



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TEMA

**“Creación de una Operadora de Capacitación Certificada por la
SETEC bajo el Perfil de Turismo Comunitario”**

AUTORES:

**Alava Macías, Alfonso Miguel
LecaroVillao, Manuel Francisco**

**Trabajo de Titulación
Previo a la Obtención del Título de:
INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

TUTOR:

Ing. Kalil Barreiro, Jorge Elías

**Guayaquil, Ecuador
2013**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Alfonso Miguel, Álava Macías**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**

TUTOR (A)

Ing. **Karl Barreiro, Jorge Elías**

REVISOR(ES)

Juan José Pérez Arévalo
Ing. **María Belén Salazar Raymond**

DIRECTOR DELA CARRERA

Dr. Alfredo Ramón Govea Maridueña

Guayaquil, a los 4 del mes de Julio del año 2013



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Manuel Francisco, LecaroVillao**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**

TUTOR (A)

Ing. **Karl Barreiro, Jorge Elías**

REVISOR(ES)

Juan José Pérez Arévalo

Ing. **María Belén Salazar Raymond**

DIRECTOR DELA CARRERA

Dr. **Alfredo Ramón Govea Maridueña**

Guayaquil, a los 4 del mes de Julio del año 2013



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

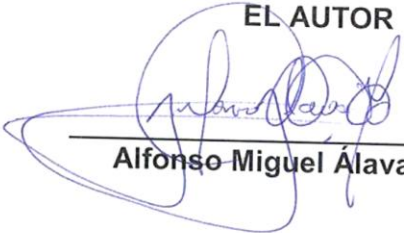
Yo, **Alfonso Miguel Álava Macías**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación “***Creación de una Operadora de Capacitación Certificada por la SETEC bajo el Perfil de Turismo Comunitario***” previa a la obtención del Título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 4 del mes de julio del año 2013

EL AUTOR

Alfonso Miguel Álava Macías



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Manuel Francisco Lecaro Villao**

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación “***Creación de una Operadora de Capacitación Certificada por la SETEC bajo el Perfil de Turismo Comunitario***” previa a la obtención del Título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 4 del mes de julio del año 2013

EL AUTOR:

Manuel Francisco Lecaro Villao



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

AUTORIZACIÓN

Yo, **Alfonso Miguel Álava Macías**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: “**Creación de una Operadora de Capacitación Certificada por la SETEC bajo el Perfil de Turismo Comunitario**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 4 del mes de Julio del año 2013

EL AUTOR:



Alfonso Miguel Álava Macías



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

AUTORIZACIÓN

Yo, **Manuel Francisco Lecaro Villao**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: “**Creación de una Operadora de Capacitación Certificada por la SETEC bajo el Perfil de Turismo Comunitario**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 4 del mes de Julio del año 2013

EL AUTOR:

Manuel Francisco Lecaro Villao

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, a mis padres, familiares, amigos y docentes todo el apoyo brindado a lo largo de mi carrera universitaria.

Por toda la ayuda recibida durante la investigación, agradezco al Municipio de Bucay, a la Fundación Nobis y al equipo que conforma la Fundación Ecuavida.

Alfonso Miguel Álava Macías

AGRADECIMIENTO

Primero y antes que nada quiero agradecer a Dios, quien siempre estuvo a mi lado durante mis años de estudio y preparación, quien me dio las fuerzas necesarias para seguir adelante y me mantuvo motivado para no perder nunca las ganas de superarme. Este trabajo de Tesis se lo dedico a mis padres, que gracias a ellos soy lo que soy hoy en día. Gracias a su esfuerzo, paciencia, consejos y ayudas sobretodo en los momentos difíciles. Se lo dedico a mi familia entera, ya que siempre me apoyaron y nunca me desmotivaron en lograr finalizar mi carrera.

A mi novia, mi amiga y mi compañera, Gabriela, que me supo comprender, que ha estado a mi lado todo este tiempo, que siempre creyó en mí y día a día me motivo y me daba las fuerzas y ganas para seguir adelante y lograr cumplir este objetivo juntos.

Se lo dedico a todos mis amigos y a todas las personas que de una u otra manera influyeron para que hoy pueda estar en donde estoy.

“Cuando quieres algo, todo el universo conspira para que realices tu deseo.”

Paulo Coelho

Manuel Lecaro V.

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCION.....	1
JUSTIFICACIÓN	3
1. CAPITULO: CONTEXTUALIZACION.....	6
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	6
1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	8
1.2.1. Objetivo general	8
1.2.2. Objetivos Específicos	8
1.3. MARCO DE REFERENCIA	9
1.3.1. Marco Conceptual	9
1.3.2. Marco Teórico	11
1.3.3. Marco Legal	30
2. CAPÍTULO: ORGANIZACIÓN ESTRATEGICA	34
2.1. Planeación estratégica.....	34
2.1.1. Misión.....	34
2.1.2. Visión	34
2.1.3. Objetivos	34
2.1.4. Valores Corporativos.....	35
2.1.5. Modelo de Negocio	35
2.1.6. Administración.....	37
2.1.7. Análisis FODA.....	42
3. CAPITULO: PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING.....	43
3.1. Estudio de mercado	43
3.1.1. Técnicas Implementadas	43
3.1.2. Informe de Estudio de Mercado según técnicas	46
3.1.3. Target - Clientes.....	48
3.1.4. Análisis de la competencia	49
3.2. Marketing Mix	50
3.2.1. Producto/Servicio	50
3.2.2. Precio	50

3.2.3.	Plaza	53
3.2.4.	Promoción	54
3.3.	Aliados Estratégicos	57
3.4.	Metas de ventas	58
4.	CAPITULO: OPERACIONES	59
4.1.	Servicio	59
4.2.	Descripción de los cursos	61
4.3.	Proceso de operaciones	74
4.4.	Equipos e infraestructura necesarios.....	75
4.5.	Requerimiento de Mano de obra	76
4.6.	Requerimiento de materiales didácticos	76
4.7.	Control de calidad del servicio brindado	77
5.	CAPÍTULO: ANÁLISIS FINANCIERO	78
5.1.	Generalidades	78
5.2.	Inversión	79
5.3.	Financiamiento	81
5.4.	Depreciación de Activos	85
5.5.	Análisis de ingresos	86
5.6.	Análisis De Costos.....	95
5.7.	Gastos Administrativos y Financieros	99
5.8.	Estado De Pérdidas Y Ganancias	104
5.9.	Balance General	107
5.10.	TMAR	110
5.11.	Costo Promedio Ponderado de Capital	110
5.12.	Flujo Financiero, Evaluación y Recuperación de Inversión	112
5.13.	Punto de Equilibrio	114
	CONCLUSIONES	118
	RECOMENDACIONES.....	120
	BIBLIOGRAFÍA	122
	ANEXOS.....	123

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Censo de Población cantón General Antonio Elizalde	12
Tabla 2: Principales Productos Agrícolas en el Cantón General Antonio Elizalde.	13
Tabla 3. Establecimientos económicos Censados de Bucay.	15
Tabla 4. Ramas de Actividades de Bucay.	16
Tabla 5. Categoría de Ocupación.....	17
Tabla 6: Sueldos de empleados.	40
Tabla 7. Aportación de Accionistas.....	41
Tabla 8. Análisis FODA.	42
Tabla 9. Establecimientos Turísticos.	48
Tabla 10. Oferta Académica.....	51
Tabla 11. Oferta Académica Perfil Turismo Comunitario	53
Tabla 12. Listado de cursos.	60
Tabla 13. Módulos del Perfil de Turismo Comunitario.	61
Tabla 14. Equipos Electrónicos	75
Tabla 15. Inversión.....	79
Tabla 16. Financiamiento.	81
Tabla 17. Flujos anuales del financiamiento	83
Tabla 18. Depreciación de Activos.	85
Tabla 19. Ingreso Total de horas porCurso.	88
Tabla 20. Ingreso por curso de acuerdo a # de participantes.	90
Tabla 21. Ingresos Por Cantidad De Cursos Y Participantes En El 1er Año.....	91
Tabla 22. Ingresos Por Cantidad de Cursos Y Participantes proyectados en 5 años...	92
Tabla 23. Proyección de participantes.....	95
Tabla 24: Costo 1er Año De La Oferta Académica.....	97
Tabla 25. Costo Proyectado A 5 Años.....	98
Tabla 26. Análisis De Sueldos.....	10
Tabla 27. Gastos Administrativos	101
Tabla 28. Gastos De Marketing.....	103
Tabla 29. Gastos Administrativos y Financieros	103
Tabla 30. Estado de Perdida y Ganancias.....	106
Tabla 31. Porcentaje de Crecimiento de Ingresos	107
Tabla 32. Balance General Proyectado	109
Tabla 33. Costo Promedio Ponderado del Capital	111
Tabla 34. Flujo Financiero, Evaluación.....	112
Tabla 35. Recuperación de Inversión	113
Tabla 36. Cálculo del Punto de Equilibrio Proyectado	116
Tabla 37. Resultados Punto de Equilibrio	117

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Mapa de Localidades del Cantón General Antonio Elizalde.....	11
Gráfico 2. Población Económicamente Activa según género.....	15
Gráfico 3. Proceso De Acreditación SETEC.....	31
Gráfico 4. Modelo De Negocio.....	36
Gráfico 5. Organigrama Funcional.....	37
Gráfico 6. Esquema Del Perfil En Turismo Comunitario.....	73
Gráfico 7. Proceso De Trabajo.....	74
Gráfico 8. Entrevista Con Relacionista Público De Municipio De Bucay	123
Gráfico 9. Entrevista Con Coordinador Fundación NOBIS.....	123
Gráfico 10. Entrevista Con Descendiente Comunidad Shuar.....	124
Gráfico 11. Grupo Focal (Miembros De La Comunidad).....	124
Gráfico 12. Formulario Solicitud De Acreditación Como Operador De Capacitación Y Formación Profesional- Por Primera Vez o Renovación.....	125
Gráfico 13. Diseño Curricular Para Formación Continua.....	131

RESUMEN

El presente trabajo de tesis plantea la “Creación de una operadora de capacitación certificada por la Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional (SETEC) bajo el perfil de Turismo Comunitario”, aplicado en el cantón Bucay como plan piloto debido al importante desarrollo productivo en los últimos años en especial en materia de turismo comunitario. De acuerdo con la metodología aplicada, se define como mixta, ya que se analizaron los datos demográficos y socio-económicos del Cantón pero a su vez se trabajó mucho con las percepciones y sentimientos de la población. De igual manera esta aplicada bajo la modalidad de proyecto factible gracias a los resultados obtenidos en el análisis financiero derivado de la investigación de campo en la que se utilizaron herramientas como entrevistas a profundidad y grupos focales de las cuales se pudo evidenciar la falta de preparación y capacitación en las diferentes áreas productivas pero con mayor énfasis en la del turismo comunitario que se desarrolla dentro del Cantón. Igualmente se observó que existe más apertura y aceptación a las operadoras de capacitación que se encuentran debidamente certificadas por la Secretaria Técnica de Capacitación y Formación Profesional (SETEC), principalmente por el financiamiento al costo de la capacitación por persona el cual realmente es un beneficio para los participantes de los diferentes programas y cursos a impartir, por lo que esto constituye una ventaja competitiva sobre las demás Operadoras de Capacitación, pero al mismo tiempo significa ofrecer un servicio y preparación continua de calidad.

Palabras Claves: Operadora, Capacitación, SETEC, Turismo Comunitario, Bucay, Viabilidad.

ABSTRACT

The present thesis states the "Creation of an operator of training certified by the SETEC under the profile of Community Tourism" applied in the Canton Bucay like pilot due to the important productive development in recent years especially in community tourism. According to the methodology, is defined as mixed, because there was analyzed the demographic and socio-economic information of the Canton but there were also worked with the perceptions and feelings of the population. Similarly, it is under the modality of feasible project thanks to the results obtained in the financial analysis derived from field research where tools were used as in-depth interviews and focus groups in which it was evident the lack of preparation and training in the different production areas but with greater emphasis on community tourism that develops within the canton. It was also observed that there exists more opening and acceptance to the operators of training who are certified by the Technical Secretariat of Training and Vocational training (SETEC), principally for the financing the cost of training per person which became a real benefit for the participants of the different programs and courses to teach, so this constitutes a competitive advantage over other Operators Training, but at the same time it means to offer a good service and preparation continues of quality.

Key words: Operator, Training, SETEC, Community Tourism, Bucay, Viability.

RESUME

Le travail présent de thèse projette la "Création d'une opératrice de formation certifiée par la SETEC sous le profil de Tourisme Communautaire", appliqué dans le coin Bucay comme un plan pilote grâce au développement important productif dans dernières années spécialement en matière de tourisme communautaire. Selon la méthodologie, est défini comme mixte, puisqu'elles ont été analysées, les données démographiques et socio-économiques du Canton mais il a beaucoup étudié avec les perceptions et les sentiments de la population. De même, elle est appliquée sous la forme d'un projet rendu possible par les résultats de l'analyse financière découlant de la recherche sur le terrain dans les outils qui ont été utilisés comme des entretiens approfondis et des groupes de discussion dont il était évident que le manque de préparation et formation dans les différents domaines de production, mais avec davantage l'accent sur le tourisme communautaire qui se développe dans le canton. On a également observé qu'il 'y a plus d'ouverture et d'acceptation pour les opérateurs de formation qui sont certifiée par le Secrétariat technique de la formation professionnelle, principalement pour financer le coût de la formation par personne qui est vraiment un avantage pour participants des différents programmes et des cours à enseigner, c'est donc constitue un avantage compétitif sur les autres Opératrices de Formation, mais en même temps il signifie offrir un service et une préparation continue de qualité.

Des mots clouent: Opératrice, Formation, SETEC, Tourisme Communautaire, Bucay, Viabilité.

INTRODUCCION

Las comunidades actualmente encuentran en el turismo una fuente de ingresos y desarrollo gracias a que han mejorado su conocimiento de cómo conservar su entorno, preservar su historia y prácticas ancestrales que han sido reemplazadas como consecuencia de la modernización cultural. En algunos casos el turista puede hospedarse con familias nativas, acompañarlos y participar en sus actividades diarias, compartir sus conocimientos sobre naturaleza, medicina no tradicional, prácticas agrícolas, etc. Esto sumado a la belleza de espectaculares paisajes, lejos de los típicos lugares turísticos y la multitud.

Debido a esto y Conscientes de la importancia del Desarrollo del Turismo Comunitario en el País, se ha elaborado el presente trabajo de Tesis, la cual plantea la creación de una Operadora de Capacitación enfocada especialmente a mejorar las destrezas de los participantes e impartirles nuevos conocimientos que ayuden a mejorar los niveles productivos en todas las áreas en las que se desempeña el Turismo Comunitario, esta Operadora estará certificada por la Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional (SETEC)¹ que tiene como principal objetivo Impulsar y facilitar la capacitación y formación profesional laboral de calidad, articulando con otros actores del Sistema, para formar el talento humano del país a través del diseño y ejecución de acciones de capacitación y formación basadas en Competencias Laborales, asegurando la pertinencia de la oferta para propender al mejoramiento de los niveles de producción, productividad, calidad y empleabilidad, y, fomentar la inclusión económica y social de los grupos de atención prioritaria fortaleciendo sus

¹SETEC.- Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional, Misión y Alcance de la institución, recuperado de <http://www.setec.gob.ec/institucional/quienes-somos#vision>

capacidades y conocimientos, como sustento del desarrollo social y económico. Como plan piloto se comenzara en el Cantón Bucay, debido al alto potencial que posee en el campo de Turismo Comunitario pero que lastimosamente no se lo ha podido explotar adecuadamente debido a la falta de preparación de su población.

Este trabajo se encuentra dividido en 5 capítulos, En primera instancia se abordara el tema utilizando un marco referencial que permitirá justificar e identificar el problema bajo una correcta contextualización, estableciendo las características generales del cantón, teniendo en cuenta aspectos claves como su ubicación geográfica, reseña histórica, población, economía y otras generalidades, las cuales fueron recolectadas por medio de líderes comunitarios y entes representativos de la comunidad. Una vez abordado los aspectos generales del cantón, se procedió a estructurar la parte organizativa de la empresa, en donde se evidenció misión, visión y objetivos de la operadora; estableciendo un manejo correcto de los procesos y actividades que realizará el personal. En el capítulo 3 se trató el Plan de Marketing el cual consiste básicamente, cuáles serían sus estrategias y plan de acción para que nuestra operadora se dé a conocer. El capítulo 4 relata las técnicas utilizadas (entrevistas a profundidad, grupos focales) en la investigación de mercado, lo que permitió obtener conclusiones del comportamiento de la demanda con el objetivo de satisfacer a los clientes por medio de una oferta académica contextualizada. Para finalizar el estudio técnico en el capítulo 5 se realizó un exhaustivo análisis financiero (montos de inversión, flujo de caja, punto de equilibrio, retorno de la inversión) el cual ayudara a costear las operaciones gracias a los ingresos generados en base al servicio prestado y así determinar la factibilidad y viabilidad del proyecto.

JUSTIFICACIÓN

El turismo comunitario se está consolidando como estrategia de desarrollo y objeto de investigación científica. El creciente número de artículos recogidos en las revistas más prestigiosas dedicadas monográficamente a la investigación turística (*Annuals of tourismresearch*, *Tourism Management* y *Journal of SustanaibleTourism*), y asimismo publicaciones institucionales como *Directrices para el desarrollo del turismo comunitario de la WWF Internacional* (2001) o el documento de la Organización Mundial del Turismo (2006) titulado *Turismo y atenuación de la pobreza: recomendaciones para la acción*, nos sitúan ante un fenómeno emergente que precisa de atención especializada.

Por otra parte, y como hecho más importante, el turismo comunitario se ha convertido en muchos países, en una estrategia de desarrollo local desde abajo, protagonizada por comunidades que habían sido tradicionalmente objetos de desarrollo antes que sujetos del mismo. Ecuador es buena muestra de ello. El turismo comunitario es una forma de gestión del turismo que aúna tres perspectivas fundamentales: una sensibilidad especial con el entorno natural y las particularidades culturales, la búsqueda de sostenibilidad integral (social y natural), y el control efectivo del negocio turístico por parte de las comunidades.

Según Solís y Ruiz (2007) debido a la gran importancia que tiene el turismo en la economía ecuatoriana, se debe solidificar sus bases promoviendo actividades de capacitación dirigidas a los miembros de comunidades locales bajo un concepto de turismo comunitario. En tales procesos debe existir un intercambio de conocimientos entre las comunidades y los demás actores de la actividad.

Con base en la realidad de los sectores productivos y sociales en sus respectivos territorios, el Plan Nacional de Capacitación y Formación Profesional (2012-2013), plantea un trabajo conjunto entre los sectores público y privado, con el fin de responder a las necesidades prioritarias visibilizadas por los principales actores.

Según la Federación Plurinacional de Turismo Comunitario del Ecuador FPTCE, existen alrededor de 100 comunas dedicadas a emprender el turismo comunitario en el país, siendo Bucay un cantón clave para el desarrollo de dicha actividad. El cantón se encuentra en vías de desarrollo gracias a la gestión realizada por la actual administración, empresas y fundaciones como Ferrocarriles del Ecuador y NOBIS respectivamente, por el Ministerio de Turismo y todas las asociaciones que forman parte del sector; Han podido rescatar parte de la cultura, historia, costumbres y un sin número de lugares tradicionales y atractivos turísticos, los cuales se estaban perdiendo, por la falta de atención de las autoridades como los mismos habitantes.

De acuerdo con esto, se evidenció en los líderes comunitarios y entes representativos a nivel de turismo Comunitario del Cantón Bucay, que las dificultades para un óptimo desarrollo de Turismo Comunitario, se debe al nivel de cultura que tienen las familias en dicho cantón, y específicamente en la falta de capacitación en esta área. De igual forma se evidencia desorganización en el desarrollo de actividades, debido a que no se establecen parámetros o guías para el trabajo con dicha población, generando así dudas o inquietudes para la implementación de estrategias turísticas acordes a las necesidades de la comunidad y del contexto en que se desenvuelven.

Es por ello que como plan piloto, en el desarrollo de la capacitación y preparación profesional enfocado a las comunidades dedicadas al turismo Comunitario, trabajaremos en el Cantón Bucay con el fin de fortalecer y aportar al desarrollo turístico, teniendo una mayor acogida y de esta forma optimizar y mejorar la calidad de vida de esta población y las futuras poblaciones en las que se desarrollara el proyecto.

1. CAPITULO: CONTEXTUALIZACION

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Según información del Ministerio de Turismo (2006), el turismo representa para Ecuador unas de las actividades de mayor importancia económica, luego del petróleo y el banano sin considerar los ingresos de las remesas de los emigrantes.

El turismo en el Ecuador es uno de los sectores que más potencial ofrece a la economía, ya que el país posee una biodiversidad extraordinaria que crea un patrimonio natural para las actuales y futuras generaciones, lugares naturales únicos, así como atractivos de interés colectivo como es el ámbito de relaciones comerciales y sociales.

El turismo comunitario se encuentra establecido en zonas rurales donde la población local a través de sus estructuras organizativas ejerce un papel significativo en el control y gestión de desarrollo del mismo, a través de algunas declaraciones las organizaciones de pueblos indígenas y comunidades rurales han establecido que el principal objetivo es aportar mejoras a sus condiciones de vida y trabajo siempre que se trate de una actividad “socialmente solidaria, ambientalmente responsable, culturalmente enriquecedora y económicamente viable”.

