VAN) y tasa Interna de Retorno (TIR)

Para analizar la viabilidad financiera del proyecto del centro de capacitaciones empresariales, se aplicaron las herramientas de Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y la relación Costo-Beneficio, utilizando una tasa de descuento del 12%, que refleja el costo de oportunidad del capital en proyectos similares en el mercado ecuatoriano.

VAN

Dentro del valor actual neto nos proyecta un capital de \$3862,71 Siendo el indicador de todos los flujos de caja esperados a la tasa del 12%, este proyecto generará un excedente positivo sobre la inversión inicial. Es decir que la inversión no solo se recuperará, sino que produce un valor adicional bastante grande lo cual confirma la rentabilidad y factibilidad del proyecto. En palabras más sencillas

si el valor actual neto es positivo es donde indicador sólido de que los ingresos proyectados superan los costos y gastos esto va a incluir tanto los temas financieros y de operaciones.

TIR

En la tasa interna director no podemos ver que se proyecta un 23,83% siendo un valor superior a la tasa de descuento utilizada qué es el 12%. Estas cantidades demuestran que el proyecto tiene un rendimiento anual mayor a lo esperado, de igual manera nos indica que el proyecto es de rentable ni nos da la seguridad financiera de la inversión realizada. Esto nos quiere decir que por cada dólar que nosotros invertimos se espera un retorno significativo de manera atractiva asegurando que el proyecto es viable financieramente y de mayor competitividad al frente de otras oportunidades de inversión.

Costo-Beneficio(C/B)

El costo beneficio nos indica 1,53 por cada dólar invertido este es el beneficio que nosotros obtenemos. El resultado es un refuerzo de la eficiencia de la inversión el cual nos muestra que todos nuestros ingresos generados por el centro de asesoramiento y capacitación van a superar en gran cantidad los costos involucrados sin descartar los gastos de operativos de administrativos y financieros.

Es decir que este análisis nos refleja y nos asegura que el proyecto es positivo rentable y especialmente sostenible en el tiempo, con todos estos indicadores es un gran respaldo que la recuperación de la inversión y la generación del valor por los socios serán recuperados en mayor cantidad.

5.8. Costo beneficio

Tabla 13

Costo beneficio

Tasa de descuento =	12%
---------------------	-----

VAN =	\$ 3.862,71
-------	--------------------

TIR =	23,83%
-------	--------

COSTO BENEFICIO =	\$ 1,53
-------------------	----------------

Tabla de resultados de VAN y TIR

Por cada dólar invertido, el centro genera \$ 1,53 en beneficios, lo cual justifica su viabilidad económica.

6. Conclusiones

El proyecto actual se realizó con el fin de poder estudiar la rentabilidad de la implementación de un programa de asesoramiento y capacitaciones empresariales dentro del cantón Rumiñahui, Propuesta para los emprendedores y sobre todo para los negocios que recién están en nacimiento. Tras el desarrollo de los distintos capítulos, los resultados permiten concluir que el plan de negocio propuesto es viable, rentable y socialmente pertinente, cumpliendo con los objetivos planteados desde el inicio.

Guiándonos en el objetivo general sea cumplido y se ha logrado comprobar que la estructuración de un centro de asesoramiento y capacitación empresarial es bastante factible desde el punto de vista técnico legal y financiero, además esto responde a la necesidad amplia del mercado. La gran mayoría de empresas han evidenciado trabas en las áreas administrativas. Frente a esta brecha este proyecto y los recursos digitales fueron un punto de aseguramiento positivo para el crecimiento empresarial Detallando los siguientes hallazgos y puntos clave.

Se diagnosticaron las debilidades administrativas mediante el estudio de mercado guiándolos mediante las encuestas aplicadas a la población y muestra calculada esto se evidenció que existe una gran carencia en el marketing digital, gestión administrativa finanzas, uso de tecnologías y liderazgo. Confirmando la existencia de un grave problema estructural que limita la competencia y elevando la mortalidad de los negocios locales.

De igual manera hemos diseñado una propuesta metodológica en la cual se ha estructurado un modelo de asesoramiento y capacitación en donde se combina las modalidades virtuales y presenciales es decir una modalidad híbrida brindando también un acompañamiento con los contenidos prácticos y guías personalizadas. Esta visión garantiza que todas las empresas tengan la sensibilidad flexibilidad y aplicabilidad en la gestión diaria de los negocios.

De igual manera se proyectó la implementación de un programa de capacitación con seguimiento en donde se va a plantear un esquema de sesiones periódicas modificadas al beneficio del cliente en donde se reforzarán mediante tutorías personalizadas y un sistema de

acompañamiento técnico, ayudando a que los conocimientos adquiridos no queden solo en teoría, sino que puedan convertir en acciones concretas dentro de cada proceso organizacional.

Evaluador del impacto del modelo: con base en los indicadores propuestos (mejora en gestión, rentabilidad y sostenibilidad), se concluye que la implementación del programa tiene alta probabilidad de generar resultados positivos. La disposición de pago expresada en las encuestas confirma que los emprendedores están dispuestos a invertir en capacitaciones que aporten valor real a sus negocios.

Estructuración del plan de negocio: el proyecto definió la localización óptima, el tamaño, la distribución de recursos humanos y materiales, la estrategia comercial, así como un análisis financiero sólido que incluye un VAN positivo, TIR superior al costo de oportunidad y una relación costo-beneficio favorable. Estos resultados validan la factibilidad económica del centro de capacitación.

En conclusión, el proyecto no solo cumple los objetivos planteados, sino que sienta las bases para consolidar un centro de capacitación empresarial capaz de fortalecer a los emprendedores, dinamizar la economía local y contribuir al desarrollo sostenible del cantón Rumiñahui.

Recomendaciones

Fortalecer la propuesta de valor mediante programas de capacitación flexibles y orientados a resultados prácticos.

El estudio de mercado evidenció que los emprendedores y pequeñas empresas demandan principalmente formación en marketing digital, gestión administrativa, tecnologías y liderazgo, además de valorar la flexibilidad en horarios y modalidades (54%) y los contenidos prácticos (52%). En consecuencia, se recomienda diseñar programas modulares, con metodologías activas y aplicables a la realidad de los negocios locales, combinando sesiones virtuales, híbridas y presenciales de corta duración. Esta estrategia permitirá aumentar la

satisfacción de los participantes, mejorar la retención de clientes y posicionar al centro como una institución innovadora y accesible.

Consolidar la sostenibilidad financiera a través de una estrategia de precios diferenciados y alianzas estratégicas.

El análisis financiero demostró que el plan de negocio es rentable, con un VAN positivo y una TIR superior al costo de oportunidad (23,83%), además de una relación costo-beneficio de 1,53. Sin embargo, las encuestas reflejaron una segmentación en a disposición de pago mensual, donde el 34% optaría por menos de \$200, el 32% entre \$200 y \$400, y otro 34% más de \$400. Ante esto, se recomienda implementar un esquema de precios escalonado (básico, intermedio y premium), acompañado de convenios con municipios, cámaras de comercio o GAD locales que cofinancien la capacitación para microempresas con menos recursos. Con ello se asegurará tanto la accesibilidad para los emprendedores como la sostenibilidad económica del centro en el largo plazo.

Bibliografía

Bibliografía

(s.f.).

(BTI), B. S. (2024). *Ecuador Country Report 2024*. Obtenido de BTI TRANSFORMATION

INDEX: <https://bti-project.org/en/reports/country-report/ECU>

Bueno Díaz, M. V. (2021). Las TIC como mediadoras didácticas en los procesos de enseñanza aprendizaje del área de matemáticas en la básica primaria de la Institución Educativa la Laguna del Municipio de los Santos.

Cedeño Romero, E. L. (2019). Entornos virtuales de aprendizaje y su rol innovador en el proceso de enseñanza. . *Revista de Ciencias Humanísticas y Sociales* , 138-148.