Es decir, el Turismo Comunitario, puede ayudar a complementar la economía comunitaria y familiar, “potenciando el desarrollo de la agricultura, la pesca, la artesanía, la pequeña agroindustria, el transporte y otros servicios”

(Declaración de San José sobre Turismo rural y comunitario. Octubre 2003). En estos últimos años, el turismo comunitario se ha ido incrementando en diferentes partes del país a través de una adecuada utilización de los recursos naturales y culturales tendientes a eliminar la pobreza de las comunidades, evitar la migración a las grandes ciudades y generar fuentes de empleo.

De forma directa, este desarrollo se encuentra vinculado con la calidad de formación y los elementos y/o herramientas que esta pueda proveerle para su desenvolvimiento, por eso, es necesario que la comunidad se sienta preparada para emprender actividades de turismo comunitario ya que uno de los índices con los que se mide la productividad y producción de la economía, es el nivel de capacitación y formación profesional del talento humano.

En este sentido y con el fin de conocer las características del proceso turístico al interior del Cantón Bucay, se desarrolló un diagnóstico rápido y participativo mediante un grupo focal con los líderes comunitarios y entes representativos, permitiendo conocer las características propias del entorno comunitario manifestadas por el grupo de trabajo, quienes mencionaron que las problemáticas principales que afectan el entorno turístico se derivan del bajo nivel o capacidad económica de las familias para el acceso a la formación de dicha población. Así como la poca oferta de ésta en el ambiente local y el corto tiempo que le dedican a capacitarse en las actividades laborales que permitenser el sustento de sus necesidades básicas.

Igualmente se evidenció con esta metodología que las organizaciones sin fines de lucro que dirigen los procesos turísticos dentro de la comunidad cuentan con estudios profesionales, gran experiencia en la labor de turismo comunitario, aunque es necesario manifestar que no han tenido la oportunidad

de abarcar en totalidad las ofertas académicas que apoyen y sustenten de una u otra forma el Turismo Comunitario.

En tal sentido, el grupo de trabajo además de dirigir y orientar el proceso de diagnóstico y análisis de la información, respecto a las necesidades primordiales que atañen a la comunidad, presenta una propuesta para posibilitar mejores condiciones educativas para todos los actores que intervienen en el proceso de Turismo Comunitario.

1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1. Objetivo general

Determinar la viabilidad de la creación de una Operadora de Capacitación certificada por la SETEC, bajo el Perfil de Turismo Comunitario aplicado en el Cantón de Bucay.

1.2.2. Objetivos Específicos

Identificar las necesidades de la comunidad con el fin de fortalecer el desarrollo turístico productivo de la zona.

Evaluar la demanda y oferta actual, target, tamaño y precios para conocer la aceptación del proyecto.

Definir la estrategia comercial de la operadora mediante el plan de marketing y ventas.

Analizar la viabilidad financiera del proyecto para la aplicación de múltiples satélites a lo largo de la región Costa.

1.3. MARCO DE REFERENCIA

1.3.1. Marco Conceptual

Acreditación SETEC: Es el reconocimiento otorgado por la Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional (conforme a las demandas del Sector Productivo) a los Operadores de Capacitación con el objetivo de impartir capacitación y formación basada en competencias laborales y del tipo continua y así poder participar en programas y cursos financiados por el Gobierno, los mismos que deberán satisfacer los criterios y niveles de calidad de la SETEC

Capacitación: Significa la preparación de la persona en el cargo. *“Es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito es preparar, desarrollar e integrar los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno”*.(Rodríguez, s.f.)

Demanda Turística: conjunto de bienes y servicios que el turista está dispuesto a adquirir a los precios internos, en el caso del turismo nacional, y a precios determinados por las tasas de cambio, en el turismo internacional. Por añadidura se designa así al conjunto de consumidores de una oferta turística.

FEPTCE: organización con jurisdicción nacional que agrupa a las comunidades, recintos, centros, palenques e las nacionalidades y pueblos del Ecuador que se desarrollan en un territorio determinado que buscamos el mejoramiento de nuestras condiciones de vida (bien vivir), a través de la

defensa de nuestros territorios y la valoración de nuestros patrimonios.(FEPTCE)

Infraestructura Turística: Obra básica, generalmente de acción estatal, en materia de accesos, comunicaciones, abastecimiento de agua, eliminación de desechos, puertos, aeropuertos, etc. Estas inversiones a veces son a base de inversiones pérdidas y en otras recuperables a largo plazo mediante plusvalía de terrenos, cuotas o peajes. Son el inicio de las tareas a favor del desarrollo turístico y constituyen la base para las estructuras requeridas por las turistas.

Oferta Turística: conjunto integrado por bienes y prestaciones de diferentes tipos de empresa (patrimonio, industria, y propaganda turística). En esta combinación de prestaciones materiales y servicios, estos últimos suelen cumplir la función más importante en la elaboración y distribución del producto turístico.

Operadora De Capacitación: Empresa o Institución acreditada por un Organismo de Control especializado en capacitaciones.

SETEC Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional, es un órgano regulador, coordinador, impulsador y facilitador de las actividades de capacitación y formación profesional (Cabrera, 2008).

Turismo Comunitario: un espacio que posibilita la autoafirmación de la identidad, la revitalización cultural, la preservación de la memoria colectiva, contribuyendo al fortalecimiento socio-organizativo y a la preservación y manejo sostenible del medio ambiente (FEPTCE, 2006)

1.3.2. Marco Teórico

1.3.2.1. Generalidades

El cantón General Antonio Elizalde cuenta con una extensión de 210 Km² y está situado al sureste de la provincia del Guayas (también se encuentra muy cerca de provincias de la sierra ecuatoriana). Es conocido por no contar con parroquias rurales pero si con 8 recintos con una gran producción agrícola y ganadera que fortalece el trabajo de sus pobladores.

El Batán, Altos de Bucay, Bethania San Pedro, Matilde Esther, La Esperanza Alta, La Esperanza Baja y El Limón (gráfico No.1). Su densidad poblacional es del 69.80 para todo el territorio del cantón y la densidad de la zona urbana es de 1980.13, mientras que la densidad para el área rural es de 32.62



Gráfico 1. Mapa de Localidades del Cantón General Antonio Elizalde
Fuente:

En general posee climas que van desde el cálido tropical al templado subtropical, el cual es ideal para varios cultivos y con una temperatura que oscila entre 18 a 24° C., puede tender a variar cuando hay fenómenos como el Niño o la Niña.

Entre los productos agrícolas que se desarrollan en este sector tenemos: las frutas cítricas, yucas, diferentes clases de banano como el orito (es el mejor del país y se exporta a Estados Unidos y Europa), cacao, caña de azúcar (para panelas y el aguardiente conocido como "bucaina" o "puntita). Cabe recalcar también la producción de maderas. Otra fuente de riqueza es la ganadería ya que se produce una de las mejores leches, carnes y quesos.

De acuerdo a los datos del Censo de Población y Vivienda 2010, se puede encontrar que el cantón General Antonio Elizalde (Bucay) posee una población de 10.624 habitantes, distribuidos en 6.079 en la zona urbana y 4.563 en la zona rural como se muestra en la Tabla 1

Tabla 1.
Censo de Población cantón General Antonio Elizalde

POBLACION	HOMBRE	MUJER	TOTAL	PORCENTAJE
URBANA	3.004	3.075	6.079	57.12%
RURAL	2.365	2.198	4.563	42.88%
TOTAL	5.369	5.273	10.642	100.00%

Fuente: INEC. 2010

1.3.2.2. Economía

El perfil económico Bucay según datos del INEC, censo de Población y Vivienda 2010 tiene 10.642 habitantes, de los cuales 4.072 personas se ubican

dentro de la Población Económicamente Activa (PEA). La base económica del cantón Bucay se basa en 3 sectores:

Sector Primario

- **Agricultura:** Bucay es un territorio eminentemente agrícola, gracias a su ubicación estratégica en un clima húmedo, ideal para el cultivo de diversos productos, los mismos que se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 2:

Principales Productos Agrícolas en el Cantón General Antonio Elizalde.

PRODUCTOS	RECINTOS EN LO QUE SE SIEMBRA							
PERMANENTES	Matilde Esther	La Esperanza Alta	El Limón	Altos de Bucay	San Pedro	La Esperanza Baja	Bethania	El Batán
Banano	X	X	X	X				
Cacao	X	X	X	X	X	X	X	X
Orito		X	X	X				
Café	X	X				X	X	X
Caña de azúcar para azúcar					X			
Maracuyá	X					X	X	X
Naranja	X	X	X	X	X	X	X	X
Mandarina	X	X	X	X	X	X	X	X
Piña						X	X	
Plátano	X	X	X	X	X	X	X	X
TRANSITORIOS	Matilde Esther	La Esperanza Alta	El Limón	Altos de Bucay	San Pedro	La Esperanza Baja	Bethania	El Batán
Arroz	X						X	X
Maíz duro seco	X	X	X	X	X	X	X	X
Yuca	X	X	X	X	X	X	X	X

Fuente: PDOT BUCAY 2011

- **Ganadería:** Dentro del sector primario la segunda rama de producción en el Cantón es la ganadería. En cuanto a su producción, según datos de la Asociación de Ganaderos de Bucay, se calcula que en la zona existen aproximadamente 15.000 cabezas de ganado, de las cuales, el 66% es lechero y el 34% para carne. Adicional a esto se produce alrededor de

80.000 litros de leche diarios, de los cuales el 90% lo adquiere Industrias Toni, y el resto es destinado para consumo local y elaboración de quesos.

Sector Secundario

Bucay no cuenta con maquinaria adecuada para elaborar productos y venderlos directamente al consumidor. Existen pequeños artesanos que se dedican a la molienda de la caña de cuyo producto obtienen derivados como el guarapo, la panela, la melcocha y el licor. La producción agrícola es vendida a intermediarios para su procesamiento industrial.

Sector terciario

Según los datos del censo INEC 2010, los establecimientos económicos existentes en el cantón se destacan el comercio al por mayor y al por menor con un 55.92 %, de igual manera las actividades de alojamiento y servicio de comida con un 9.74 %. A continuación podemos apreciar en la siguiente Tabla lo explicado anteriormente:

Tabla 3.

Establecimientos económicos Censados de Bucay.

ESTABLECIMIENTOS ECONOMICOS CENSADOS	VALOR ABSOLUTO	%
TOTAL	431	100,00
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.	1	0,23
Industrias manufactureras.	28	6,50
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.	1	0,23
Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento.	2	0,46
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas.	241	55,92
Transporte y almacenamiento.	5	1,16
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.	42	9,74
Información y comunicación.	26	6,03
Actividades financieras y de seguros.	2	0,46
Actividades inmobiliarias.	1	0,23
Actividades profesionales, científicas y técnicas.	6	1,39
Actividades de servicios administrativos y de apoyo.	1	0,23
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.	2	0,46
Enseñanza.	9	2,09
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.	21	4,87
Artes, entretenimiento y recreación.	6	1,39
Otras actividades de servicios.	37	8,58

Fuente: PDOT BUCAY 2011

1.3.2.2.1. Empleo

De acuerdo a la información del INEC 2010, de las 4072 personas que integran la población económicamente activa (PEA), el 77 % son hombres y el 23 % son mujeres.

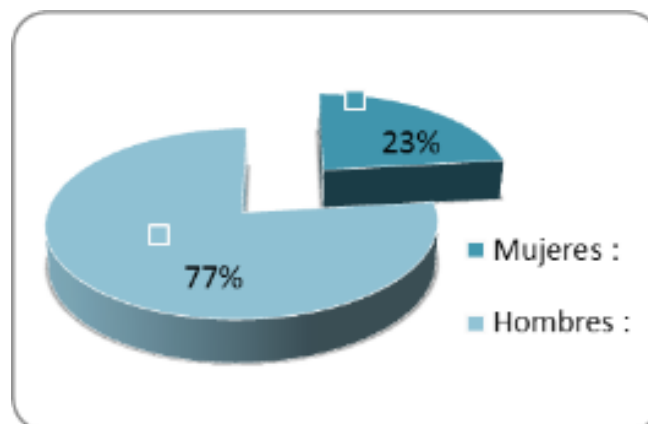


Grafico 2. Población Económicamente Activa según género

Fuente: INEC. 2010

Tabla 4.
Ramas de Actividades de Bucay.

RAMA DE ACTIVIDAD	BUCAY	
	Población	%
Agricultura, ganadería,	1689	41.48%
Explotación de minas y canteras	4	0.10%
Industrias manufactureras	329	8.08%
Suministro de electricidad, gas,	3	0.07%
Distribución agua, alcantarillado	26	0.64%
Construcción	156	3.83%
Comercio al por mayor y menor	641	15.74%
Transporte y almacenamiento	164	4.03%
Actividades de alojamiento y comidas	132	3.24%
Información y comunicación	39	0.96%
Actividades financieras	11	0.27%
Actividades inmobiliarias	2	0.05%
Actividades profesionales	18	0.44%
Actividades de servicios	70	1.72%
Administración pública y defensa	94	2.31%
Enseñanza	180	4.42%
Atención de la salud humana	61	1.50%
Artes, recreación	9	0.22%
Otras actividades de servicios	69	1.69%
Actividades de los hogares	138	3.39%
No declarado	237	5.82%
TOTAL	4072	100.00%

Fuente: INEC. 2010

Podemos observar como la actividad de agricultura y ganadería representa junto con la del comercio al por mayor y menor, lo más importante de la economía del cantón.

Tabla 5.

Categoría de Ocupación.

CATEGORIA DE OCUPACIÓN	BUCAY	
	Población	%
Empleado u obrero del Estado	350	8.60%
Empleado/a u obrero/a privado	981	24.09%
Jornalero/a o peón	1095	26.89%
Patrón/a	89	2.19%
Socio/a	37	0.91%
Cuenta propia	1204	29.57%
Trabajador/a no remunerado	43	1.06%
Empleado/a doméstico/a	147	3.61%
No Informa	126	3.09%
TOTAL	4072	100.00%

Fuente: INEC. 2010

Subempleo

El índice de subempleo en la Provincia del Guayas en el año 2010 se ubicó en el 49.95%. (No hay datos del cantón)

Desempleo

La Provincia del Guayas en el año 2010 registro una tasa de desempleo del 6.63%. (No hay datos del cantón)

1.3.2.3. Desarrollo Turístico

Tomando en cuenta que en el Ecuador el turismo da sus primeros pasos en los años 50 del siglo XX, empieza por tomar fuerza en los años 80, convirtiéndose en una actividad económica y socio-cultural de gran importancia, para el país. Desde el año de 1992 con la creación del Ministerio de Turismo (MINTUR), el turismo pasa a convertirse hasta el día de hoy como la tercera actividad de gran importancia en el sector económico, luego del petróleo y del banano. Sin embargo en los últimos años el turismo se ha desarrollado con más profesionalismo aplicando estándares de calidad internacional en todos sus servicios. Según la OPTUR *“Durante el mes de agosto del 2011 se registró un incremento de llegada de turistas internacionales al país, con un total de 98987 extranjeros, mientras que el año 2010 del mismo mes hubo un ingreso de 95219 visitantes”*. Lo cual representa dentro del PIB un 16.1 % *“(datos año 2009) de acuerdo a cifras tomadas por el Banco Central del Ecuador, colocando al turismo como uno de los principales sectores económicos.*

Debido a diferentes modalidades que se han presentado hoy en día para realizar turismo y al ser considerado Ecuador como uno de los 12 países mega diversos del mundo, a partir de la década de los 80 surge las primeras iniciativas de turismo comunitario dentro del país, situación que al inicio es sancionado por las autoridades competentes en dicha década, argumentando que el Turismo comunitario no se reconoce como modalidad turística, al no estar establecido en la ley y reglamento turístico y por poder generar una competencia con el turismo convencional o tradicional.

Con el transcurso del tiempo el turismo iba tomando más fuerza a nivel nacional y mucho más a nivel internacional, quienes empezaron por valorar la diversidad natural, cultural, y étnica; es así como el turismo comunitario se

desarrolla integrando a no menos de 100 comunidades indígenas y campesinas del país, beneficiando así a más de 15000 personas del sector rural. Para el año 2000, se había establecido ya bases para la gestión turística planificada de acuerdo a una nueva perspectiva política del estado, la misma que se expresó en la ley de turismo del año 2000, siendo una de las principales implementaciones más relevantes la descentralización turística en los gobiernos locales, la creación de estadísticas turísticas, el estudio de mercados y sobre todo el impulso del turismo comunitario junto con la organización FEPTCE (Federación Plurinacional de Turismo Comunitario del Ecuador), que da inicio así a la participación comunitaria del país.

Sin embargo durante los años 2004 y 2005 se produce un estancamiento en el desarrollo del turismo comunitario a nivel nacional debido a la rotación de tres ministros de turismo durante estos dos años, tiempo en el cual la FEPTCE aprovecha para reorganizarse y consolidarse internamente, elaborando el plan quinquenal bajo el soporte de diferentes entidades externas y organismos internacionales en defensa de los pueblos indígenas. Gracias a este apoyo, del año 2005 en adelante el turismo comunitario, es reconocido en la nueva ley de turismo, se consolida una Federación Nacional de TC (FEPTCE), y por fin la existencia de 62 operaciones de turismo comunitario, dando así inicio a una nueva alternativa de gestión turística en el Ecuador con voz propia en el contexto nacional.

El cantón Bucay posee innumerables zonas de gran atractivo turístico que se destacan por su variada cultura y gran diversidad natural; su ubicación geográfica y riqueza cultural lo hacen acreedor de ser denominado como uno de los lugares con mayor potencial turístico en el país, teniendo alrededor de 17 atractivos mismos que están divididos según su categoría entre los cuales

tenemos los más importantes tales como sitios naturales, manifestaciones culturales y manifestaciones técnicas o artísticas.

Categoría: Sitios Naturales

- **Tipo:** Montañas (Mirán Alto, Torre Loma (límite Prov. Guayas y Bolívar), Cerro de Bucay).
- **Esteros y Ríos:**Chimbo, Chagüe Grande, Chagüe Chico, Limón, San Antonio (Matilde Esther), Poza del Recuerdo.
- **Río Chimbo:**es utilizado como escenario para la práctica del Rafting y Boyas, Tubbing.
- **Río San Antonio:**sus pobladores celebran el tradicional CARNAVAL donde se mezclan costumbres y tradiciones de Costa y Sierra, zona muy conocida por sus cultivos de cítricos y su exquisita gastronomía.
- **Río Limón:**El Río Limón se encuentra junto al recinto Limón, llamado así también por sus aguas de color verdosas junto a este hay un asentamiento poblacional de la comunidad Shuar desde hace aproximadamente 45 años.
- **Caídas de Agua:** 18 cascadas en el bosque húmedo subtropical y una en Agua Clara.
- **Cascadas Piedra Blanca:** Se encuentran a 1.400 metros sobre el nivel del mar en este lugar descubriremos el paraíso de las cascadas, aproximadamente 20 saltos de agua conforman estos majestuosos escenarios.
- **Lugares de Observación de Flora y Fauna:**se desarrollan actividades de deportes de aventura como: Parapente, Trekking, Climbing, Cabalgatas, Avistamiento de aves, Mamíferos, Mariposas o disfrutar del espléndido paisaje que brinda la naturaleza.
- **Lugares de pesca:** Todos los ríos.

Categoría: Comidas y bebidas típicas

- Fritada, Llapingacho, hornado, yaguarlocro, bebidas: bucapna, guarapo (jugo de caña).

Categoría: Realizaciones Técnicas Científicas o Artísticas Contemporáneas

- **Tipo:** Obras de Arte y Técnica
- **Subtipo:** Obras de Ingeniería: Represas: Agua Clara y Río Blanco, Estación del Ferrocarril.
- **Agua Clara:** La Represa y balneario Agua Clara se encuentra dentro de la cabecera cantonal y constituye uno de los principales atractivos del turismo masivo; tanto para locales y particulares, muy atractivo por sus cristalinas aguas y un pequeño salto de agua que embellece el paisaje en conjunto con el Río Chimbo y las montañas de fondo. Convertido en uno de los más importantes atractivos turísticos del sector.
- **Estación del Ferrocarril:** En el tramo de vía hacia las poblaciones al norte del cantón se encuentra el Ferrocarril en proceso de rehabilitación.

Infraestructura Turística

La Planta Turística especialmente a lo que respecta al alojamiento, existe 8, a nivel de restaurantes cuentan con 33; Para esparcimiento se pueden citar bares 8 y otros 5, cuya calidad de servicio está en un nivel inicial.

Entre las ventajas de los atractivos se puede resaltar que existe un gran porcentaje de atractivos naturales y están cerca unos de otros, lo que hace muy

fácil visitar algunos en un día, se pueden realizar actividades de aventura que no se dan en otros lugares de la costa y se encuentran muy cerca de una de las grandes cascadas de desarrollo urbano como lo es la ciudad de Guayaquil. Las desventajas es que no existen las facilidades turísticas necesarias para ofrecer un buen servicio, ciertos lugares no son tan accesibles en invierno y carecen de señalización para poder guiar adecuadamente a los turistas; por otra parte no se ha desarrollado una cultura ambiental en los pobladores y además los atractivos.

Turismo de Aventura

Según la OMT, 2008 el Turismo de Aventura hace referencia a los viajes realizados por los turistas en busca de actividades generalmente (pero no necesariamente) orientadas a la práctica de ejercicio físico. Este turismo se suele desarrollar en zonas remotas o relativamente inexplorables.

Es así que el Turismo de Aventura se lo puede definir como una manera diferente de viajar, fuera de lo convencional donde se unen intereses comunes de conocer lugares y apreciar la cultura local en contacto con el mundo real y la naturaleza tal como es. A continuación detallaremos algunas de las actividades de eco-aventura que se pueden practicar en Bucay y sus alrededores:

- **Rafting en el Río Chimbo:** Al rafting se lo define como actividad del deporte de aventura que consiste en el descenso colectivo en balsas por rápidos y ríos con un fuerte desnivel y corrientes de aguas bravas.
- **Ciclismo de Montaña:** El ciclismo orientado al turismo se lo conoce con el término de Ciclo-turismo que se define como la actividad del turismo deportivo y de aventura, que consiste en recorrer un circuito turístico empleando la bicicleta como medio de transporte.

- **Caminatas (Trekking):** Se trata de caminatas por montañas o sierras, en oportunidades lo son sobre terreno llano y sin caminos.
- **Otras,** Entre las otras actividades que se pueden realizar en Bucay están: kayak, rappeling, Climbing, parapente, cabalgatas entre otras.

1.3.2.4. Turismo Comunitario en el Cantón

El concepto turismo comunitario aparece por primera vez en la obra de Murphy (1985) donde se analiza aspectos relacionados con el turismo y las áreas rurales de los países menos adelantados y posteriormente en otros trabajos de investigación del mismo autor (Murphy y Murphy, 2004) y en los de Richards y Hall (2000), en el que plantea el turismo como herramienta para reducir la pobreza.

A estas definiciones se unieron diversos autores, como Maldonado (2005), en el cual da a conocer que un objetivo más allá de reducir la pobreza, es preservar la identidad étnica, la valoración y la transmisión del patrimonio cultural en todas sus formas, ya que las culturas autóctonas son portadoras de valores, historia e identidad.

Con el fin de contextualizar dichos conceptos de Turismo comunitario y reconocer la importancia de éste dentro de la comunidad de Bucay, el Licenciado Jorge Montalvo (2013) Director de turismo del Municipio de Bucay, informa que las comunidades del Cantón apuntan al turismo comunitario para obtener recursos y no perjudicar el medio ambiente, evitando la deforestación, manteniendo los bosques y las plantaciones en óptimas condiciones y poder crear un turismo sustentable, complementar su trabajo que es netamente agrícola y produciendo productos para comercialización.

De esta manera, existen organizaciones dedicadas a realizar actividades de turismo comunitario. Las mismas que trabajan en convenio con las Hosterías del cantón Bucay y cantones aledaños, entre las principales podemos mencionar las siguientes:

- **Comunidad Shuar:** comunidad constituida legalmente como persona jurídica y conformada por 100 personas aproximadamente. Su actividad turística está dirigida a dar a conocer las tradiciones culturales propias de su comunidad, como la danza y la gastronomía. Sus miembros han descubierto en el turismo comunitario una fuente de trabajo para evitar la migración de sus integrantes, ya que estos por falta de oportunidades se encuentran trabajando a las fueras de la zona.
- **Asociación 5 de septiembre:** esta asociación se formó bajo un concepto agrícola, pero sus miembros han descubierto en el turismo comunitario una fuente de trabajo. Por dicha razón se han capacitado en esta área para ofrecer sus servicios a los turistas que llegan al sector de Adolfo Kleare y Esperanza Alta.
- **Cabellera de la Virgen:** esta asociación de guías turísticos trabajan en conjunto con la Cabaña de Papo que es una empresa privada que ofrece a los turistas comida típica, los sitios turísticos que promocionan son las cascadas ubicadas en la vía Bucay -Chillanes sector Esperanza Alta.
- **Asociación de Guías Nativos de Bucay:** conformada por 15 personas quienes trabajan en conjunto con las hosterías del cantón, recorren las cascadas del cantón y también realizan deportes de aventura como Trekking (caminatas), cabalgatas, rappel (descenso), Parapente, etc.
- **Bucaytour:** trabajan en conjunto con la Casa de Piedra ubicada en el recinto La Esperanza Alta, ofrecen a los turistas servicio de comida típica, hospedaje y deportes extremos.

1.3.2.5. FEPTCE (*Federación Plurinacional de Turismo Comunitario del Ecuador*)

Desde hace aproximadamente veinte años, las nacionalidades indígenas del Ecuador han buscado alternativas para adaptarse a las nuevas situaciones socioculturales de la sociedad y para enfrentar la crisis económica, profundizada por el proceso de globalización. En este sentido, empiezan a construir desde sus propias racionalidades culturales experiencias de autogestión turística comunitaria, las mismas que van encontrando en el Turismo una posibilidad de mejorar sus condiciones de vida y de abrir espacios para encuentros interculturales. Si bien inicialmente la experiencia prioriza una perspectiva principalmente económica, esta se va profundizando en la marcha y se empieza a mirar al turismo desde una perspectiva lógica sistémica. En este campo las comunidades encuentran en el desarrollo de esta actividad como un espacio que posibilite la autoafirmación de identidad, la revitalización cultural, la preservación de la memoria colectiva, que contribuya al fortalecimiento socio-organizativo, así como para la preservación y manejo sostenible y sustentable del medio ambiente. Esta experiencia de las comunidades indígenas, se ha constituido en un esfuerzo pionero en América Latina, a la vez que ha aportado a diversificar y potencializar la oferta turística del Ecuador hacia el mundo. Para dar mayor fortaleza a este trabajo, se conformó la Federación Plurinacional de Turismo Comunitario del Ecuador (FEPTCE).

La FEPTCE, es una organización comunitaria, constituida jurídicamente mediante acuerdo ministerial N° 20020059, del 11 de septiembre del 2.002, y como tal está regulada por las disposiciones del Título III, Capítulo V: de los Derechos Colectivos, de la Constitución Política del Estado. Agrupa a más de 60 experiencias turísticas de gestión comunitaria de las nacionalidades y pueblos indígenas, mestizos, montubios y afro, con cobertura en las regiones

Costa, Sierra y Amazonía. Es el Organismo Gremial representativo del Turismo Comunitario del país, por ello es miembro del Consejo Consultivo del Ministerio de Turismo.

Como objetivo general tiene, promover y fortalecer las iniciativas de turismo comunitario para mejorar la calidad de vida de las comunidades de las nacionalidades y pueblos, desde una perspectiva integral sustentable y sostenible con identidad, representándolas a nivel nacional e internacional. Su misión es contribuir al posicionamiento del turismo comunitario del Ecuador, como una alternativa ambiental, social, cultural y económica para la diversificación de fuentes de ingreso y generación complementaria de empleo, respetando su racionalidad y favoreciendo su posicionamiento e identidad propia en el sector turístico nacional, mediante mecanismos transparentes de gestión técnica y financiera.

En el Ámbito político, su objetivo es no solo posicionar al turismo comunitario en los diferentes sectores del estado ecuatoriano, a través de políticas públicas claras que motiven la inversión del estado, sino generando una conciencia nacional e internacional de que experiencias como las que vienen implementado van más allá de la simple oferta turística, para ellos es una forma de vida con identidad, con responsabilidad, con conciencia y compromiso no solo con futuras generaciones sino con la vida de todo el planeta.

En el Ámbito técnico, han desarrollado experticia en las siguientes áreas:

- Orientación y motivación a las comunidades que están interesadas en desarrollar propuestas de turismo comunitario autogestionarias.
- Procesos de capacitación en todas las áreas de manejo turístico (organización, comercialización, técnica, legal, etc.).

- Elaboración, manejo e implementación de proyectos de desarrollo en turismo, en manejo ambiental, en revitalización cultural, en procesos organizativos, aspectos legales, etc.
- Asesoramiento y asistencia técnica a nivel nacional e internacional de los ejes del turismo comunitario, formas de organización y gestión.
- Asesoría y apoyo técnico en diseños y construcciones alternativas
- Asesoría, capacitación y apoyo técnico en diversas áreas productivas, artesanías, manejo de las chacras, planes de manejo.

1.3.2.6. La SETEC.- Secretaria Técnica de Capacitación y Formación Profesional

Según el Plan Nacional de Capacitación (2013) La Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional, con base en la realidad de los sectores productivos y sociales en sus respectivos territorios, plantea un trabajo conjunto entre los sectores público y privado, con el fin de responder a las necesidades prioritarias visibilizadas por los principales actores.

En este marco, la SETEC presenta una diversidad de áreas y temas con un enfoque solidario, equitativo e incluyente en los componentes de capacitación y formación continua, y, la formación por competencias laborales, a efectos de que los demandantes puedan acceder a estos servicios y mejorar el desarrollo tanto empresarial como humano.

La Misión de dicha entidad es Impulsar y facilitar la capacitación y formación profesional laboral de calidad, articulando con otros actores del Sistema, para formar el talento humano del país a través del diseño y ejecución de acciones de capacitación y formación basadas en Competencias Laborales,

asegurando la pertinencia de la oferta para propender al mejoramiento de los niveles de producción, productividad, calidad, empleabilidad, y, fomentar la inclusión económica y social de los grupos de atención prioritaria fortaleciendo sus capacidades y conocimientos, como sustento del desarrollo social y económico.

Su objetivo es Implementar y sustentar el Sistema Nacional de Formación Profesional con orientaciones estructurales, políticas y estratégicas que viabilicen la eficiente ejecución de la inversión en Capacitación y Formación Profesional para la población económicamente activa y los grupos de atención prioritaria y contribuir al desarrollo social y económico, inclusivo, equitativo y en armonía con la naturaleza, teniendo como fin el buen vivir.

Las actividades que desarrolla la SETEC

- Desarrolla e implementa propuestas de programas y modalidades de capacitación pertinentes a las necesidades sectoriales identificadas tanto para los grupos de atención prioritaria como para la PEA, para el fortalecimiento de los sectores productivos y necesidades sociales para cada uno de ellos.
- Desarrolla e implementa mecanismos para canalizar la oferta de capacitación acorde con la demanda, de manera que se logre una correspondencia de los servicios prestados con las necesidades identificadas, propendiendo al establecimiento de un enfoque por competencias laborales, para mejorar la empleabilidad nacional.
- Establece los lineamientos para la implementación de sistemas de capacitación y formación por competencias laborales.
- Evalúa el desempeño de los beneficiarios de capacitación y el impacto resultante de la ejecución de las actividades de capacitación.

- Mejora la calidad de la capacitación y formación profesional desde los requerimientos de los diferentes grupos y atendiendo las necesidades nacionales.
- Implementa un plan de difusión y socialización de las acciones y resultados de capacitación y formación profesional para el fortalecimiento de la cultura de capacitación en el país.

De esta manera la SETEC establece que los beneficiarios de la capacitación serán:

1. Trabajadores con o sin relación de dependencia
2. Trabajadores independientes
3. Microempresarios
4. Actores de la Economía Popular y Solidaria
5. Grupos de Atención Prioritaria:
 - a. Adultos Mayores
 - b. Mujeres embarazadas
 - c. Personas con discapacidad
 - d. Personas privadas de la libertad
 - e. Jóvenes de 18 a 29 años (sin empleo por más de 3 meses)
 - f. Grupos de migración reciente del campo a la ciudad
 - g. Migrantes
 - h. Víctimas de desastres naturales y antropogénicos
6. Grupos emergentes

1.3.3. Marco Legal

1.3.3.1. *Requisitos para constituir una Sociedad Anónima*

Según la empresa García Suarez & Asociados, para crear una compañía debemos tener en cuenta lo siguiente:

El tiempo en establecer una sociedad anónima es de 2 meses y medio aproximadamente.

El costo de la gestión es de \$ 500.00, pagados de la siguiente forma:

- 50% como cuota inicial
- 50% a la entrega de toda la documentación:
- RUC

Nombramiento del Representante Legal, Presidente y administradores de la compañía:

- Escritura de la Constitución de la compañía
- Certificado de Aporte de Capital
- Inscripción de la compañía en el registro mercantil

La cuenta de integración se la apertura con \$ 255.00, que serán reembolsados en el lapso de 2 meses aproximadamente.

Una lista con al menos 10 opciones para establecer la Razón Social de la compañía

Designar el Nombre Comercial y las actividades que va a desempeñar

Planilla de servicio básico (agua, luz o teléfono) con la dirección que tendrá lugar la empresa

Copia de cedula y papeleta de votación de:

- Accionistas
- Gerente General
- Presidente

1.3.3.2. *Certificación por la SETEC*

Según la Guía Rápida de Acreditación de Operadores de la SETEC, el Procedimiento para la Acreditaciones el siguiente:

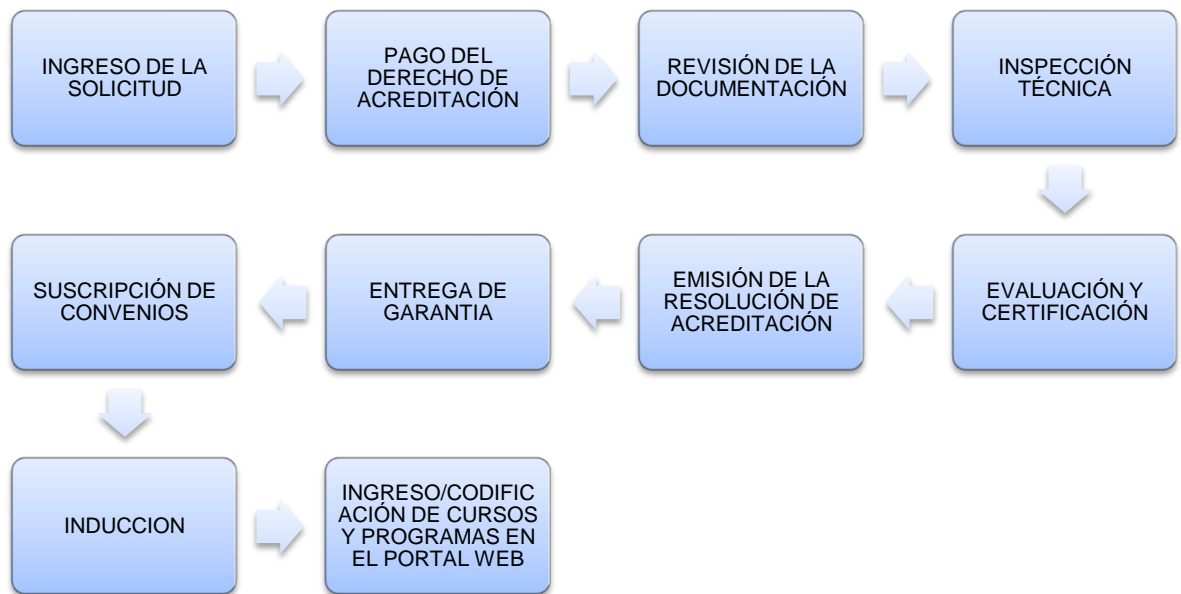


Gráfico 3. Proceso de Acreditación SETEC.

Fuente: Elaboración autores

Perfil de los Operadores de capacitación y formación profesional

Pueden ser personas: naturales o jurídicas, públicas, privada o mixta, con o sin fines de lucro, con capacidad legal para obligarse que tengan entre sus objetivos, fines atribuciones, funciones o competencias, la capacitación y formación profesional, es decir que esté habilitado para ello, así mismo las Universidades y Escuelas Politécnica que a través de la vinculación con la comunidad pueden brindar formación continua, que aseguren y evidencien la

calidad, pertinencia y especialización de sus servicios, a través del cumplimiento de los requerimientos que según el caso, exija la SETEC.

Requisitos básicos solicitados

- Copias certificadas de los documentos que acrediten la naturaleza y constitución legal de la persona jurídica del operador de capacitación y formación profesional solicitante: Acuerdo Ministerial, Estatutos, Acta de constitución de la personería jurídica.
- Nombramiento del representante legal actualizado en el Ministerio que otorgó la personería jurídica, copia del documento de identidad y certificado de votación vigente del representante legal del operador solicitante.
- Copia del registro único de contribuyentes (RUC) del operador de capacitación y formación profesional solicitante.
- Obtención del Registro Único de Proveedores (RUP) del operador de capacitación y formación profesional solicitante. (Solicitar en el INCOP en el caso de no contar con este documento).
- Certificado de no hallarse inscrito como contratista fallido o adjudicatario fallido con respecto del Estado. (Solicitar en el INCOP)
- Descripción de la gestión organizativa con detalle de procesos ejecutados, funciones del personal y el organigrama del personal vinculado con el proceso de acreditación.
- Hojas de vida detalladas del coordinador académico, los instructores, evaluadores, del personal administrativo, u otros si fuera el caso, deberá contar con respaldos válidos (para esto se les enviará un formato establecido para ser llenado y adjuntar copia de la cédula de identidad de cada uno). Los soportes de las hojas de vida deben estar notariados, o en su defecto (preferible) una sola declaración juramentada suscrita

ante Notario por el representante Legal de la operadora de capacitación, en la cual se determine q la documentación de respaldo adjunta a las hojas de vida es fidedigna.

- Descripción de la distribución de las instalaciones: aulas, talleres, laboratorios, espacios para prácticas, servicios de apoyo, área administrativa y otros.
- Inventarios de equipos, maquinas, herramientas, instrumentos y otros requeridos para la capacitación y formación profesional.
- Descripción de las normas de higiene y seguridad industrial implementadas. Acuerdos, contratos o convenios debidamente certificados por las autoridades competentes, de ser el caso, respecto al uso de instalaciones, equipos, realización de prácticas, pasantías, etc.

2. CAPÍTULO: ORGANIZACIÓN ESTRATEGICA

2.1. Planeación estratégica

2.1.1. Misión

Somos una operadora de capacitación que brinda una amplia oferta académica enfocada en desarrollar el turismo y en fortalecer los sectores productivos, con programas acordes a las necesidades específicas de las comunidades más vulnerables que tienen inaccesibilidad a este tipo de servicios.

2.1.2. Visión

En 5 años haber construido una sociedad en la que todo ciudadano tenga igual acceso a programas educativos de calidad, mediante la implementación de programas satélites en la región costa del Ecuador, con el fin de potencializar el sector turístico y productivo.

2.1.3. Objetivos

General

Beneficiar a la población trabajadora con o sin relación de dependencia, a trabajadores independientes y microempresarios mediante la capacitación continua enfocada en el desarrollo turístico de las comunidades de la región costa del Ecuador.

Específicos

- Ofrecer planes de capacitación, enfocados a incrementar la producción en las diferentes comunidades dedicadas al sector turístico.
- Promover la Responsabilidad laboral y social en los sectores en los cuales se realizaran las capacitaciones.
- Diseñar una metodología de trabajo para su aplicación en diferentes cantones de la región costa.

2.1.4. Valores Corporativos

- Honestidad
- Dignidad
- Solidaridad
- Respeto
- Lealtad

2.1.5. Modelo de Negocio

La empresa desarrollará y ejecutará una diversidad de cursos de capacitación enfocados al desarrollo productivo y al fortalecimiento del turismo comunitario de las comunidades de la FEPTCE en la región Costa. Con el objetivo de alcanzar sectores vulnerables, se diseñaron cursos con precios asequibles financiados por entidades públicas como la SETEC.

Como fase inicial del proyecto, se procederá a trabajar primeramente en el cantón Bucay para luego desplazarse a otros cantones de la región costa ya con una metodología bien estructurada.

Para obtener financiamiento de la SETEC, la empresa debe llevar a cabo una serie de procesos que empiezan con la acreditación. En el cumplimiento de los requisitos estará el éxito de la gestión.

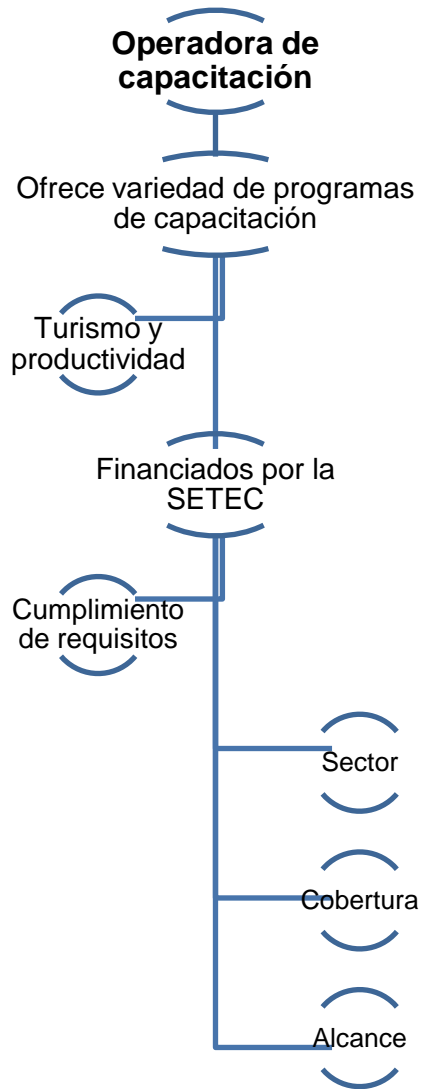


Grafico 4. Modelo de Negocio.
Fuente: Elaboración Autores

2.1.6. Administración

La empresa contará con un Gerente General quien será el encargado de velar por el cumplimiento de todos los objetivos trazados. El Gerente General será el accionista mayoritario lo que permitirá un estricto control de los lineamientos de la compañía. Será una empresa pequeña para empezar con 6 integrantes.