Censos, I. N. (2023). *Estadísticas Económicas y Sociales*. Obtenido de INEC:

<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/>

- Chiavenato, I. (2009). *Introducción a la teoría general de la administración*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Delgado, R. Z. (2019). El m-learning, las ventajas de la utilización de dispositivos móviles en el proceso autónomo de aprendizaje. *Revista de Ciencias Humanísticas y Sociales*, 29-38.
- Díaz granados, F. I. (2006). . Incorporación de TICs en las actividades cotidianas del aula: una experiencia en escuela de provincia. *Zona próxima*, 62-85.
- García, R. (2016). *Elaboración del plan de negocios para emprendedores*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Granda Asencio, L. Y. (2019). Las TICs como herramientas didácticas del proceso de enseñanza-aprendizaje. *Conrado*, 104-110.
- Group, W. B. (2019). *World Bank GroupE*. Obtenido de DoingBusinessARCHIVE: <https://archive.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/ecuador>
- Group, W. B. (2022). *infoDev: A World Bank Program to Promote Entrepreneurship and Innovation*. Obtenido de <https://www.worldbank.org/en/programs/competitiveness-for-jobs-and-economic-transformation/brief/about-infodev>
- Guamán Gómez, V. J. (2019). El aprendizaje significativo desde el contexto de la planificación didáctica. *Conrado*, 218-223.
- Guamán Gómez, V. J.-2. (Guamán Gómez, V. J., & Venet Muñoz, R. (2019). El aprendizaje significativo desde el contexto de la planificación didáctica. *Conrado*, 15(69), 218-223.).
- Guamán Gómez, V. J., & Venet Muñoz, R. (2019). El aprendizaje significativo desde el contexto de la planificación didáctica. *Conrado*, 15(69), 218-223. *Guamán Gómez, V. J., & Venet Muñoz, R. (2019). El aprendizaje significativo desde el contexto de la planificación didáctica. Conrado, 15(69), 218-223., 218-223.*
- Hidalgo, M. I.-m.-1. (2018). Estrategias metodológicas para el desarrollo del pensamiento lógico-matemático. En D. lia, *Didáctica y Educación*, 9(1), 125-132. Didasc@ lia.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principios de marketing*. México D.F.: Pearson Educación.

- López, D. C. (2020). Las TIC en los procesos de enseñanza-aprendizaje desarrollados por maestros tutores de Educación Primaria en la Región de Murcia. *RIITE Revista Interuniversitaria de Investigación en Tecnología Educativa*.
- Mendoza, L. R. (2020). TIC y neuroeducación como recurso de innovación en el proceso de enseñanza y aprendizaje. . *Revista de Ciencias Humanísticas y Sociales*, 85-96.
- Pila Moreno, L. L. (2016). Estrategias metodológicas y desarrollo del pensamiento lógico matemático de los niños del 2do año de educación básica paralelo “a”, de la unidad educativa Isabel de Godín “escuela Simón Bolívar” de la parroquia Veloz, ciudad Riobamba, provincia Chimborazo. *Bachelor's thesis, Riobamba, UNACH 2016*.
- Porter, M. E. (2009). *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México D.F.: Grupo Editorial Patria.
- Research, U. N. (2020). *Entrepreneurship for Development*. Obtenido de UNITAR:
<https://www.unitar.org/sites/default/files/media/file/Entrepreneurship%20for%20Development.pdf>

Anexos

(Anexo 1. Detalle de Activos)

Tabla 12.

Activos fijos

1.1 Detalle de
activos fijos

#	P.		Eq.		Otr							
Ite	Canti	Unit	P.	Terre	Inmue	Maqui	Mue	Vehíc	Com	os	Total	
m	dad	Detalle	ario	Total	nos	bles	naria	bles	ulos	puto	1	es
1	2	Computadoras (2 asesores)	700	1.400,00					1.400,00			1.400,00
2	1	Laptop del coordinador	800	800,00					800,00			800,00
3	3	Escritorios y sillas (3 puestos)	150	450,00				450,00				450,00

4	Router y		100,00								
	equipo										
	1 de red		100,00								
5	Material		250,00								
	didáctico										
	1 inicial		250,00								
6	Mantenimiento y		300,00								
	transporte										
	1 e inicial		300,00								
			3.300,00	-	-	-	450,00	300,00	2.300,00	250,00	3.300,00
Totales			0,00	-	-	-	00	0	,00	,00	0,00

Tabla de listado de activos fijos

Tabla 13.