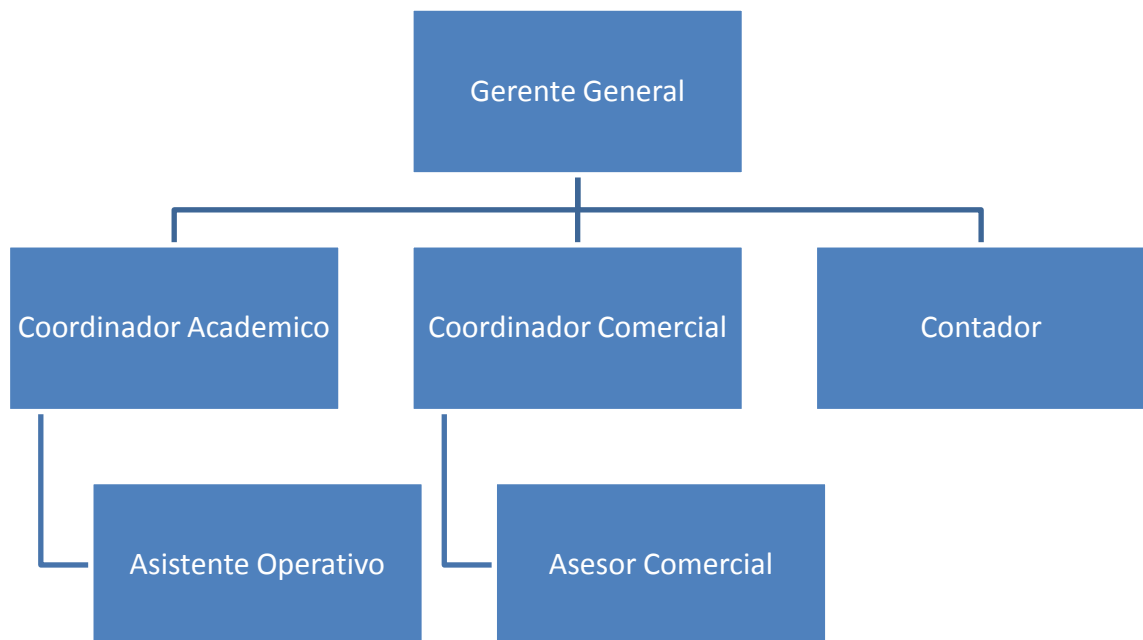


Grafico 5. Organigrama Funcional.

Fuente: Elaboración Autores

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

Gerente General

- Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía

- Supervisar la marcha de las actividades y programas según la planeación estratégica
- Otorgar y suscribir los actos, contratos, convenios que sean necesarios para el cumplimiento del objeto y fines de la compañía
- Conocer y aprobar los riesgos e inversiones.
- Administrar y dirigir en forma ordenada las actividades y programas respectivos de la operadora

Coordinador Comercial

- Cumplir el presupuesto de ventas establecido por la gerencia.
- Ejecutar y desarrollar estrategias y planes de mercadeo.
- Motivación y dirección de la fuerza de ventas.
- Supervisar el personal a cargo llevando un registro de todas las actividades de la fuerza de ventas, tales como: prospectar, visitas, ventas, reportes semanales y hacer las comparaciones entre lo presupuestado y lo real.

Asesor Comercial

- Realizar llamadas telefónicas de tipo informativo de ventas a clientes potenciales.
- Obtener todos los documentos necesarios para el financiamiento de los cursos.
- Realizar cambios en la publicidad interna de los seminarios.
- Visitar a clientes potenciales.
- Realizar los cobros de inscripciones
- Cumplir metas mensuales de venta.

Contador

- Emitir facturas a los clientes de la operadora

- Presentar informes de las facturas emitidas y reportes especiales.
- Liquidación de comisiones asesores.
- Elaboración de los presupuestos de los cursos.
- Enviar documentos para el cobro de financiamiento de la secretaria nacional de capacitación técnica.
- Responsable de elaborar los estados financieros, declaraciones de impuestos, tasas y contribuciones a los organismos de control.
- Responsable de las emisiones de pagos, cheques, a proveedores y empleados. Revisar y contabilizar los documentos por todas las transacciones y sujetos contables
- Emitir en forma mensual los estados financieros
- Mantener conciliadas las cuentas
- Preparar informes solicitados por la Gerencia.

Coordinador Académico

- Ser el contacto directo con la SETEC, para el otorgamiento de certificación por dicha institución.
- Diseñar los diferentes programas académicos de perfil y formación continua, destinados a la difusión de los conocimientos y tendientes a satisfacer los requerimientos de la sociedad.
- Entrevistar y escoger el personal idóneo de capacitadores para ejecutar la oferta académica.
- Coordinar que los beneficiarios de la operadora se sientan satisfechos del servicio prestado, tanto a nivel académico como operativo.
- Coordinar la inducción de los capacitadores a su cargo.

Asistente operativo

- Poner a disposición todos los recursos disponibles (salones, equipo técnico, materiales, listado de participantes, elaboración de certificados, tabulaciones de evaluaciones, servicios)
- Encargado de la instrumentación y coordinación de los eventos de capacitación que se programen con SETEC (ingreso de proformas de participantes en pág. del SETEC, envío de # proforma a ejecutiva de cuenta),
- Evaluación de los participantes en página del SETEC, coordinación de los refrigerios, envío de las políticas a los instructores, ingreso en la página del SETEC de instructores y de los seminarios

Sueldo y Políticas de Pago

Tabla 6:

Sueldos de empleados.

Cargo	Área	Sueldo Mensual
Gerente General	Gerencia	\$ 1,200.00
Coordinador Comercial	Comercial	\$ 900.00
Coordinador Académico y Logístico	Operaciones	\$ 900.00
Contador	Financiera	\$ 900.00
Asistente Operativo	Operaciones	\$ 500.00
Asesor Comercial	Comercial	\$ 320.00
Total Nomina		\$ 4,720.00

Fuente: Elaboración Autores

Primera Quincena: La empresa procederá a cancelar el 40% del sueldo el 15 de cada mes, en caso de que 15 caiga un día no laborable, se lo cancelará el día anterior al último día laborado.

Segunda Quincena: La empresa procederá a cancelar el 60% del sueldo menos el aporte social del IESS (9.35%) el último día de cada mes, en caso de que el último día del mes, es un día no laborable, se lo cancelará el día después.

Cuenta Bancaria: La empresa cancelará mediante transferencia bancaria, por medio del BANCO DEL PICHINCHA. Es necesario que toda persona tenga cuenta en ese banco.

Ubicación

La oficina tendrá domicilio en la ciudad de Guayaquil, Kennedy Norte Mz. 502 SI 27-28. Con el fin de trabajar cerca de la comunidad del cantón, se dispondrá de un centro de capacitación que estará localizado en la ciudad de Bucay, en la Av. Sargento Eduardo Seis y Calle Ferroviaria, frente al Parque a la Madre.

Constitución y Razón Social de la empresa

La empresa estará constituida bajo la figura de Sociedad Anónima. Su Razón Social es PRO CAPACITACIONES S.A. Contará con la inversión de capital propio de 2 accionistas.

Tabla 7.

Aportación de Accionistas.

Nombre de los Accionistas	Capital	%
Alfonso Álava	\$ 5,500.00	55%
Manuel Lecaro	\$ 4,500.00	45%
Total	\$ 10,000.00	100%

Fuente: Elaboración Autores

2.1.7. Análisis FODA

Tabla 8.

Análisis FODA.

Fortalezas	Debilidades
<p>F.1 Centro de capacitación ubicado cerca de los beneficiarios.</p> <p>F.2 Programas desarrollados de acuerdo a las necesidades del mercado.</p> <p>F.3 Accesibilidad de nuestro servicio por excelente estrategia de precio.</p> <p>F.4 Fuerte estrategia de marketing dentro del cantón.</p> <p>F.5 Certificados por la SETEC.</p>	<p>D.1 Bajo nivel de capital propio.</p> <p>D.2 Desconocimiento del cantón.</p> <p>D.3 Falta de experiencia en el negocio por parte de los accionistas.</p> <p>D.4 Empresa nueva en el mercado.</p>
Oportunidades	Amenazas
<p>O.1 Escasa competencia en el cantón.</p> <p>O.2 No hay personal capacitado dentro del cantón.</p> <p>O.3 Potencial turístico en la zona.</p> <p>O.4 Vínculos con gobierno y municipio.</p>	<p>A.1 Pugna interna entre los participantes dentro de las comunidades.</p> <p>A.2 Falta de recursos económicos de los habitantes del cantón.</p> <p>A.3 Baja producción en turismo en relación al potencial.</p> <p>A.4 Poca organización turística.</p>

Fuente: Elaboración de autores

3. CAPITULO: PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING

3.1. Estudio de mercado

Con el objetivo de identificar cuáles son las verdaderas necesidades de la población del Cantón General Antonio Elizalde, decidimos utilizar técnicas cualitativas de estudio. Las técnicas cualitativas utilizadas fueron:

- Entrevistas a fondo
- Grupo Focal

Debido a lo complejo que resulta conectar con personas de sectores vulnerables, contamos con la colaboración de la Fundación Ecuavida, fundación creada en el 2004 para satisfacer las necesidades en materia de discapacidad de los municipios y organizaciones sociales del Ecuador, mediante servicios de promoción, prevención, atención, y habilitación de las personas con discapacidad y sus familias bajo el modelo de Rehabilitación Basado en la Comunidad, para planificar y ejecutar la investigación de campo. Ellos poseen una gran experiencia trabajando con las comunidades y decidieron apoyarnos.

3.1.1. Técnicas Implementadas

Entrevista a fondo

Según Carl McDaniel (2005), las ventajas de utilizar esta técnica permiten al entrevistado eliminar presiones de grupo y alcanzar un estado más elevado de conciencia, por lo que los sentimientos revelados pueden ser beneficiosos para efectos de la investigación.

Se logró entrevistar a personas de refutada experiencia en la industria de turismo del cantón y la problemática que deseamos investigar sobre la importancia de la capacitación.

Perfil de los expertos de la entrevista a fondo

Jorge Montalvo	Relacionista Público del Municipio de Bucay. Director de Turismo Municipio de Bucay
Iván Neira	Coordinador Técnico de Capacitación Programa Karisma – Fundación Nobis.
Esthela Jimbicti	Experta de la Comunidad Shuar
Adolfo Solís	Presidente de la Asociación Cabellera de la Virgen

Preguntas Claves

- ¿Dentro de sus objetivos como parte activa del Cantón Bucay se encuentra el fomentar el turismo comunitario?
- ¿En qué áreas realizan Turismo?
- ¿Ha recibido capacitación en materia de turismo en el último año?
- ¿Cuál ha sido la frecuencia de las capacitaciones?
- ¿A las capacitaciones asistidas, cual ha sido la forma de pago?
- ¿Cuál es el sector que tiene mayor participación dentro del cantón?
- ¿Cuáles son las expectativas dentro de a nivel turístico?
- ¿Cuáles son los puntos a mejorar de la comunidad para ofrecer un servicio de calidad a los turistas?
- ¿Existe un sistema de recaudación de fondos para beneficio de la comunidad?

De la siguiente lista, se clasifica según orden de importancia los siguientes cursos, siendo 1 el de mayor importancia y 15 de menor

- Servicio al cliente
- Agricultura
- Pesca Artesanal
- Cereales
- Ganadería
- Internet
- Computación
- Publicidad
- Comercio y ventas
- Manejo de conservación de recursos naturales
- Manejo de desechos
- Electricidad
- Artesanía
- Relaciones Sociales

Grupo Focal

Es un tipo de grupo de discusión que proviene del marketing y es utilizado para conocer percepciones y opiniones de un conjunto de personas con características comunes (Ferreira da Silva, 2006).

En el grupo focal logramos unir a representantes de diferentes sectores estratégicos que compartieron sus perspectivas acerca de lo que realmente está sucediendo en el cantón. Analizamos fortalezas, debilidades y sus objetivos a corto y largo plazo. Los participantes de la sesión fueron:

- Gabriela Vique: Comerciante
- Byron Rivera: Presidente del Periódico Local

- Federico Calle: Representante Legal Comunidad Shuar
- Representantes de la comunidad Shuar y asociación 5 de septiembre

Temas abordados en la investigación

- Objetivos de la comunidad
- Áreas de desarrollo del turismo
- Capacitaciones recibidas
- Frecuencia de capacitaciones
- Forma de pago de las capacitaciones
- Sectores productivos de mayor participación
- Expectativas del cantón
- Puntos por mejorar del cantón
- Programa de recolección de fondos
- Análisis de la oferta académica

3.1.2. Informe de Estudio de Mercado según técnicas

Según Jorge Montalvo, el municipio ha avanzado mucho en el tema no solo de capacitaciones sino también en campañas de difusión y en trabajo con los emprendedores. Dentro del plan de trabajo del municipio se encuentran las campañas realizadas por el departamento de turismo junto con la unidad de gestión ambiental, el cual tiene como objetivo ayudar a fortalecer el trabajo de las comunidades apuntando al turismo comunitario con el fin de obtener recursos para el beneficio de la comunidad. En los últimos 2 años se han dictado los siguientes cursos: cocineros polivalentes, ama de llaves, cajero administrador de negocio, capacitaciones artesanales, servicio al cliente, turismo comunitario, entre otros. Sin embargo cree que aún falta mucho por hacer dentro del cantón.

La opinión del representante legal de la comunidad Shuar, Federico Calle, no es muy diferente ya que apoya la implementación de nuevas capacitaciones. Él dice que para darse a conocer como atractivo turístico es importante capacitarse en temas como publicidad porque de nada sirve tener maravillas, si es muy bajo el nivel de turistas que llegan al lugar.

Durante los últimos meses, Fundación Nobis ha estado trabajando junto a ellos y han elaborado un plan que permitirá fortalecer el turismo generando nuevas oportunidades de sustento y dentro de estos planes se encuentran las capacitaciones nos informó Iván Neira.

Pudimos apreciar como las Relaciones Sociales es otro tema que se debe mejorar en la zona. Según el testimonio de Adolfo Solís, la desunión que existe en ciertas asociaciones no permite desarrollar proyectos de turismo y como estas pueden afectar el convivir con el turista, causando que el turista no vuelva más. También se cree que se debe potenciar la técnica en deportes de aventura por lo que existen cascadas y montañas que permitirían a los extranjeros pasar un buen momento mientras conviven con la comunidad.

Esthela Jimbicti piensa muy diferente al Presidente de la Comunidad Shuar ya que según ella la comunidad percibe el fin de sus estatutos, más no el bien de la misma. Cree muy importante recibir capacitaciones en las áreas de: hotelería, gastronomía, guías turísticos y deportes extremos.

Gracias al grupo focal pudimos verificar la información obtenida en las entrevistas, ya que tuvimos bastante aceptación de los cursos por parte de la comunidad. Es más, desean que empecemos las operaciones cuanto antes porque saben la importancia que tiene el turismo dentro del cantón.

3.1.3. Target - Clientes

Para efectos de este estudio, se le denominara como Beneficiario a la persona que reciba nuestros cursos de capacitación. Como habíamos dicho en el capítulo anterior, para ser certificados por la SETEC, esta nos solicita que definamos un alcance, es decir, a qué tipo de segmento de población beneficiarían nuestras capacitaciones.

Según nuestro análisis de la situación actual del cantón, podemos considerar como beneficiarios de nuestros cursos de capacitación a:

Trabajadores bajo relación de dependencia y propietarios de establecimientos turísticos.

Tabla 9.

Establecimientos Turísticos.

Establecimiento Turísticos	
Tipo	Cantidad
Alojamiento	8
Restaurantes	33
Bares	8
Otros	5
Total	54

Fuente: Línea Base Cantón Bucay, 2012

Grupo de personas establecidas jurídicamente (comunidades, asociaciones)

- Comunidad Shuar
- Asociación 5 de Septiembre
- Asociación Cabellera de la Virgen

Microempresarios: Según información recibida por parte de Ivan Neira, Coordinador Técnico de Capacitaciones – Fundación NOBIS, unos 500 microempresarios estarían interesados en capacitarse y con mucho gusto podríamos realizar una alianza estratégica para dictar estos cursos.

3.1.4. Análisis de la competencia

Por medio de las técnicas de investigación (entrevista y grupo focal), sabemos que actualmente no se encuentra trabajando una operadora de capacitación enfocada a fortalecer el turismo en el cantón de Bucay. La principal organización que se encuentra ofreciendo este tipo de servicios de capacitación, y además lo hace sin fines de lucro, es la Fundación Nobis.

Para efectos del estudio consideraremos como competencia a:

- Toda operadora certificada por la SETEC
- Capacitadores independientes

Las operadoras certificadas por la SETEC tendrían la oportunidad de elaborar proyectos parecidos al nuestro, sin embargo no hay muchas en el mercado que se encuentren certificadas.

3.2. Marketing Mix

3.2.1. Producto/Servicio

De acuerdo al estudio realizado en la investigación de mercado, hemos podido verificar como oportunidad de negocio la importancia que está teniendo la capacitación continua en relación con el desarrollo turístico de la zona. Hemos diseñado programas para cada segmento de beneficiario:

- Oferta académica para trabajadores en relación de dependencia
- Oferta académica enfocada a la comunidad
- Oferta académica enfocada a Microempresarios

Dentro de los requisitos que la SETEC solicita para convertirnos en operadora de capacitación debidamente certificada por ellos, es la presentación de un Perfil de trabajo y área de acción, es por ello que de acuerdo a la problemática analizada en nuestro análisis de la demanda y pudiendo identificar las oportunidades potencialmente altas que existen en el cantón Bucay, hemos decidido adoptar el perfil en materia de Turismo Comunitario, ya que es el perfil que más se acerca y que coincide con nuestros objetivos como empresa, y a la oportunidad de negocio que se encuentra en la zona.

3.2.2. Precio

De acuerdo a nuestro análisis de la Oferta y según las investigaciones realizadas en la SETEC la cual sería nuestra principal fuente de financiamiento de los diferentes cursos que estamos ofertando, podemos calcular los precios de nuestros cursos como se detalla a continuación:

Tabla 10.
Oferta Académica.

OFERTA ACADÉMICA			
CURSOS EDUCACIÓN CONTINUA		Hrs.	VALOR DEL CURSO
PROGRAMAS ENFOCADOS AL SECTOR TURISTICO			
1	Servicio y atención al cliente en sector hotelero, bares y restaurantes: 60 horas	60	\$ 192.00
2	Elaboración tecnología y producción de alimentos: 120 horas	120	\$ 384.00
3	Cocina nacional: 120horas	120	\$ 264.00
4	Administrador de empresas de alojamiento 80h.	80	\$ 256.00
5	Gestión de recepción 80 horas	80	\$ 256.00
6	Programas de escritorio : 90 horas	90	\$ 198.00
Total horas por sector y financiamiento		550	\$ 1,550.00
PROGRAMAS ENFOCADOS A LA COMUNIDAD Y SU DESARROLLO			
7	Relaciones públicas: 60 horas	60	\$ 192.00
8	Marketing: 60 horas	60	\$ 192.00
9	Elaboración de artesanías Shuar: 60 horas	60	\$ 240.00
10	Internet: 30 horas 2 niveles intermedio y avanzado	30	\$ 66.00
11	Manejo de residuos sólidos y líquidos 60 horas	120	\$ 480.00
12	Ingles básico: 120 horas 4 niveles 30 horas cada uno	60	\$ 192.00
Total horas por sector y financiamiento		390	\$ 1,362.00
PROGRAMAS ENFOCADOS A MICROEMPRESARIOS			
13	Panadería y pastelería 60 horas	60	\$ 240.00
14	Agricultor de plantación de cacao 180 horas	180	\$ 720.00
15	Floricultor 180 horas	180	\$ 720.00
Total horas por sector y financiamiento		420	\$1,680.00

Fuente: Elaboración Autores

La Tabla anterior presenta el valor de los 15 cursos de Formación continua junto al detalle de hora por curso, los cuales pueden ser elegidos independientemente.

Cabe recalcar que estos cursos son elaborados por nuestro coordinador académico y son presentados a la SETEC para su validación y aprobación, y que de igual forma son financiados por la misma institución siendo esto una oferta gratuita de capacitación y preparación personal para el comunero.

De igual forma se ofrece un paquete de capacitación el cual, como parte de nuestro perfil de Operadora en Turismo Comunitario está enfocado y dirigido a todas aquellas instituciones, comercios, microempresas que como parte activa de la comuna tiene una influencia directa en el desarrollo del turismo Comunitario en el cantón. Este paquete a diferencia de los cursos de Educación continua tiene el beneficio que se ofrece el curso completo, tiene una duración de 220 horas como se detalla a continuación:

Tabla 11.

Oferta Académica Perfil Turismo Comunitario

OFERTA ACADÉMICA			
	PERFIL TURISMO COMUNITARIO	Hrs	VALOR DEL CURSO
1	Protección al medio ambiente	30	\$ 180.00
2	Servicio de recepción de los turistas (20 horas)	20	\$ 120.00
3	Diversificación de destinos y de desarrollo de inclusión comunitaria (30 horas)	30	\$ 180.00
4	Elaboración, tecnología y producción de alimentos (30 horas)	30	\$ 180.00
5	Elaboración de artículos artesanales (30 horas)	30	\$ 180.00
6	Computación y manejo básico de office (30 horas)	30	\$ 66.00
7	Internet y correos electrónicos (15 horas)	15	\$ 33.00
8	Emprendimiento (20 horas)	20	\$ 120.00
9	Atención al cliente (15 horas)	15	\$ 48.00
	TOTAL DE FINANCIAMIENTO DEL PROGRAMA	220	\$ 1,107.00

Fuente: Elaboración Autores

Este paquete de capacitación al igual que los cursos de educación continua son también elaborados por nuestro coordinador académico, y es entregado a la SETEC para su evaluación y aprobación, de esta forma se logra obtener un total financiamiento que será de gran beneficio para el comunero.

3.2.3. Plaza

Como nuestros cursos de capacitación estarán dirigidos para la población del cantón General Antonio Elizalde, hemos decidido que el centro de capacitación esté ubicado en la Av. Sargento Eduardo Seis y Calle Ferroviaria,

frente al Parque a la Madre. Ubicación fácil de llegar ya que se encuentran en una de las avenidas con mayor afluencia por parte del público. En esta oficina habrá una persona que se encuentre promocionando nuestros cursos y dando información a la gente que la requiere.

Otro factor muy importante es que quedará a lado de uno de los hoteles más importantes de la zona, lo que dará facilidades de ubicación para las personas que desconozcan como llegar. El centro contará con todas las facilidades logísticas y académicas para brindar capacitaciones en un ambiente muy cómodo y agradable.

Adicionalmente, podremos realizar capacitaciones fuera del centro porque nuestra oferta académica involucra a las comunidades y esto requerirá muchas veces la movilización hacia otros lugares del cantón.

3.2.4. Promoción

Nuestro plan de promoción y publicidad tiene un horizonte de acción permanente. Y de acuerdo a nuestras investigaciones las características de nuestro servicio lo hacen altamente explotable en el mercado de Bucay.

Para esto, uno de nuestros principales objetivos es que la población del cantón haga consciencia de la importancia de la capacitación y desarrollo profesional para impulsar el aparato turístico y productivo en general que les permita crecer y darse a conocer como un atractivo de nuestro país.

De igual manera deseamos crear un cambio de actitud al tratar temas que son índole de toda la comunidad y no de un solo sector. Y por último posicionar dentro de este cantón a nuestra operadora de capacitación y

formación profesional, como una de las más importante, mejor preparadas y de mayor aportación a la comunidad al momento de tomar decisiones de elección.

Por tal motivo hemos decidido hacer una fuerte campaña de publicidad que nos permita ganar un porcentaje representativo del mercado local en este caso del cantón Bucay, y posteriormente a nivel regional y nacional, para esto nuestro servicio se dará a conocer de la siguiente manera:

Publicidad

En lo relacionado a publicidad se maneja por diferentes canales: Material escrito y pop: esta herramienta se usará para atraer consumidores, tendrá información apropiada que será entregada en lugares estratégicos, así como también en los gremios que existen en el cantón, y para ello se usarán:

- Afiches
- Anuncios impresos que se colocarán en el vehículo que será parte de los activos fijos de la compañía y que servirá de movilización dentro del cantón Bucay y de igual manera al momento de movilizarnos a los diferentes cantones.
- Volantes
- Tarjetas de presentación
- Revistas y prensa local
- Banners (roll ups) que serán colocados en los exteriores de nuestras oficinas al igual que en los exteriores del municipio del cantón, y que también tendrán participación en las diferentes expresiones culturales que se lleven a cabo.
- Camisetas para los miembros de la empresa con el logo distintivo de la misma que además de servir de identificación ayudará al momento de promocionarnos.
- Merchandising por medio de redes sociales: Twitter - Facebook

Venta personal y Telemarketing

Mediante esta herramienta fortaleceremos nuestra presencia en el cantón ya que al existir una fuerza de venta física y permanente podremos llegar a más sectores y promocionar nuestros servicios, y que en combinación con el telemarketing podremos incrementar la cantidad de clientes potenciales los cuales serán nuestros beneficiarios. Para esto hemos desarrollado una base de datos con la información de los 500 microempresarios de mayor representación dentro del Cantón y que serán nuestra primera carta de acción al momento de ofrecer nuestros servicios.

Relaciones Públicas

Esta herramienta es una de las más importantes en nuestro plan de marketing y promoción, ya que al ser una operadora de capacitación que ofrece un servicio subsidiado para un cantón en vías de desarrollo, la mejor acción para darnos a conocer son las relaciones públicas que mantengamos con los distintos organismos de control dentro del cantón y las empresas más representativas del mismo, para esto hemos realizado una alianza estratégica con la Fundación NOBIS, la cual ya se encuentra realizando trabajos para impulsar el desarrollo del cantón pero que de igual manera necesita operadoras para capacitar tanto a su personal como a los miembros del cantón, todo esto según lo conversado y analizado en la entrevista realizada al Sr. Iván Neira, Coordinador Técnico de capacitación del programa Karisma.

De igual forma se ha llegado a un convenio con el Municipio de Bucay, específicamente con el Sr. Jorge Montalvo, Relacionista Público del Cantón, en la que mediante nuestra entrevista realizada, manifestó la importancia de la Capacitación y formación profesional de los miembros del cantón, y que para

esto ofrecerá toda la ayuda y apoyo necesario para el desarrollo de nuestro proyecto. Al mismo tiempo se realizara la gestión con la prefectura del Guayas, para lograr un acuerdo de apoyo en la implementación de nuestro proyecto en los cantones aledaños.

3.3. Aliados Estratégicos

Se tendrá como objetivo potencializar las alianzas estratégicas con diferentes organismos públicos y privados, fundaciones, universidades, entre otros. Gracias a estas alianzas se podrá realizar un mejor trabajo ya que aportaran con recursos (de toda índole) para la mejoría del cantón.

FundaciónNobis

Municipio de Bucay

Fundación Ecuavida

Universidad de las Américas

Ferrocarriles del Ecuador

La Universidad de las Américas no se ha enfocado en capacitaciones como tal, sino en fortalecer los emprendimientos, tanto de microempresarios que se encuentran trabajando como también los que desean emprender un negocio turístico.

La Fundación Nobis junto con el Banco Interamericano de Desarrollo, llevan adelante el proyecto KARISMA, que tiene como objetivo “Apoyar el mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de las microempresas de servicios turísticos mediante el desarrollo de iniciativas de turismo sostenible en el Cantón Bucay, con el propósito de consolidar y posicionar el Destino Bucay a

través de la implementación de un modelo innovador de desarrollo turístico en la región”.

Ferrocarriles del Ecuador, impulsará el turismo en la zona a partir de mayo (fecha que iniciará sus operaciones) trabaja junto con empresas privadas para impulsar el turismo en la zona.

3.4. Metas de ventas

Facturar el primer año 291,220 USD en cursos aprobados por la SETEC.

Crece anualmente un 8% en frecuencia de cursos.

Realizar 53 cursos de capacitación el primer año.

Tener más del 60% de participantes con calificación superior a 80 en nuestros cursos.

5,000 horas de capacitación efectiva a participantes de los cursos y programas.

Tener un 88% de participantes aprobados bajo nuestro sistema de calidad.

4. CAPITULO: OPERACIONES

4.1. Servicio

Pro Capacitaciones tiene una oferta permanente de cursos, que se ofertan como cursos Abiertos y Cerrados. Los cursos abiertos son denominados por nosotros (por requisito de la SETEC) como de Formación Continua (terminado por la SETEC). Estos son de convocatoria general creados según los estudios de necesidades del sector turístico y de ellos participan todos los interesados. Según el análisis de la zona tenemos los siguientes tipos de participantes:

- Propietarios y empleados de establecimientos turísticos
- Comunidades y/o asociaciones
- Emprendedores (microempresarios)

La oferta de cursos se programa en forma anual y estos son los cursos previstos para el segundo semestre del 2013:

Tabla 12.

Listado de cursos.

#	Nombre del Curso
1	Servicio y atención al cliente en sector hotelero, bares y restaurantes
2	Elaboración tecnología y producción de alimentos
3	Cocina nacional
4	Administrador de empresas de alojamiento
5	Gestión de recepción
6	Programas de escritorio
7	Marketing
8	Elaboración de artesanías Shuar
9	Internet: 30 horas 2 niveles intermedio y avanzado
10	Manejo de residuos sólidos y líquidos
11	Ingles básico
12	Panadería y Pastelería
13	Agricultor de plantación de cacao
14	Floricultor

Fuente: Elaboración Autores

Por otra parte, el curso cerrado, por objeto de la SETEC será denominado como Perfil de Turismo Comunitario. Es un curso creado a la medida de la necesidad de capacitación del lugar donde se encuentra la operadora. Este programa debe ser aprobado por la SETEC.

Tabla 13.

Módulos del Perfil de Turismo Comunitario.

PERFIL TURISMO COMUNITARIO	
MODULOS	Protección al medio ambiente
	Servicio de recepción de los turistas
	Diversificación de destinos y de desarrollo de inclusión comunitaria
	Elaboración, tecnología y producción de alimentos
	Elaboración de artículos artesanales
	Computación y manejo básico de Office
	Internet y correos electrónicos
	Emprendimiento
	Atención al cliente

Fuente: Elaboración Autores

4.2. Descripción de los cursos

A continuación se procederá a explicar brevemente que contiene cada programa de formación continua:

1. Nombre: Servicio y atención al Cliente en sector hotelero, bares y restaurantes

Duración: 60 horas

¿Por qué?

Un excelente producto o servicio hace que el cliente entre con grandes expectativas, pero si el servicio personal es deficiente y no le satisface, sale inmediatamente por la misma puerta por donde entró, desilusionado y resentido. Una vez que se ha logrado captar al cliente, la labor de toda la organización es asegurarse de que el cliente o usuario permanezca en la

misma y la forma más eficiente para lograrlo es, otorgar al cliente un servicio con calidad tal, que logre fascinarle y retenerle con respecto a la competencia.

Objetivo general

Preparar y alistar de manera técnica todo lo necesario para el servicio en hoteles, bares y restaurante con el fin de brindar un servicio eficiente y eficaz para lograr la satisfacción del cliente

Objetivo específicos

Atender a los clientes durante su permanencia en el hotel, bar, restaurante según los procedimientos establecidos por la empresa.

Contenido

- Atención al cliente
- La comunidad efectiva
- Diseño, aplicación y sistematización de instrumentos e informes.

2. Nombre:Elaboración, tecnología y producción de alimentos

Duración: 120 horas

A quién está dirigido:Este curso está dirigido a todas las personas que laboran en actividades productivas directamente relacionadas con la Industria Alimentaria, en establecimientos tales como: sodas, restaurantes, hoteles, panificadoras, hospitales, comedores escolares, institucionales y centros de reclusión, de atención a menores y adultos mayores, así como en unidades productivas que se dedican al procesamiento de productos lácteos, frutas y hortalizas, carnes, agroindustria, incluyendo quienes desarrollan su actividad económica en las ferias del agricultor. Además, este curso pueden llevarlo quienes necesitan obtener o renovar su “carné de manipulación de alimentos”, o bien, cuando se solicita como requisito para ocupar un puesto de trabajo.

La finalidad

La finalidad de este curso es aportar a la población interesada los conocimientos, habilidades y las competencias técnicas requeridas para llevar a cabo un adecuado proceso de manipulación de alimentos, lo cual redundará en una mejor calidad de los productos que se obtengan, asegurando la vida de las personas y contribuyendo a un régimen de salud preventiva, con lo cual se evitan enfermedades transmitidas por los alimentos (ETA's)².

3. Nombre:Curso Nacional

Duración: 120 horas

Objetivo principal: Apoyar en la preparación de la cocina nacional colaborando a las necesidades y requerimientos de los cocineros, aplicando medidas de higiene, calidad y seguridad, lo que permitirá su inserción en el mercado laboral.

Preparación de entradas

Contenido:

- Entradas
- Sopas

Objetivo: Preparar las sopas representativas de la cocina nacional considerando las técnicas básicas de cocina y cumpliendo con las normas de seguridad e higiene.

²ETAS.- Las Enfermedades transmitidas por Alimentos mejor conocidas por sus siglas como ETAS se refieren a cualquier enfermedad causada por la ingestión de un alimento contaminado que provoca efectos nocivos en la salud del consumidor.

Preparación de platos fuertes

Contenido:

- Cocina región costa
- Cocina región sierra y oriente

Objetivo: Preparar platos fuertes representativos de la cocina nacional considerando las técnicas básicas de cocina y cumpliendo con las normas de seguridad e higiene.

4. Nombre: Administrador de empresas de alojamiento

Duración: 80 horas

Objetivo principal:

Gestionar las actividades propias de un establecimiento de alojamiento, definiendo y supervisando procesos, optimizando recursos y ofreciendo servicios de calidad al cliente, conforme procedimientos establecidos, estándares de calidad, principios administrativos financieros y regulaciones que aplican al sector.

Contenido:

- Planificación empresarial en las empresas de alojamiento
- Empresas de alojamiento
- Mercadeo
- Relaciones comerciales
- Administración
- Finanzas
- Recursos humanos
- Seguridad
- Planes de mantenimiento empresarial.

5. Nombre: Gestión de recepción

Duración: 80 horas

Objetivo principal:

Realizar procesos de organización y control de los servicios de recepción, telefonía, portería, manejo de equipaje, y servicios internos y externos relacionados con las necesidades de los huéspedes considerando la estructura y funcionamiento de las empresas de alojamiento, procedimientos administrativos, financieros, técnicas de recepción de hotelera, atención al cliente, ofimática, procedimientos de control, información turística del sector y normas de etiqueta y protocolo.

Contenido:

- Empresas de alojamiento
- Planificación
- Organización del trabajo
- Supervisión y control
- Atención a huéspedes.

6. Nombre: Programa de escritorio

Duración: 90 horas

Objetivo principal:

Aplicar Word y Excel y Power Point, para la elaboración de documentos, hojas de trabajo y presentaciones, utilizando las herramientas básicas de los programas, con un enfoque de productividad, competitividad, principios de calidad y criterios ambientales.

Contenido:

- Conceptualizaciones generales de office
- Teclas especiales
- Presentación de documentos
- Estructuras

- Cartas
- Libros de Excel
- Formulas
- Conceptos básicos
- Estructura de Excel
- Conceptos básicos de Power Point,
- Presentaciones
- Plantillas
- Diseños
- Animaciones

7. Nombre:Relaciones públicas

Duración: 60 horas

Objetivo principal:

Contribuir a crear una imagen positiva en la comunidad a través de la utilización de canales de comunicación que mejore la productividad y competitividad de la comunidad.

Metodología:

Aplicar técnicas de relaciones públicas, comunicacionales a nivel interno y externo, de manera planificada y estratégica en la comunidad, con un enfoque de productividad, competitividad, principios de calidad, seguridad ocupacional y criterios ambientales.

Contenido:

- Relaciones Públicas
- Objetivo de grupo de clientes
- Imagen de producto/servicio
- Comunicación e información

8. Nombre:Marketing

Duración: 60 horas

Objetivo principal:

Analizar el comportamiento de los mercados y de los consumidores, con el objetivo de captar, retener, y fidelizar a los clientes a través de la satisfacción de sus necesidades, con enfoques de productividad y competitividad aplicando principios de calidad, seguridad en los procesos y criterios de medio ambiente.

Contenido:

- Mercado
- Atribución y característica de un producto y servicio
- Ciclo de vida del producto
- Demanda
- Oferta
- Precios de productos y servicios
- Sistema de comercialización.

9. Nombre:Elaboración de artesanías Shuar

Duración: 60 horas

Objetivo principal:

Elaborar artesanías Shuar rescatando los valores culturales, aplicando técnicas y modelos autóctonos, con un enfoque de productividad, competitividad, principios de calidad, seguridad ocupacional y criterios ambientales.

Contenido:

- Seguridad industrial del área de trabajo
- Equipos y vestimentas de protección personal
- Condiciones de trabajo seguro
- Artesanías
- Herramientas e instrumentos

- Materiales
- Diseños
- Acabado
- Control de calidad del producto

10. Nombre:Internet

Duración: 30 horas

Objetivo principal:

Utilizar y potencializar la navegación por internet y sus principales utilidades: búsqueda de información y correo electrónico.

Contenido:

- Navegador, hipervínculo, multimedia
- Buscador
- Descarga de información
- Portales informativos
- Buscadores de trabajo
- Correo electrónico.

Expectativa:

Navegar de forma segura, administrando y filtrando correos, con una comprensión global de los sistemas de búsqueda, herramientas tecnológicas, tendencias, su campo de aplicación en la sociedad actual y el desarrollo de una actitud crítica y de investigación hacia este ámbito del conocimiento.

11. Nombre:Manejo de residuos sólidos y líquidos

Duración: 60 horas

Objetivo principal:

Gestionar el manejo integral de residuos generados en la actividad productiva y de servicios, desde su generación hasta su disposición final, aplicando las normas de Seguridad Y Salud en el Trabajo y medio ambiente.

Contenido:

- Planificar el manejo de los residuos que generan los procesos productivos de la organización de acuerdo a las normas y marco legal vigente.
- Ejecutar y controlar los planes de acción para el manejo de residuos cumpliendo las normas y marco legal vigente.
- Diseñar un plan de mejora continua para el manejo de los residuos.

12.Nombre:Ingles Básico

Duración: 120 horas

Objetivo principal:

Perfeccionar la comunicación y competitividad de los habitantes de la comuna, mediante la enseñanza del idioma inglés en un nivel que les permita mantener un tipo de relación comercial con los turistas.

Contenido:

- 4 módulos de inglés básico enfocado al negocio y al turismo particularmente en el cual se desarrollara y se inculcara la enseñanza de este idioma y que de esta forma se desea fomentar e incrementar la experiencia de todos los turistas extranjeros que visitan la comunidad.

13.Nombre:Panadería y Pastelería

Duración: 60 horas

Objetivo principal:

Elaborar productos de panadería y pastelería, controlando el aprovisionamiento y el almacenamiento de las materias primas y de los

productos terminados, elaborando masas, pastas y productos básicos, aplicando autonomía, calidad e higiene industrial.

Contenido

- Condiciones de trabajo seguro
- Aprovisionamiento de materias primas
- Condiciones de llegadas y recepciones de materias primas
- Administración de bodega
- Procesos de pan base
- Porcentaje, peso, volumen
- Ingrediente
- Amasado
- Corte y moldeo
- Maquinas, equipos, herramientas y utensilios para la elaboración de pan base
- Conservación de ingredientes y preparado de pan base.

14. Nombre: Floricultor

Duración: 180 horas

Objetivo principal:

Realizar la producción de flores para corte, aplicando técnicas adecuadas, durante su ciclo vegetativo, empleando normas de seguridad e higiene de trabajo.

Contenido

- Mantenimiento y plantación florícola
- Planta en viveros
- Cosecha
- Post cosecha

15. Nombre: Agricultor de plantación de cacao

Duración: 180 horas

Objetivo principal:

Ejecutar las actividades de sembrado, manejo, cosecha y post-cosecha, cuidado y mejoramiento de la productividad de cacao de acuerdo a las condiciones específicas de la zona a producir basado en las normas de calidad, normas de inocuidad, Seguridad y Salud en el Trabajo y medio ambiente.

Contenido:

- Establecer la plantación de cacao de acuerdo a las condiciones específicas de la zona a producir basado en normas de calidad, normas de inocuidad, seguridad y salud en el trabajo y medio ambiente.
- Ejecutar las actividades de manejo de plantaciones de cacao para su producción de acuerdo a las condiciones específicas de la zona a producir basado en normas de calidad, normas de inocuidad, seguridad y salud en el trabajo y medio ambiente.
- Ejecutar las actividades de cosecha de cacao de acuerdo a las condiciones específicas de la zona producidas, bajo normas de calidad, inocuidad, seguridad y salud en el trabajo y medio ambiente.
- Ejecutar las actividades de post-cosecha de cacao de acuerdo a las condiciones específicas de la zona a producir basado en normas de inocuidad, calidad, seguridad y salud en el trabajo y medio ambiente.

16. Nombre: Perfil de anfitrión en turismo comunitario

Duración: 220 horas

Objetivo principal:

Realizar operaciones turísticas de la localidad, a través de: La organización, planificación, y coordinación oportuna de las actividades y la logística para la llegada y salida de los turistas: brindando servicios de

alojamiento, alimentación, guía con calidad y eficiencia, información en un marco de convivencia y respeto a la naturaleza, culturas y costumbres, aplicando normas de salud e higiene.

Objetivo Específico:

- Coordinar la recepción del o los turistas oportunamente con eficiencia y calidad.
- Recibir y dar la bienvenida a los turistas amablemente cordialmente.
- Atender a los turistas con alojamiento, alimentación, guianza e información de la comunidad y la familia oportunamente.
- Organizar y planificar las actividades y logística de los turistas eficazmente.
- Revisar las instalaciones y organizar la salida de los turistas oportunamente.

Contenido:

- Este programa de capacitación está dividido en 8 módulos los cuales dan un total de 220 horas y que se detallan a continuación:
- Protección al medio ambiente (30 horas)
- Servicio de recepción de los turistas (20 horas)
- Diversificación de destinos y de desarrollo de inclusión comunitaria (30 horas)
- Elaboración, tecnología y producción de alimentos (30 horas)
- Elaboración de artículos artesanales (30 horas)
- Computación y manejo básico de Office (30 horas)
- Internet y correos electrónicos (15 horas)
- Emprendimiento (20 horas)
- Atención al cliente (15 horas)

Esquema:

A continuación se detalla el esquema de los módulos a ofrecer.