Activos intangibles

1.2 Detalle de intangibles

#										
It		P.	P.	G.						
e Cant		Unit	Tot	Consti	Preope	war	os	ro	ro	Tot
m idad Detalle		ario	al	tución	rativos	e	1	s 2	s 3	s 4 ales

Tabla de amortización

Nro. Cuota	C. Inicial	Interés	Capital	Dividendo	C. Final
0	11.027,48	-	-	-	11.027,48
1	11.027,48	174,60	111,46	286,06	10.916,02
2	10.916,02	172,84	113,22	286,06	10.802,80
3	10.802,80	171,04	115,01	286,06	10.687,78
4	10.687,78	169,22	116,84	286,06	10.570,95
5	10.570,95	167,37	118,69	286,06	10.452,26
6	10.452,26	165,49	120,56	286,06	10.331,70
7	10.331,70	163,59	122,47	286,06	10.209,22
8	10.209,22	161,65	124,41	286,06	10.084,81
9	10.084,81	159,68	126,38	286,06	9.958,43

10	9.958,43	157,68	128,38	286,06	9.830,04
11	9.830,04	155,64	130,42	286,06	9.699,63
12	9.699,63	153,58	132,48	286,06	9.567,15
13	9.567,15	151,48	134,58	286,06	9.432,57
14	9.432,57	149,35	136,71	286,06	9.295,86
15	9.295,86	147,18	138,87	286,06	9.156,98
16	9.156,98	144,99	141,07	286,06	9.015,91
17	9.015,91	142,75	143,31	286,06	8.872,60
18	8.872,60	140,48	145,58	286,06	8.727,03
19	8.727,03	138,18	147,88	286,06	8.579,15
20	8.579,15	135,84	150,22	286,06	8.428,92
21	8.428,92	133,46	152,60	286,06	8.276,32

22	8.276,32	131,04	155,02	286,06	8.121,31
23	8.121,31	128,59	157,47	286,06	7.963,83
24	7.963,83	126,09	159,96	286,06	7.803,87
25	7.803,87	123,56	162,50	286,06	7.641,37
26	7.641,37	120,99	165,07	286,06	7.476,30
27	7.476,30	118,37	167,68	286,06	7.308,62
28	7.308,62	115,72	170,34	286,06	7.138,28
29	7.138,28	113,02	173,04	286,06	6.965,24
30	6.965,24	110,28	175,78	286,06	6.789,47
31	6.789,47	107,50	178,56	286,06	6.610,91
32	6.610,91	104,67	181,39	286,06	6.429,52
33	6.429,52	101,80	184,26	286,06	6.245,26

34	6.245,26	98,88	187,18	286,06	6.058,09
35	6.058,09	95,92	190,14	286,06	5.867,95
36	5.867,95	92,91	193,15	286,06	5.674,80
37	5.674,80	89,85	196,21	286,06	5.478,59
38	5.478,59	86,74	199,31	286,06	5.279,28
39	5.279,28	83,59	202,47	286,06	5.076,81
40	5.076,81	80,38	205,68	286,06	4.871,13
41	4.871,13	77,13	208,93	286,06	4.662,20
42	4.662,20	73,82	212,24	286,06	4.449,96
43	4.449,96	70,46	215,60	286,06	4.234,36
44	4.234,36	67,04	219,01	286,06	4.015,34
45	4.015,34	63,58	222,48	286,06	3.792,86

46	3.792,86	60,05	226,01	286,06	3.566,85
47	3.566,85	56,48	229,58	286,06	3.337,27
48	3.337,27	52,84	233,22	286,06	3.104,05
49	3.104,05	49,15	236,91	286,06	2.867,14
50	2.867,14	45,40	240,66	286,06	2.626,48
51	2.626,48	41,59	244,47	286,06	2.382,01
52	2.382,01	37,72	248,34	286,06	2.133,66
53	2.133,66	33,78	252,28	286,06	1.881,39
54	1.881,39	29,79	256,27	286,06	1.625,12
55	1.625,12	25,73	260,33	286,06	1.364,79
56	1.364,79	21,61	264,45	286,06	1.100,34
57	1.100,34	17,42	268,64	286,06	831,70

58	831,70	13,17	272,89	286,06	558,81
59	558,81	8,85	277,21	286,06	281,60
60	281,60	4,46	281,60	286,06	0,00
Totales	6.136,05	11.027,48	17.163,53		

Tabla de pagos mensuales por financiamiento de capital inicial del 60}5 del total

(Anexos 3. Balance General)

Tabla 15.

Tabla balance general

	<u>Año 0</u>	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
ACTIVO CORRIENTE	14.054,1	15.089,2	16.078,9	17.013,7	17.767,3	18.440,8
	3	5	4	5	1	8
Caja - bancos						18.440,8
	-	1.035,13	2.024,81	2.959,63	3.713,19	8
Cuentas por cobrar	-					

INVENTARIOS

-

Otros activos corrientes	14.054,1	14.054,1	14.054,1	14.054,1	14.054,1	
	3	3	3	3	3	

ACTIVO NO CORRIENTE

4.325,00	3.428,33	2.531,67	1.635,00	1.505,00	1.375,00
----------	----------	----------	----------	----------	----------

ACTIVOS FIJOS

3.300,00	3.300,00	3.300,00	3.300,00	3.300,00	3.300,00
----------	----------	----------	----------	----------	----------

ACTIVOS INTANGIBLES

1.025,00	1.025,00	1.025,00	1.025,00	1.025,00	1.025,00
----------	----------	----------	----------	----------	----------

(-) DEPRECIACION Y

AMORTIZACIÓN			(1.793,3	(2.690,0	(2.820,0	(2.950,0
--------------	--	--	----------	----------	----------	----------

ACUMULADA	-	(896,67)	3)	0)	0)	0)
-----------	---	----------	----	----	----	----

OTROS ACTIVOS

-

TOTAL ACTIVOS

18.379,1	18.517,5	18.610,6	18.648,7	19.272,3	19.815,8
----------	----------	----------	----------	----------	----------

3	8	0	5	1	8
---	---	---	---	---	---

PASIVO CORRIENTE

-

-

-

-

-

-

CUENTAS POR PAGAR

PROVEEDORES (HASTA A

1 AÑO)

-

-

-

-

-

-

OBLIGACIONES

LABORALES POR PAGAR -

OBLIGACIONES FISCALES

POR PAGAR -

CRÉDITO CON BANCOS O

COOPERATIVAS (HASTA 1

AÑO) - - - - - -

OTRAS CUENTAS POR

PAGAR (HASTA 1 AÑO) - - - - - -

PASIVO NO CORRIENTE	11.027,4						
	8	9.567,15	7.803,87	5.674,80	3.104,05	0,00	

CUENTAS POR PAGAR

(MÁS DE 1 AÑO) - - - - - -

CRÉDITO CON BANCOS O

COOPERATIVAS (MÁS DE 11.027,4

1 AÑO) 8 9.567,15 7.803,87 5.674,80 3.104,05 0,00

OTRAS CUENTAS POR

PAGAR (MÁS DE 1 AÑO) - - - - - -

TOTAL PASIVO	11.027,4						
	8	9.567,15	7.803,87	5.674,80	3.104,05	0,00	

-

PATRIMONIO	7.351,65	8.950,44	10.806,73	12.973,95	16.168,26	19.815,88
CAPITAL (APORTES)	7.351,65	7.351,65	7.351,65	7.351,65	7.351,65	7.351,65
RESULTADOS						
ACUMULADOS			1.598,79	3.455,08	5.622,30	8.816,61
RESULTADOS DEL						
PERÍODO	-	1.598,79	1.856,29	2.167,22	3.194,31	3.647,62
-						
TOTAL PASIVO Y	18.379,1	18.517,5	18.610,6	18.648,7	19.272,3	19.815,8
PATRIMONIO	3	8	0	5	1	8

Tabla detalle de balance general