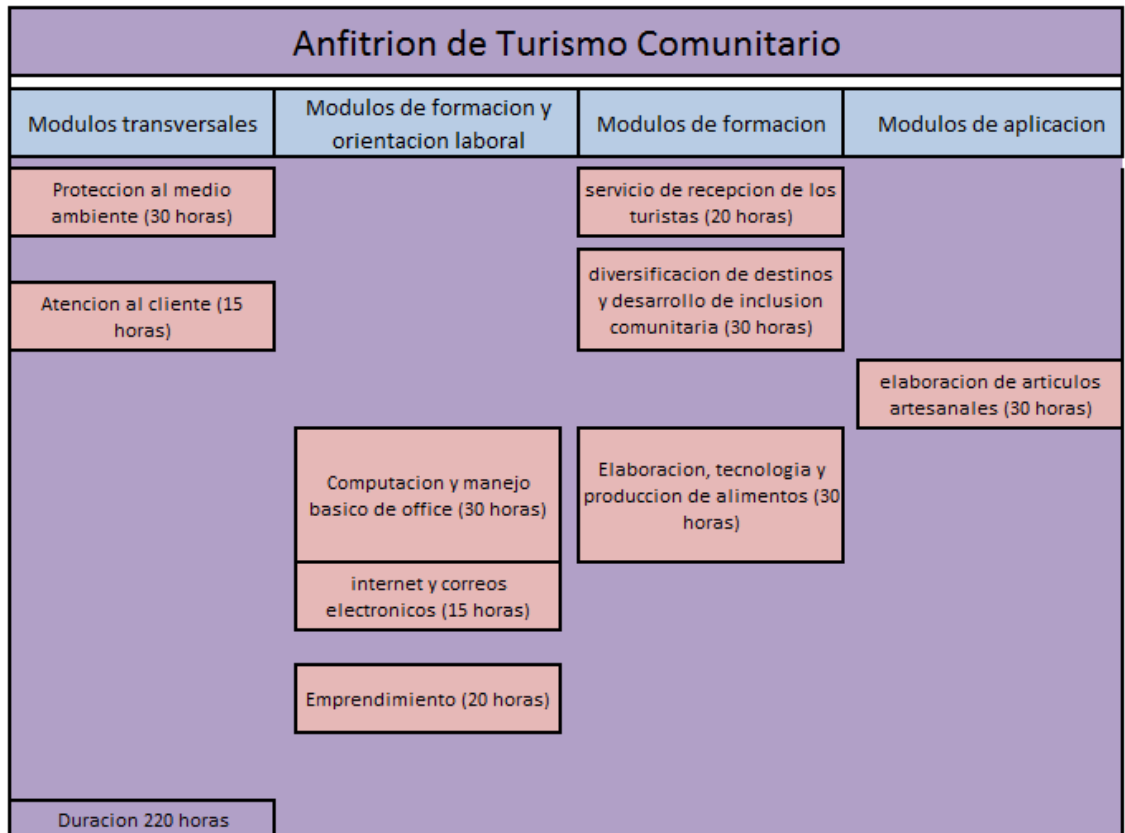


Gráfico 6. Esquema del perfil en Turismo Comunitario

4.3. Proceso de operaciones



Gráfico 7. Proceso de trabajo

Para toda capacitación se debe presentar:

- Diseño metodológico con sus respectivas ayudas didácticas
- Informe
- Formulario de inscripción de participantes
- Contrapartidas
- Evaluaciones

4.4. Equipos e infraestructura necesarios

Para el desarrollo de nuestras operaciones tanto en Guayaquil como en el centro de capacitaciones, necesitaremos utilizar lo siguiente:

Tabla 14.

Equipos Electrónicos

Cant.	Detalle	Área
5	Laptops	Oficina GYE
1	Infocus	Oficina GYE
1	Impresora Epson	Oficina GYE
1	Impresora Lexmark	Oficina GYE
1	Aire Acondicionado	Oficina GYE
1	Aire Acondicionado	Centro de Cap.
1	Impresora Lexmark	Centro de Cap.
1	Wireless	Centro de Cap.
1	Wireless	Oficina GYE
1	Laptop	Centro de Cap.

Fuente: Elaboración Autores

Otros materiales de oficina: pizarra, mesas, sillas, entre otros.

Infraestructura necesaria:

Para dictar los cursos, vamos a recibir a nuestros beneficiarios en un salón con las siguientes características:

4.5. Requerimiento de Mano de obra

En este caso, la mano de obra principal de nuestros servicios es el capacitador. Es un requisito de la SETEC tener los capacitadores ya escogidos. Es decir, que por cada curso ofertado debemos tener mínimo 2 capacitadores disponibles y expertos en ese tema para garantizar que los programas que serán impartidos sean de calidad.

El coordinador académico antes de presentar la documentación a la SETEC, entrevistará a los aspirantes, hará una evaluación y determinará quienes estarán en la base de datos.

Perfil del capacitador

El capacitador debe contar con una sólida preparación en el tema que está siendo expuesto. Debe poseer la habilidad para manejar grupos y para facilitar el acceso a la información y comprensión sobre el tema. Preferiblemente que sea un profesional de turismo, con experiencia en sostenibilidad en los ámbitos de las buenas prácticas (ambiental, sociocultural, empresarial) y manejo de temas comunitarios y con experiencia previa en metodologías de educación popular.

4.6. Requerimiento de materiales didácticos

Los materiales didácticos que serán utilizados, dependerán de la metodología que utilizará el instructor.

Los materiales generales que van a usarse son:

- Material Fungible
- Material Tecnológico
- Material Pedagógico

Una vez finalizado el curso se le dará a cada participante un diploma que certifique su asistencia.

4.7. Control de calidad del servicio brindado

Con el fin de mejorar continuamente los servicios de capacitación y medir la satisfacción de nuestros beneficiarios, se realizarán breves encuestas después de cada capacitación. Estas contienen los siguientes apartados: Anexos

- a.** Aspectos Metodológicos
- b.** Instructor
- c.** Aspectos administrativos y Logísticos
- d.** Sugerencias y Recomendaciones

5. CAPÍTULO: ANÁLISIS FINANCIERO

5.1. Generalidades

El análisis financiero del proyecto consiste en el diagnóstico e interpretación, a través de técnicas y métodos especiales de información económica y financiera del plan de negocio proporcionada básicamente por sus estados financieros.

En este análisis se interpreta la información suministrada por los Ingresos, gastos, costos e inversión realizada para la ejecución del proyecto. Éste encierra varios aspectos a tratar, comenzando con la inversión inicial para arrancar el proyecto, el estado de resultados en el que se analizan los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado la empresa con el fin de determinar la viabilidad del negocio, por ejemplo, si está generando suficientes ingresos, si está gastando demasiado, si está generando utilidades, etc., el Balance General en el cual se analizará los activos, los pasivos y el patrimonio con que cuenta la empresa con el fin de determinar cuánto y dónde ha invertido, cuánto de ese dinero proviene de los acreedores y cuánto proviene de capital propio, cuán eficientemente está utilizando los activos, etc., y terminando con un flujo de caja en el cual se analizaran las entradas y salidas de dinero que ha tenido la empresa con el fin de determinar si cuenta con un déficit o un excedente de efectivo, si es posible que compre al contado o es necesario o preferible que solicite crédito.

5.2. Inversión

Comenzaremos analizando la Inversión Inicial la cual esta detallada en el siguiente cuadro:

Tabla 15.

Inversión.

Inversión Inicial	
Equipos De Oficina	Valores
6 Laptops	4,200.00
2 Proyectores Infocus	2,500.00
2 Impresoras Lexmark	120.00
Impresora Epson	400.00
2 Wireless	60.00
2 Aires Acondicionado	1,800.00
Total	9,080.00
Vehículos	
D-Max Doble Cabina A Diésel	23,000.00
Total	23,000.00
Materiales De Oficina	
Suministros De Oficina	1,000.00
2 Pizarra Acrílica	200.00
Muebles De Oficina	15,000.00
Total	16,200.00
Otros	
Arriendo Anticipado	1,400.00
Gastos De Constitución	500.00
Asesoramiento	1,500.00
Otros Gastos	2,000.00
Total	5,400.00
Aporte	
Aporte Socio	10,000.00
Capital De Trabajo	30,000.00
Total	40,000.00
Total	93,680.00

Fuente: Elaboración Autores

Como se sabe las inversiones que se realizarán constituyen los costos iniciales que corresponden a la ejecución del proyecto.

Es por ello que mediante un análisis de recursos necesarios para arrancar el negocio, se necesita realizar una inversión inicial de \$93.680 la cual estará dividida en \$10.000 que será aportación directa de los socios de la empresa y el resto será financiado mediante una institución financiera, en este caso la Corporación Financiera Nacional (CFN), ya que como el modelo de negocio está destinado a ofrecer un servicio para el desarrollo de uno de los sectores productivos del país, está dentro del campo de acción en el cual la CFN se maneja para ofrecer créditos.

En el detalle de la inversión Inicial esta, la adquisición de materiales de Computación, y demás equipos de oficina que estarán destinados a cubrir las necesidades de ambos locales en los que se trabajara, tanto en nuestras oficinas en la Ciudad de Guayaquil, como en los auditorios o aulas donde se dictaran las capacitaciones, en este caso en el Cantón Bucay, de igual manera la adquisición de Materiales y Muebles de Oficina para su correcta adecuación.

Se adquirirá una camioneta Chevrolet D-Max, la cual permitirá movilizarnos tanto al personal de la Compañía, como a los materiales que se utilizaran para impartir las capacitaciones.

Por políticas del Establecimiento donde comenzaremos las operaciones de capacitación nos solicitan el pago anticipado de 2 meses de arriendo, es por ello que también lo incorporamos como inversión inicial. Al igual que los gastos de constitución de la empresa, asesoramiento para lograr la certificación de la SETEC y demás gastos Imprevistos.

Cabe indicar que el monto señalado como capital de trabajo es para solventar los gastos de los 3 primeros meses, en el caso que los pagos realizados debido al Financiamiento de los cursos de la SETEC demoren un poco, más que nada por el trámite administrativo que se realiza en las instituciones del Estado.

5.3. Financiamiento

Tabla 16.
Financiamiento.

OPERADORAPROCAPACITACIÓN					
INVERSIÓN					
TABLA DE AMORTIZACIÓN					
DEUDA	\$ 83,680.00				
PLAZO	5	AÑOS			
TASA	10.85%	ANUAL			
PERIODO	DESEMBOLSO	CUOTA	INTERESES	AMORTIZACION	SALDO
0	\$ 33,472.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 33,472.00
1		\$ 725.26	\$ 302.64	\$ 422.62	\$ 33,049.38
2		\$ 725.26	\$ 298.82	\$ 426.44	\$ 32,622.94
3	\$ 33,472.00	\$ 725.26	\$ 294.97	\$ 430.30	\$ 65,664.65
4		\$ 1,479.34	\$ 593.72	\$ 885.63	\$ 64,779.02
5		\$ 1,479.34	\$ 585.71	\$ 893.63	\$ 63,885.39
6	\$ 8,368.00	\$ 1,479.34	\$ 577.63	\$ 901.71	\$ 71,351.67
7		\$ 1,675.89	\$ 645.14	\$ 1,030.75	\$ 70,320.92
8		\$ 1,675.89	\$ 635.82	\$ 1,040.07	\$ 69,280.85
9	\$ 8,368.00	\$ 1,675.89	\$ 626.41	\$ 1,049.48	\$ 76,599.37
10		\$ 1,881.42	\$ 692.59	\$ 1,188.84	\$ 75,410.54
11		\$ 1,881.42	\$ 681.84	\$ 1,199.59	\$ 74,210.95
12		\$ 1,881.42	\$ 670.99	\$ 1,210.43	\$ 73,000.52

Fuente: Elaboración Autores

Como se indicó anteriormente, una parte considerable de nuestra inversión será financiada mediante un crédito otorgado por la CFN la cual es la institución que nos avala para la creación y plantación de nuestro proyecto.

El monto el cual se financiara con esta institución es de \$83,680. Los cuáles serán a un plazo de 5 años debido a que por políticas de la empresa y de acuerdo a nuestras expectativas del negocio podemos solventar los pagos de las mensualidades al plazo señalado.

En el primer año se realizaran 4 desembolsos ya que según lo conversado con nuestro oficial de cuenta y por políticas de la Institución no pueden realizar el desembolso completo. Es por ello que para comenzar operaciones realizaran un depósito inicial del 40% del total solicitado, al tercer se realizara el segundo desembolso equivalente al 40% del total solicitado al sexto mes de operaciones el 10% y al noveno mes de operaciones el ultimo 10% completando el monto solicitado.

Tabla 17.
Flujos anuales del financiamiento

OPERADO PROCAPACITACIÓN						
INVERSIÓN						
TABLA DE AMORTIZACIÓN						
DEUDA	\$ 83,680.00					
PLAZO	5	AÑOS				
TASA	10.85%	ANUAL				
PERIODO	DESEMBOLSO	CUOTA	INTERESES	AMORTIZACION	SALDO	PAGOS ANUALES
12	\$ 83,685.11	\$ 1,881.42	\$ 670.99	\$ 1,210.43	\$ 73,000.52	\$ 17,285.75
TOTAL DE INTERESE 1ER AÑO DE FINANCIAMIENTO						\$ 6,606.27
TOTAL PAGADO DE CAPITAL						\$ 10,679.48
24		\$ 1,881.42	\$ 532.93	\$ 1,348.50	\$ 57,592.72	\$ 22,577.08
TOTAL DE INTERESE 2DO AÑO DE FINANCIAMIENTO						\$ 7,169.28
TOTAL PAGADO DE CAPITAL						\$ 15,407.80
36		\$ 1,881.42	\$ 532.93	\$ 1,348.50	\$ 57,592.72	\$ 22,577.08
TOTAL DE INTERESE 3ER AÑO DE FINANCIAMIENTO						\$ 5,411.84
TOTAL PAGADO DE CAPITAL						\$ 17,165.24
48		\$ 1,881.42	\$ 532.93	\$ 1,348.50	\$ 57,592.72	\$ 22,577.08
TOTAL DE INTERESE 4TO AÑO DE FINANCIAMIENTO						\$ 3,453.95
TOTAL PAGADO DE CAPITAL						\$ 19,123.13
60		\$ 1,881.42	\$ 532.93	\$ 1,348.50	\$ 57,592.72	\$ 22,577.08
TOTAL DE INTERESE 5TO AÑO DE FINANCIAMIENTO						\$ 1,272.73
TOTAL PAGADO DE CAPITAL						\$ 21,304.35

Fuente: Elaboración Autores

Una vez especificado el monto de financiamiento y definido las políticas y la institución que financiara nuestro proyecto hemos hecho los debidos cálculos de acuerdo a los conceptos financieros para la elaboración de la tabla de amortización y poder definir cuáles serán nuestros montos mensuales y anuales los que nos servirán en nuestro análisis financiero.

Podemos resumir:

En el primer año de financiamiento se cancelara un total de \$ 17,285.75 de los cuales \$ 6,606.27 son gastos de financiamiento y \$10,679.48 corresponde a capital.

En el segundo, tercer, cuarto y quinto año de financiamiento se cancelara un total de \$22,577.08 entre capital y gastos de financiamiento.

De esta manera cubrimos nuestra inversión inicial.

5.4. Depreciación de Activos

Tabla 18.

Depreciación de Activos.

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS						
Descripción						
Activos Fijos	Años de Depreciación	Inversión				
Terrenos	20 años	-	-	-	-	-
Edificios e instalaciones	20 años	-	-	-	-	-
Equipos de oficina	10 años	16,200.00	-	-	-	-
Vehículos	5 años	23,000.00	-	-	-	-
Equipos de computación	3 años	9,080.00				
Método de Depreciación: Lineal	% De depreciación	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Terreno	5%	-	-	-	-	-
Edificios e instalaciones	5%	-	-	-	-	-
Equipos y maquinarias	10%	1,620.00	1,620.00	1,620.00	1,620.00	1,620.00
Vehículos	20%	4,600	4,600	4,600	4,600	4,600
Equipos de computación	33%	2,996	2,996	2,996		
Total Gastos Depreciación		9,216.40	9,216.40	9,216.40	6,220.00	6,220.00

Fuente: Elaboración Autores

De acuerdo a las políticas de Depreciación de activos hemos calculado el valor por depreciación en relación al tiempo y porcentaje.

Para equipos de oficina 10 años al 10% anual

Para el vehículo será a 5 años a un 20% anual

Y para los equipos de computación a 3 años y al 33% anual.

5.5. Análisis de ingresos

Los ingresos son definidos por varios expertos como todos aquellos valores que la empresa recibe por la venta/comercialización de sus productos o servicios.

Nuestro modelo de negocios es el de formar una operadora de capacitación y como tal nuestra principal fuente de ingreso es la capacitación, como se especificó en el análisis de la oferta, nuestra empresa enfoca el negocio en el desarrollo y especialización del cantón Bucay en materia de turismo y además dentro de nuestra oferta académica se encuentra la educación continua.

Estas dos estructuras que en la práctica se manejan de la misma manera, solo que el enfoque es diferente, conforman nuestra principal fuente de ingresos.

Ofertamos 15 cursos de educación continua el cual está dirigido a todas las personas que están dentro de nuestro target, que serían todas aquellas personas que forman parte de la Población Económicamente activa y que tienen una gran participación en el desarrollo productivo del Cantón y en mayor énfasis en el sector turístico.

Al ser la capacitación nuestra principal fuente de ingresos, cada uno de los cursos ofertados, que si bien es cierto son subsidiados por parte de la SETEC para el beneficiario en este caso para el comunero, tienen un precio el cual va en relación al total de horas de cada curso y al precio por hora que la SETEC designa para curso dependiendo a quien va dirigido y su campo de acción, como se aprecia en el presente cuadro:

Tabla 19.

Ingreso Total de horas porCurso.

Ingresos			
Precio Por Curso De Acuerdo A Cantidad De Horas	# Hrs.	Precio /Hora	Valor
Servicio Y Atención Al Cliente En Sector Hotelero, Bares Y Restaurantes: 60 Horas	60	\$ 3,20	\$ 192,00
Elaboración Tecnología Y Producción De Alimentos: 120 Horas	120	\$ 3,20	\$ 384,00
Cocina Nacional: 120horas	120	\$ 2,20	\$ 264,00
Administrador De Empresas De Alojamiento 80h.	80	\$ 3,20	\$ 256,00
Gestión De Recepción 80 Horas	80	\$ 3,20	\$ 256,00
Programas De Escritorio : 90 Horas	90	\$ 2,20	\$ 198,00
Relaciones Publicas: 60 Horas	60	\$ 3,20	\$ 192,00
Marketing: 60 Horas	60	\$ 3,20	\$ 192,00
Elaboración De Artesanías Shuar: 60 Horas	60	\$ 4,00	\$ 240,00
Internet: 30 Horas 2 Niveles Intermedio Y Avanzado	30	\$ 2,20	\$ 66,00
Manejo De Residuos Sólidos Y Líquidos 60 Horas	120	\$ 4,00	\$ 480,00
Ingles Básico: 120 Horas 4 Niveles 30 Horas Cada Uno	60	\$ 3,20	\$ 192,00
Panadería Y Pastelería 60 Horas	60	\$ 4,00	\$ 240,00
Agricultor De Plantación De Cacao 180 Horas	180	\$ 4,00	\$ 720,00
Floricultor 180 Horas	180	\$ 4,00	\$ 720,00
Perfil Turismo Comunitario	220	\$ 5,03	\$ 1.106,60
Total	1580	\$ 54,03	\$ 5.698,60

Fuente: Elaboración Autores

Como se puede apreciar en la tabla de ingreso por curso de acuerdo a la cantidad de horas dictadas, se encuentra definido y detallado cada uno de los cursos dando un total de 1580 horas las cuales si solo nos dedicáramos a ofrecer 1 curso anual y únicamente a una persona esta última recibiría un total de 1580 horas de capacitación a un total de \$5699 lo cual sería financiado directamente por parte de la SETEC.

Una vez detallado cuanto nos representaría el ingreso por, podemos calcular cuánto representaría nuestros ingresos manejando de acuerdo a la política de nuestra empresa, un mínimo de 15 alumnos para los cursos de educación y continua y un mínimo de 20 de personas para el de Perfil Comunitario. Como vemos el valor total de ingresos por 1 curso dictado al año y con la cantidad mínima de alumnos representa un total de \$91,020

Tabla 20.

Ingreso por curso de acuerdo a # de participantes.

Ingresos			
Ingreso Por Curso De Acuerdo a # De Participantes	Precio U.	Participantes	Valor
Servicio Y Atención Al Cliente En Sector Hotelero, Bares Y Restaurantes: 60 Horas	\$ 192.00	15	\$ 2,880.00
Elaboración Tecnología Y Producción De Alimentos: 120 Horas	\$ 384.00	15	\$ 5,760.00
Cocina Nacional: 120horas	\$ 264.00	15	\$ 3,960.00
Administrador De Empresas De Alojamiento 80h.	\$ 256.00	15	\$ 3,840.00
Gestión De Recepción 80 Horas	\$ 256.00	15	\$ 3,840.00
Programas De Escritorio : 90 Horas	\$ 198.00	15	\$ 2,970.00
Relaciones Publicas: 60 Horas	\$ 192.00	15	\$ 2,880.00
Marketing: 60 Horas	\$ 192.00	15	\$ 2,880.00
Elaboración De Artesanías Shuar: 60 Horas	\$ 240.00	15	\$ 3,600.00
Internet: 30 Horas 2 Niveles Intermedio Y Avanzado	\$ 66.00	15	\$ 990.00
Manejo De Residuos Sólidos Y Líquidos 60 Horas	\$ 480.00	15	\$ 7,200.00
Ingles Básico: 120 Horas 4 Niveles 30 Horas Cada Uno	\$ 192.00	15	\$ 2,880.00
Panadería Y Pastelería 60 Horas	\$ 240.00	15	\$ 3,600.00
Agricultor De Plantación De Cacao 180 Horas	\$ 720.00	15	\$ 10,800.00
Floricultor 180 Horas	\$ 720.00	15	\$ 10,800.00
Perfil Turismo Comunitario	\$ 1,107.00	20	\$ 22,140.00
			\$ -
Total	\$ 5,699.00	245	\$ 91,020.00

Fuente: Elaboración Autores

Tabla 21.

Ingresos Por Cantidad De Cursos Y Participantes En El 1er Año.

Ingresos Por Cantidad De Cursos Y Participantes En El 1er Año	Precio U.	Fr.	PaRT	Ingreso
Programas Enfocados Al Sector Turístico			90	\$ 61,980.00
Servicio Y Atención Al Cliente En Sector Hotelero, Bares Y Restaurantes: 60 Horas	\$ 192.00	4	15	\$ 11,520.00
Elaboración Tecnología Y Producción De Alimentos: 120 Horas	\$ 384.00	3	15	\$ 17,280.00
Cocina Nacional: 120horas	\$ 264.00	3	15	\$ 11,880.00
Administrador De Empresas De Alojamiento 80h.	\$ 256.00	2	15	\$ 7,680.00
Gestión De Recepción 80 Horas	\$ 256.00	2	15	\$ 7,680.00
Programas De Escritorio : 90 Horas	\$ 198.00	2	15	\$ 5,940.00
Programas Enfocados A La Comunidad Y Su Desarrollo			90	\$ 74,520.00
Relaciones Publicas: 60 Horas	\$ 192.00	4	15	\$ 11,520.00
Marketing: 60 Horas	\$ 192.00	4	15	\$ 11,520.00
Elaboración De Artesanías Shuar: 60 Horas	\$ 240.00	4	15	\$ 14,400.00
Internet: 30 Horas 2 Niveles Intermedio Y Avanzado	\$ 66.00	4	15	\$ 3,960.00
Manejo De Residuos Sólidos Y Líquidos 60 Horas	\$ 480.00	3	15	\$ 21,600.00
Ingles Básico: 120 Horas 4 Niveles 30 Horas Cada Uno	\$ 192.00	4	15	\$ 11,520.00
Programas Enfocados A Microempresarios			45	\$ 82,800.00
Panadería Y Pastelería 60 Horas	\$ 240.00	5	15	\$ 18,000.00
Agricultor De Plantación De Cacao 180 Horas	\$ 720.00	3	15	\$ 32,400.00
Floricultor 180 Horas	\$ 720.00	3	15	\$ 32,400.00
Perfil Turismo Comunitario			20	\$ 66,420.00
Perfil Turismo Comunitario	\$ 1,107.00	3	20	\$ 66,420.00
Total	\$ 5,699.00	53	400	\$ 285,720.00

Fuente: Elaboración Autores

La tabla anterior presenta el total de ingresos anuales que recibiríamos de acuerdo a la frecuencia de cursos que se dictarían y que están en relación directa al mínimo de participantes por curso, a la cantidad de horas de cada curso y en especial al valor por hora de cada curso el cual esta designado por la SETEC.El total de ingresos en el primer año por concepto de capacitaciones realizadas es un total de \$285,720

Tabla 22.

Ingresos Por Cantidad de Cursos y Participantes proyectados en 5 años.

Ingresos (En Us\$)	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Servicio Y Atención Al Cliente En Sector Hotelero, Bares Y Restaurantes: 60 Horas	\$ 11,520.00	\$ 13,685.76	\$ 14,780.62	\$ 17,559.38	\$ 18,964.13
Elaboración Tecnología Y Producción De Alimentos: 120 Horas	\$ 17,280.00	\$ 20,528.64	\$ 22,170.93	\$ 26,339.07	\$ 28,446.19
Cocina Nacional: 120horas	\$ 11,880.00	\$ 14,113.44	\$ 15,242.52	\$ 18,108.11	\$ 19,556.76
Administrador De Empresas De Alojamiento 80h.	\$ 7,680.00	\$ 9,123.84	\$ 9,853.75	\$ 11,706.25	\$ 12,642.75
Gestión De Recepción 80 Horas	\$ 7,680.00	\$ 9,123.84	\$ 9,853.75	\$ 11,706.25	\$ 12,642.75
Programas De Escritorio : 90 Horas	\$ 5,940.00	\$ 7,056.72	\$ 7,621.26	\$ 9,054.05	\$ 9,778.38
Relaciones Publicas: 60 Horas	\$ 11,520.00	\$ 13,685.76	\$ 14,780.62	\$ 17,559.38	\$ 18,964.13
Marketing: 60 Horas	\$ 11,520.00	\$ 13,685.76	\$ 14,780.62	\$ 17,559.38	\$ 18,964.13
Elaboración De Artesanías Shuar: 60 Horas	\$ 14,400.00	\$ 17,107.20	\$ 18,475.78	\$ 21,949.22	\$ 23,705.16
Internet: 30 Horas 2 Niveles Intermedio Y Avanzado	\$ 3,960.00	\$ 4,704.48	\$ 5,080.84	\$ 6,036.04	\$ 6,518.92
Manejo De Residuos Sólidos Y Líquidos 60 Horas	\$ 21,600.00	\$ 25,660.80	\$ 27,713.66	\$ 32,923.83	\$ 35,557.74
Ingles Básico: 120 Horas 4 Niveles 30 Horas	\$ 11,520.00	\$ 13,685.76	\$ 14,780.62	\$ 17,559.38	\$ 18,964.13

Cada Uno					
Panadería Y Pastelería 60 Horas	\$ 18,000.00	\$ 21,384.00	\$ 23,094.72	\$ 27,436.53	\$ 29,631.45
Agricultor De Plantación De Cacao 180 Horas	\$ 32,400.00	\$ 38,491.20	\$ 41,570.50	\$ 49,385.75	\$ 53,336.61
Floricultor 180 Horas	\$ 32,400.00	\$ 38,491.20	\$ 41,570.50	\$ 49,385.75	\$ 53,336.61
Perfil Turismo Comunitario	\$ 66,420.00	\$ 78,906.96	\$ 85,219.52	\$ 101,240.79	\$ 109,340.05
Otros Ingresos	\$ 5,500.00	\$ 5,500.00	\$ 5,500.00	\$ 5,500.00	\$ 5,500.00
Total	\$ 291,220.00	\$ 344,935.36	\$ 372,090.19	\$ 441,009.14	\$ 475,849.88
Variación		18%	8%	19%	8%

Fuente: Elaboración Autores

Factores influyentes crecimiento del 8% en cursos ofertados y del 10 % en valor del precio por hora cada 2 años.

De acuerdo a lo anteriormente analizado en relación a nuestro ingreso anual, el cuadro anterior muestra la proyección de ingresos durante los primeros 5 años de labores, hemos tomado esta cantidad de años debido a que por fluctuaciones de precios no podemos tener una proyección más larga ya que no se acercaría a la realidad, por todos los factores que influyen al determinar los precios, y especialmente debido a que la institución que designa los valores por hora de capacitación es la SETEC mas no nosotros.

Como podemos observar existe un incremento del primer al segundo año y del tercer al cuarto año de labores en un 18% esto es debido a que cada cierto tiempo la SETEC hace una reestructuración de los precios por hora. Y de acuerdo a la investigación realizada la última reestructuración fue hace 2 años es por eso que nos hemos manejado de la misma manera para realizar nuestra proyección, en el tercer y quinto año el incremento es de un 8% debido que solo representa el incremento en relación a la cantidad de cursos dictados al año es por eso que el incremento no es tan representativo ya que los valores de los precios por curso se mantienen iguales.

IMPORTANTE

Para el análisis de estos ingresos se proyectó para el primer año de operaciones un total aproximado de 810 personas, y para los siguientes años un crecimiento porcentual del 8% en cursos dictados, tal como se muestra en el cuadro siguiente:

Tabla 23.

Proyección de participantes

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	TOTAL
Cantidad de personas capacitadas al año	810	875	945	1020	1101	4751

Fuente: Elaboración Autores

Cabe indicar que esta cantidad de personas no siempre son usuarios diferentes, un mismo usuario o beneficiario puede inscribirse en los diferentes cursos que ofertamos pero como un máximo de 3 cursos al mismo tiempo.

Para que los participantes puedan acceder a los diferentes cursos que ofertamos deben cumplir una ciertos requisitos para considerarse apto y poder participar de los mismos.

Uno de estos requisitos a cumplir es la cancelación de la inscripción la misma que será un valor mínimo pero que de igual forma estará contabilizado como un ingreso para los cálculos del proyecto, estos rubros estarán contabilizados como otros ingresos.

5.6. Análisis De Costos

Los costos en que se incurre al realizar una actividad, un proyecto, una empresa, se le nombra costos pertinentes, que son los costos directos de una elección, y son de dos tipos: los costos fijos que están disociados de la producción, esto es, se presentan independientemente de la escala productiva, produzca o no, tales como la renta o pagos de arrendamiento de un automóvil. Los costos que varían en proporción directa a la escala de producción de la empresa se les llaman costos variables.

Dentro de esta última la tabla que se presenta a continuación representa el análisis de nuestros costos variables en los que el de mayor representación tiene es el costo por instructor, ya que este sería nuestro personal más importante al momento de ofertar los diferentes cursos de capacitación.

Los costos son variables principalmente porque dependen del campo de acción y del instructor que dicte las capacitaciones, adicionalmente está en relación directa a la cantidad de horas que se dicte por curso y que a diferencia de nuestros ingresos no tiene relación alguna con la cantidad de personas que opten por asistir o a inscribirse en cada curso.

Los costos de los instructores pueden variar de un mínimo de \$15 por hora a un máximo de \$35 por hora, todo esto depende de ciertos factores, como lugar donde se dicta la capacitación, a quienes se les dictara la capacitación, cuál será el tema de la capacitación.

De acuerdo a nuestra investigación realizada el promedio de los cursos que ofrecemos es de \$22 la hora. Pero que puede variar entre \$1 a \$4 dependiendo del tema de la capacitación. Tal y como se detalla en el cuadro siguiente:

Tabla 24:**Costo 1er Año De La Oferta Académica**

Costo Anual De La Oferta Académica	Costo / Hora	# Hrs.	Fr	Total
Programas Enfocados Al Sector Turístico		550		\$ 33,500.00
Servicio Y Atención Al Cliente En Sector Hotelero, Bares Y Restaurantes: 60 Horas	\$ 22.00	60	4	\$ 5,280.00
Elaboración Tecnología Y Producción De Alimentos: 120 Horas	\$ 21.00	120	3	\$ 7,560.00
Cocina Nacional: 120horas	\$ 24.00	120	3	\$ 8,640.00
Administrador De Empresas De Alojamiento 80h.	\$ 23.00	80	2	\$ 3,680.00
Gestión De Recepción 80 Horas	\$ 24.00	80	2	\$ 3,840.00
Programas De Escritorio : 90 Horas	\$ 25.00	90	2	\$ 4,500.00
Programas Enfocados A La Comunidad Y Su Desarrollo		390		\$ 36,000.00
Relaciones Publicas: 60 Horas	\$ 25.00	60	4	\$ 6,000.00
Marketing: 60 Horas	\$ 25.00	60	4	\$ 6,000.00
Elaboración De Artesanías Shuar: 60 Horas	\$ 24.00	60	4	\$ 5,760.00
Internet: 30 Horas 2 Niveles Intermedio Y Avanzado	\$ 25.00	30	4	\$ 3,000.00
Manejo De Residuos Sólidos Y Líquidos 60 Horas	\$ 25.00	120	3	\$ 9,000.00
Ingles Básico: 120 Horas 4 Niveles 30 Horas Cada Uno	\$ 26.00	60	4	\$ 6,240.00
Programas Enfocados A Microempresarios		420		\$ 38,820.00
Panadería Y Pastelería 60 Horas	\$ 25.00	60	5	\$ 7,500.00
Agricultor De Plantación De Cacao 180 Horas	\$ 29.00	180	3	\$ 15,660.00
Floricultor 180 Horas	\$ 29.00	180	3	\$ 15,660.00
Perfil Turismo Comunitario		220		\$ 14,715.00
Protección Al Medio Ambiente	\$ 22.00	30	3	\$ 1,980.00
Servicio De Recepción De Los Turistas (20 Horas)	\$ 23.00	20	3	\$ 1,380.00
Diversificación De Destinos Y De Desarrollo De Inclusión Comunitaria (30 Horas)	\$ 22.00	30	3	\$ 1,980.00
Elaboración, Tecnología Y Producción De Alimentos (30 Horas)	\$ 22.00	30	3	\$ 1,980.00
Elaboración De Artículos Artesanales (30 Horas)	\$ 23.00	30	3	\$ 2,070.00
Computación Y Manejo Básico De Office (30 Horas)	\$ 22.00	30	3	\$ 1,980.00
Internet Y Correos Electrónicos (15 Horas)	\$ 23.00	15	3	\$ 1,035.00
Emprendimiento (20 Horas)	\$ 22.00	20	3	\$ 1,320.00
Atención Al Cliente (15 Horas)	\$ 22.00	15	3	\$ 990.00
Total		220	77	\$ 123,035.00

Fuente: Elaboración Autores

Tabla 25.

Costo Proyectado a 5 Años

Costos (En Us\$)	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Servicio Y Atención Al Cliente En Sector Hotelero, Bares Y Restaurantes: 60 Horas	\$ 5,280.00	\$ 6,272.64	\$ 7,451.90	\$ 8,852.85	\$ 10,517.19
Elaboración Tecnología Y Producción De Alimentos: 120 Horas	\$ 7,560.00	\$ 8,981.28	\$ 10,669.76	\$ 12,675.68	\$ 15,058.70
Cocina Nacional: 120horas	\$ 8,640.00	\$ 10,264.32	\$ 12,194.01	\$ 14,486.49	\$ 17,209.95
Administrador De Empresas De Alojamiento 80h.	\$ 3,680.00	\$ 4,371.84	\$ 5,193.75	\$ 6,170.17	\$ 7,330.16
Gestión De Recepción 80 Horas	\$ 3,840.00	\$ 4,561.92	\$ 5,419.56	\$ 6,438.44	\$ 7,648.86
Programas De Escritorio : 90 Horas	\$ 4,500.00	\$ 5,346.00	\$ 6,351.05	\$ 7,545.05	\$ 8,963.51
Relaciones Publicas: 60 Horas	\$ 6,000.00	\$ 7,128.00	\$ 8,468.06	\$ 10,060.06	\$ 11,951.35
Marketing: 60 Horas	\$ 6,000.00	\$ 7,128.00	\$ 8,468.06	\$ 10,060.06	\$ 11,951.35
Elaboración De Artesanías Shuar: 60 Horas	\$ 5,760.00	\$ 6,842.88	\$ 8,129.34	\$ 9,657.66	\$ 11,473.30
Internet: 30 Horas 2 Niveles Intermedio Y Avanzado	\$ 3,000.00	\$ 3,564.00	\$ 4,234.03	\$ 5,030.03	\$ 5,975.68
Manejo De Residuos Sólidos Y Líquidos 60 Horas	\$ 9,000.00	\$ 10,692.00	\$ 12,702.10	\$ 15,090.09	\$ 17,927.03
Ingles Básico: 120 Horas 4 Niveles 30 Horas Cada Uno	\$ 6,240.00	\$ 7,413.12	\$ 8,806.79	\$ 10,462.46	\$ 12,429.41
Panadería Y Pastelería 60 Horas	\$ 7,500.00	\$ 8,910.00	\$ 10,585.08	\$ 12,575.08	\$ 14,939.19
Agricultor De Plantación De Cacao 180 Horas	\$ 15,660.00	\$ 18,604.08	\$ 22,101.65	\$ 26,256.76	\$ 31,193.03
Floricultor 180 Horas	\$ 15,660.00	\$ 18,604.08	\$ 22,101.65	\$ 26,256.76	\$ 31,193.03
Perfil Turismo Comunitario	\$ 14,715.00	\$ 17,481.42	\$ 20,767.93	\$ 24,672.30	\$ 29,310.69
Otros Costos	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
Total	\$ 138,035.00	\$ 146,165.58	\$ 173,644.71	\$ 206,289.91	\$ 245,072.42
Variación		\$ 8,130.58	\$ 27,479.13	\$ 32,645.21	\$ 38,782.50

Fuente: Elaboración Autores

Factores influyentes

Como podemos observar el costo total de año es de \$138.035 lo cual incluye el costo del instructor más el costo de los materiales de cada capacitación.

Adicionalmente hemos realizado la proyección de nuestros costos a 5 años por el mismo factor que no podemos hacer una proyección debido a la fluctuación de precios que existe en el mercado.

Para fines de análisis financiero y de acuerdo a la investigación realizada mediante la consulta a diferentes capacitadores, hemos realizado una proyección de costos con un crecimiento porcentual anual del 10% que afectara directamente al valor de los costos por hora de cada curso y un aumento del 8% anual que representa al aumento de la cantidad de cursos ofertados, es decir una variación directa al costo anual en un 18%

5.7. Gastos Administrativos y Financieros

Los gastos de administración son los que se generan del manejo o dirección de la empresa, es decir, todos los gastos que se generan en las oficinas y por causa del personal administrativo, que aplicándolo en nuestra empresa seria el salario del gerente, los coordinadores comercial, administrativo y logístico, académico, el del vendedor y de nuestra asistente administrativa; todos debidamente gozando de los beneficios de ley como son el aporte personal y patronal al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social: adicional el consumo de energía eléctrica de las oficinas tanto en Bucay como en Guayaquil, renta de las oficinas en Bucay y Guayaquil, transporte de personal administrativo, consumo de agua, teléfono, e internet.

Adicional a nuestros gastos administrativos tenemos incluido también nuestros gastos de marketing el cual dentro de nuestra política, se designara el 9% del total de los ingresos generados por las ventas.

Tabla 26.

Análisis De Sueldos

CARGO	SUELDO
GERENTE	\$ 1,200.00
COORDINADOR COMERCIAL	\$ 900.00
CONTADOR	\$ 900.00
COORDINADOR ACADEMICO	\$ 900.00
ASISTENTEOPERATIVA	\$ 500.00
ASESOR COMERCIAL	\$ 350.00
TOTAL NOMINA MENSUAL	\$ 4,750.00
TOTAL NOMINA ANUAL	\$ 57,000.00

Fuente: Elaboración Autores

Como se especificó anteriormente, nuestra empresa se encuentra estructurada por 6 personas: el Gerente General, El Coordinador Comercial, el Contador, nuestro Coordinador Académico, un vendedor y una asistente operativa. El costo mensual en salarios es de \$4750 y anual de \$57000. Todos ellos gozaran de los beneficios de ley.

Tabla 27.

Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS			
CONSUMO LUZ			
	LOCAL GYE	LOCAL BUCAY	TOTAL
MENSUAL	\$ 70.00	\$ 60.00	\$ 130.00
ANUAL	\$ 840.00	\$ 720.00	\$ 1,560.00
CONSUMO AGUA			
	LOCAL GYE	LOCAL BUCAY	TOTAL
MENSUAL	\$ 35.00	\$ 45.00	\$ 130.00
ANUAL	\$ 420.00	\$ 540.00	\$ 960.00
CONSUMO TELEFONO			
	LOCAL GYE	LOCAL BUCAY	TOTAL
MENSUAL	\$ 40.00	\$ 20.00	\$ 130.00
ANUAL	\$ 480.00	\$ 240.00	\$ 720.00
CONSUMO INTERNET			
	LOCAL GYE	LOCAL BUCAY	TOTAL
MENSUAL	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 130.00
ANUAL	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 600.00
ALQUILER			
	LOCAL GYE	LOCAL BUCAY	TOTAL
MENSUAL	\$ 400.00	\$ 300.00	\$ 130.00
ANUAL	\$ 4,800.00	\$ 3,600.00	\$ 8,400.00

Fuente: Elaboración Autores

Manejaremos 2 oficinas, la primera estará situada en la ciudad de Guayaquil, y será nuestro centro de operaciones, en el cual se realizarán los estudios de logísticos, la preparación de los cursos de capacitación por parte de nuestro coordinador académico, y se realizará dependiendo de la necesidad, gestiones de tele mercadeo con el fin de captar mayor cantidad de participantes y cursos a ofrecer.

La segunda oficina se ubicara en las oficinas del Cantón donde dictaremos las capacitaciones, en la que se encontrara nuestra asistente administrativa la cual estará debidamente capacitada para llevar el control, registro y gestión de los cursos que se dictaran en dicho Cantón. Para esto hemos realizado los cálculos de nuestros gastos fijos por administración en los rubros de luz, agua, teléfono, internet, y alquiler de ambas oficinas., tal como se detalla en el cuadro anterior.

Tabla 28.

Gastos De Marketing

Descripción	Año1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Marketing	\$ 26.209,80	\$ 24.961,71	\$ 22.691,71	\$ 20.629,52	\$ 18.754,11

Fuente: Elaboración Autores

Como Política de la empresa en los gastos de Marketing y Publicidad se realizara en relación directa al volumen de ventas anuales, es decir a los ingresos.

Estos se calcularan en un equivalente al 9% del primer año de ventas y los demás años se disminuirá en un 10% ya que una vez que la empresa se encuentre posicionada en el Cantón nuestros gastos de marketing disminuirán.

Después de detallar los principales gastos administrativos, podemos realizar nuestro cuadro consolidado y proyectado a los 5 primeros años de labores, tal como se detalla a continuación.

Tabla 29.

Gastos Administrativos y Financieros

GASTOS ADMINISTRATIVOS & FINANCIEROS					
DESCRIPCIÓN	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
SUELDOS	\$ 57.000,00	\$ 57.000,00	\$ 57.000,00	\$ 62.700,00	\$ 62.700,00
BENEFICIOS	\$ 18.810,00	\$ 18.810,00	\$ 18.810,00	\$ 20.691,00	\$ 20.691,00
MANO DE OBRA	\$ 75.810,00	\$ 75.810,00	\$ 75.810,00	\$ 83.391,00	\$ 83.391,00
LUZ	\$ 1.560,00	\$ 1.638,00	\$ 1.638,00	\$ 1.801,80	\$ 1.801,80
AGUA	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.008,00	\$ 1.108,80	\$ 1.108,80
TELÉFONO	\$ 720,00	\$ 756,00	\$ 756,00	\$ 831,60	\$ 831,60
INTERNET	\$ 600,00	\$ 630,00	\$ 630,00	\$ 831,60	\$ 831,60
SEGUROS	\$ 2.000,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00	\$ 2.100,00
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 2.400,00	\$ 2.520,00	\$ 2.520,00	\$ 831,60	\$ 831,60
ALQUILER DEL LOCAL	\$ 8.400,00	\$ 8.820,00	\$ 9.261,00	\$ 9.721,04	\$ 10.210,25
GASTOS DE MARKETING	\$ 26.209,80	\$ 24.961,71	\$ 22.692,47	\$ 20.659,52	\$ 18.754,11
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 118.659,80	\$ 118.243,71	\$ 116.415,47	\$ 121.276,96	\$ 119.860,76
GASTOS FINANCIEROS (INCLUYE DIVIDENDOS)	\$ 6.606,27	\$ 7.169,28	\$ 5.411,84	\$ 3.453,95	\$ 1.272,73
TOTAL GASTOS AD&FN	\$ 125.266,07	\$ 125.412,99	\$ 121.827,31	\$ 124.730,91	\$ 121.133,49

Fuente: Elaboración Autores

Como podemos observar y para fines netamente financieros hemos incorporado nuestros gastos financieros (interés de financiamiento) del préstamo que hemos realizado con la CFN.

Uno de los principales puntos que se pueden destacar es que durante los primeros tres años no se manejaran aumento de sueldo a los empleados ya que como empresa nueva no podemos reestructurar los sueldos y recién lo podemos hacer al cuarto año de servicio cuando muchos gastos hayan disminuido y parte del capital inicialmente invertido haya sido recuperado.

5.8. Estado De Pérdidas Y Ganancias

El Estado de Ganancias y Pérdidas conocido también como Estado de Resultados, Estado de Ingresos y Gastos, o Estado de Rendimiento; es un informe financiero que da muestra la rentabilidad de la empresa durante un período determinado, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener.

Componentes de nuestro estado de Perdida y Ganancias:

- **Ventas:** Representa la facturación de la empresa en un período de tiempo, las ventas son los ingresos al contado y al crédito (Cuenta por Cobrar), a valor de venta (no incluye el I.G.V.).
- **Costo de Ventas:** Representa el costo de toda la mercadería vendida.
- **Utilidad Bruta:** Son las Ventas menos el Costo de Ventas.
- **Gastos Generales (de ventas y administrativos):** Representan todos aquellos rubros que la empresa requiere para su normal funcionamiento y desempeño (sueldos, útiles de oficina, pago de servicios de luz, agua, teléfono, alquiler, impuestos, entre otros).

- **Utilidad de operación:** Es la Utilidad Bruta menos los Gastos Generales.
- **Impuestos:** Es un porcentaje de la Utilidad antes de impuestos y es el pago que la empresa debe efectuar al Estado.
- **Utilidad Neta:** Es la Utilidad de Operación menos los Impuestos. Esta es la utilidad del ciclo de operación de la empresa o negocio, el monto que se calcule es el monto de ganancias de la empresa.

La información anterior permite presentar a continuación los estados de resultados proyectados para los cinco primeros años de operación del negocio.

Tabla 30.

Estado de Perdida y Ganancias

ESTADO DE PERDIDA Y GANANCIAS					
VENTAS	\$ 291,220.00	\$ 344,935.36	\$ 372,090.19	\$ 441,009.14	\$ 475,849.88
COSTO DE VENTAS	\$ 138,035.00	\$ 146,165.58	\$ 173,644.71	\$ 206,289.91	\$ 245,072.42
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 153,185.00	\$ 198,769.78	\$ 198,445.48	\$ 234,719.23	\$ 230,777.46
GASTOS DE VENTAS	\$ 118,659.80	\$ 118,243.71	\$ 116,415.47	\$ 121,249.97	\$ 119,860.76
DEPRECIACIÓN	\$ 9,216.40	\$ 9,216.40	\$ 9,216.40	\$ 6,220.00	\$ 6,220.00
UTILIDAD EN OPERACIÓN	\$ 25,308.80	\$ 71,309.67	\$ 72,813.61	\$ 107,249.26	\$ 104,696.70
15% PARTICIPACION DE LOS EMPLEADOS	\$ 3,796.32	\$ 10,696.45	\$ 10,922.04	\$ 16,087.39	\$ 15,704.50
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 21,512.48	\$ 60,613.22	\$ 61,891.57	\$ 91,161.87	\$ 88,992.19
25% DE IMPUESTOS	\$ 5,378.12	\$ 15,153.30	\$ 15,472.89	\$ 22,790.47	\$ 22,248.05
DIVIDENDOS INCLUYE GASTOS FINANCIEROS	\$ 6,606.27	\$ 7,169.28	\$,411.84	\$ 3,453.95	\$ 1,272.73
UTILIDAD NETA	\$ 9,528.09	\$ 38,290.63	\$ 41,006.84	\$ 64,917.46	\$ 65,471.41

Fuente: Elaboración Autores

Como resultado para el primer año tenemos una utilidad neta de \$9528.09 lo cual tenemos la opción de utilizarlos como monto de inversión para el segundo año o repartirlo entre los accionistas.

Pero lo más interesante de este análisis es la proyección de crecimiento de ingresos ya que se puede apreciar un crecimiento muy representativo para el segundo y cuarto año de operaciones mientras que para el tercer y quinto año el crecimiento no es tan representativo en relación al año anterior.

Con esto podemos calcular nuestra rentabilidad neta mediante la formula

$$Rentabilidad\ Neta = \frac{Resultado\ Neto}{Ventas}$$

La cual aplicada a nuestro proyecto tenemos:

Tabla 31.

Porcentaje de Crecimiento de Ingresos

AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
3%	11%	11%	15%	14%

Fuente: Elaboración Autores

5.9. Balance General

Es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a su propietario, a una fecha determinada.

De acuerdo a los cálculos realizados de nuestras cuentas por cobrar y pagar a lo largo de cada uno de los periodos, a los activos adquiridos en nuestra inversión inicial, Podemos presentar el siguiente balance general proyectado a los cinco años de operación:

Tabla 32.

Balance General Proyectado

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	
ACTIVOS FIJOS	\$ 93.680,00	\$ 84.463,60	\$ 75.247,20	\$ 66.030,80	\$ 59.810,80	
DEPRECIACIÓN	\$ 9.216,00	\$ 9.216,00	\$ 9.216,00	\$ 6.220,00	\$ 6.220,00	
ACTIVOS FIJOS NETOS	\$ 84.464,00	\$ 75.247,60	\$ 66.031,20	\$ 59.810,80	\$ 53.590,80	
ACTIVOS CIRCULANTE	\$ 291.220,00	\$ 344.935,36	\$ 372.090,19	\$ 441.009,14	\$ 475.849,88	
TOTAL DE ACTIVOS	\$ 375.684,00	\$ 420.182,96	\$ 438.121,39	\$ 500.819,94	\$ 529.440,68	
CUENTAS POR PAGAR	\$ 138.035,00	\$ 146.165,58	\$ 173.644,71	\$ 206.289,91	\$ 245.072,42	
PASIVO A CORTO PLAZO	\$ 118.659,80	\$ 118.243,71	\$ 116.415,47	\$ 121.249,97	\$ 119.860,76	
PASIVO CIRCULANTE	\$ 256.694,80	\$ 264.409,29	\$ 290.060,18	\$ 327.539,88	\$ 364.933,18	
PASIVOS A LARGO PLAZO	\$ 6.606,27	\$ 7.169,28	\$ 5.411,84	\$ 3.453,95	\$ 1.272,73	
TOTAL DE PASIVOS	\$ 263.301,07	\$ 271.578,57	\$ 295.472,02	\$ 330.993,83	\$ 366.205,91	
PATRIMONIO	\$ 112.382,93	\$ 148.604,39	\$ 142.649,37	\$ 169.826,11	\$ 163.234,77	
PATRIMONIO+PASIVO	\$ 375.684,00	\$ 420.182,96	\$ 438.121,39	\$ 500.819,94	\$ 529.440,68	

Fuente: Elaboración Autores

5.10. TMAR

La TMAR de un proyecto hace referencia a la tasa máxima que ofrecen los bancos con una inversión a plazo fijo. Se puede tomar como referencia al índice inflacionario de cada país, dado que en el Ecuador existe inflación. El otro factor que influye en la TMAR es el premio al riesgo, que para el presente estudio es el porcentaje de riesgo país, para este caso debido a que hemos buscado financiamiento por medio de la CFN, nuestra fórmula para cálculo de la TMAR quedaría de la siguiente manera:

TMAR = tasa de inflación + premio al riesgo (tasa de interés de financiamiento)

$$\text{TMAR} = 3.01\% + 10.85\%$$

$$\text{TMAR} = 13.86\%$$

5.11. Costo Promedio Ponderado de Capital

En razón de que se utilizan dos fuentes de financiamiento para el negocio y por su importancia para la determinación del valor del flujo de caja y de la factibilidad del mismo.

La tasa nominal del 11.2% es la tasa bancaria para inversiones en fondos de inversión y la tasa nominal del 15% es la tasa bancaria para créditos. A continuación se presenta el cálculo de la tasa del costo promedio ponderado del capital:

Tabla 33.

Costo Promedio Ponderado del Capital

FUENTE DE FINANCIAMIENTO	VALOR	PARTICIPACION	TASA NOMINAL	COSTO PONDERADO
CAPITAL SOCIAL	\$ 10,000.00	11%	11.20%	1.2%
PRESTAMO	\$ 83,680.00	89%	15.00%	13.4%
TOTAL	\$ 93,680.00	100%		14.6%

Fuente: Banco Central Ecuador

En consecuencia la tasa pertinente de descuento para el cálculo del valor actual neto (VAN) así como para evaluar la factibilidad del negocio es del 14.6%

5.12. Flujo Financiero, Evaluación y Recuperación de Inversión

Tabla 34.

Flujo Financiero, Evaluación

FLUJO FINANCIERO		AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS (US\$)		\$ 291,220.00	\$ 344,935.36	\$ 372,090.19	\$ 441,009.14	\$ 475,849.88
COSTOS (US\$)		\$ 138,035.00	\$ 161,165.58	\$ 188,644.71	\$ 221,289.91	\$ 260,072.42
GASTOS						
ADMINISTRATIVOS, MARKETING		\$ 118,659.80	\$ 118,243.71	\$ 116,415.47	\$ 121,249.97	\$ 119,860.76
DIVIDENDO (INCLUYE GASTOS FINANCIEROS)		\$ 17,285.75	\$ 22,577.08	\$ 22,577.08	\$ 22,577.08	\$ 22,577.08
DEPRECIACIÓN - INVERSIÓN	\$ 93,680.00	\$ 9,216.40	\$ 9,216.40	\$ 9,216.40	\$ 6,220.00	\$ 6,220.00
FLUJO OPERACIONAL		\$ 8,023.05	\$ 33,732.59	\$ 35,236.53	\$ 69,672.18	\$ 67,119.62
DEPRECIACIÓN +		\$ 9,216.40	\$ 9,216.40	\$ 9,216.40	\$ 6,220.00	\$ 6,220.00
FLUJO NETO	\$ (93,680.00)	\$ 17,239.45	\$ 42,948.99	\$ 44,452.93	\$ 75,892.18	\$ 73,339.62
EVALUACIÓN						
VALOR ACTUAL NETO		\$64,731.76				
TASA INTERNA DE RETORNO		34.97%				
TASA DE DESCUENTO		14.59%				

Tabla 35.

Recuperación de Inversión

PERÍODO DE RECUPERACIÓN					
INVERSIÓN	\$ (93,680.00)	\$ (76,440.55)	\$ (33,491.57)	\$ 10,961.37	\$ 86,853.55
	\$ 17,239.45	\$ 42,948.99	\$ 44,452.93	\$ 75,892.18	\$ 73,339.62
-93,680	\$ (76,440.55)	\$ (33,491.57)	\$ 10,961.37	\$ 86,853.55	\$ 160,193.17
	1 AÑO	2 AÑOS	3 AÑOS	4 AÑOS	5 AÑOS

Fuente: Elaboración Autores

El Flujo Financiero es un informe que presenta un detalle de **los flujos de ingresos y egresos de dinero** que tiene una empresa en un período dado. Se caracteriza por dar cuenta de lo que efectivamente ingresa y egresa del negocio, como los ingresos por ventas o el pago de cuentas. La importancia del Flujo de Caja es que nos permite conocer en forma rápida **la liquidez de la empresa.**

Como evaluación inicial del proyecto podemos ver que el valor de nuestra TIR es del 34.97% muy superior al valor de nuestra TMAR y por encima de nuestra tasa de descuento lo que a primera instancia muestra la viabilidad del proyecto.

En lo que respecta a la recuperación de la inversión inicial y de acuerdo a flujos de capital podemos observar que la inversión la recuperamos por completo al tercer año de labores. Porque lo que demuestra una vez más la viabilidad del proyecto. Cabe indicar y recalcar que el principal motivo por el cual logramos la recuperación al tercer año es debido al incremento de ingresos en el segundo año de servicios por la restructuración de los precios de los cursos.

5.13. Punto de Equilibrio

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

Los factores que influyen directamente en el cálculo del punto de equilibrio son: los costos Fijos, los costos Variable, nuestros ingresos totales, la fórmula para el cálculo del punto de equilibrio es la siguiente:

Costos Fijos/ 1- (costos variables / Ventas)

Dicho esto calculamos el punto de equilibrio en nuestro proyecto:

Tabla 35.

Cálculo del Punto de Equilibrio Proyectado

PUNTO DE EQUILIBRIO	COSTOS FIJOS				
	1-(COSTOS VARIABLES ÷ VENTAS))				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS (US\$)	\$ 291,220.00	\$ 344,935.36	\$ 372,090.19	\$ 441,009.14	\$ 475,849.88
COSTOS (US\$)	\$ 138,035.00	\$ 161,165.58	\$ 188,644.71	\$ 221,289.91	\$ 260,072.42
GASTOS ADMINISTRATIVOS, MARKETING	\$ 118,659.80	\$ 118,243.71	\$ 116,415.47	\$ 121,249.97	\$ 119,860.76
DIVIDENDO (INCLUYE GASTOS FINANCIEROS)	\$ 17,285.75	\$ 22,577.08	\$ 22,577.08	\$ 22,577.08	\$ 22,577.08
DEPRECIACIÓN	\$ 9,216.40	\$ 9,216.40	\$ 9,216.40	\$ 6,220.00	\$ 6,220.00
FLUJO OPERACIONAL	\$ 8,023.05	\$ 33,732.59	\$ 35,236.53	\$ 69,672.18	\$ 67,119.62
DEPRECIACIÓN	\$ 9,216.40	\$ 9,216.40	\$ 9,216.40	\$ 6,220.00	\$ 6,220.00
FLUJO NETO	\$ 17,239.45	\$ 42,948.99	\$ 44,452.93	\$ 75,892.18	\$ 73,339.62
COSTOS FIJOS	\$ 145,161.95	\$ 150,037.19	\$ 148,208.95	\$ 150,047.05	\$ 148,657.84
1-(COSTOS VARIABLES ÷ VENTAS))	\$ 0.53	\$ 0.53	\$ 0.49	\$ 0.50	\$ 0.45
PUNTO DE EQUILIBRIO	\$ 275,967.39	\$ 281,619.39	\$ 300,618.45	\$ 301,166.72	\$ 327,832.27

Fuente: Elaboración Autores

El presente cuadro nos presenta los valores que se deben generar por ingresos para cubrir el total de gastos y costos de nuestras operaciones como empresa operadora de capacitación.

Tabla 36.

Resultados Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	
AÑO 1	\$275,967.39
AÑO 2	\$281,619.39
AÑO 3	\$300,618.45
AÑO 4	\$301,166.72
AÑO 5	\$327,832.27

Fuente: Elaboración Autores

CONCLUSIONES

Las conclusiones han sido divididas en dos grupos, las Generales y las Financieras. A continuación se presentan:

Generales

Una de las falencias que posee el sector turístico es la falta de personal debidamente preparado, capacitado profesionalmente y apto para aportar al desarrollo del aparato turístico del país.

El cantón Bucay posee un índice de productividad relativamente aceptable al participar en dos frentes de producción y generación de ingresos, como son el sector turístico – hotelero y el sector agricultor. Pero que lastimosamente no ha podido ser explotado en su totalidad debido a la falta de preparación especializada en esos sectores por parte de su población.

La mayoría de los participantes tanto en los grupos focales como en las entrevistas realizadas, tienen un gran interés en promover el desarrollo micro empresarial enfocado especialmente al turismo comunitario.

A nivel de análisis de la demanda, se permitió identificar los problemas de fondo y esto dio paso a realizar la correcta elaboración de la oferta académica del proyecto, la cual cubre las necesidades más importantes de los miembros del cantón.

Financieras

La oferta académica planteada generara los ingresos necesarios y suficientes para poder cubrir y solventar todos los costos fijos y variables que se puedan generar durante los 5 años de labores escogidos como horizonte de acción para el desarrollo del proyecto.

De acuerdo a los flujos financieros proyectados dentro de este periodo de labores, se observa que el total de la inversión, será recuperado en el tercer año de trabajo, tanto el capital social como el préstamo realizado.

Se observa que el total de los ingresos está relacionado directamente con la cantidad de participantes por curso, siendo el rango establecido, entre un mínimo de 15 y un máximo de 30 participantes, en función de esta condición los ingresos aumentaran lo que permitirá generar mayor utilidad en el ejercicio de cada año de labores.

RECOMENDACIONES

Dentro de las recomendaciones que se ofrece para la aplicación de este proyecto en el cantón Bucay o en algún otro cantón como caso de estudio, son las siguientes:

Para una correcta planificación y para lograr definir el campo de acción, establecer cuáles son los objetivos reales del proyecto, para esto se deben contestar dos preguntas muy importantes que son: ¿que se desea lograr con la aplicación del proyecto? y ¿a quienes está dirigido?

Identificar de manera muy puntual cuales son las necesidades de nuestra población donde se desarrollará el proyecto, para que de esta manera se pueda proponer una correcta oferta académica.

En caso de que en la propuesta inicial de la oferta académica inicial no se encuentre un curso o plan de capacitación que cubra una de las necesidades de la población donde se desarrollara el proyecto, se sugiere realizar un análisis directo por parte del coordinador académico con la finalidad de ampliar la oferta académica y de esta forma cubrir esa necesidad.

Si se desea convertir en una operadora de capacitación debidamente certificada por la SETEC se recomienda de manera muy acertada, contratar los servicios de un asesor especializado que servirá para guiarlos en todo el proceso de la acreditación.

En el aspecto financiero, se recomienda establecer políticas de ingresos y gastos, las cuales sirvan para definir la utilidad deseada por parte de los accionistas de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Campos, S & Criollo, C., (2012) *Programa de Desarrollo y Fortalecimiento de las Microempresas Turísticas del Cantón Bucay y sus Alrededores Turístico*. Ecuador
Declaración de San José sobre Turismo Rural y Comunitario 2003 Ecuador, B. C. (n.d.). Recuperado de <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000841>
- FEPTCE, F. P. (n.d.). Expendido por el Ministerio de Turismo el 11 de Septiembre del 2002 .Recuperado de http://www.feptce.org/index.php?option=com_content&view=article&id=46&Itemid=56
- Maldonado, C. (2005): Pautas metodológicas para el análisis de experiencias de turismo comunitario. Documento de Trabajo nº 13 de la Organización Internacional del Trabajo.
- Mc Daniel, C & Gates R., (2005) *Investigación de Mercados*. México: International Thomson
- Murphy, E., (1985): *Tourism: A community approach*. Londres: Mituense.
- Municipio de Bucay. (2011). *Plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón General Antonio Elizalde (Bucay)*. Ecuador.
- OPTUR. (n.d.). 2013, Recuperado de www.optur.com
- Organización Mundial del Turismo. (2006). *Turismo y atenuación de la pobreza*. País:Editorial Rodríguez, A. (s.f.). *Capacitación y Desarrollo de Recursos Humanos*. Recuperado de <http://www.oocities.org/es/avrrinf/grh/trabajo3/trabajo3.htm>
- Secretaría General PLANDETUR 2020. (2008). *Plan estratégico de desarrollo de turismo sostenible para Ecuador*.
- Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional. (2012). *Plan Nacional de Capacitación y Formación Profesional 2012-2013*. Ecuador
- Solís, D & Ruiz, E., 2007. *Turismo Comunitario en Ecuador Desarrollo y Sostenibilidad Social*. Ecuador: Abya-Yala
- Vásquez, M., (2006) *Introducción a las técnicas de investigación*. España: Servei de Publicacions
- FEPTCE. *Guía de Turismo Comunitario*. Ecuador
Recuperado de <http://www.feptce.org/>
- Banco Central del Ecuador: <http://www.bce.fin.ec/>
Recuperado: <http://destinobucay.com/rio%20san%20antonio.htm/>

ANEXOS



Gráfico 8.- Entrevista con Relacionista Público de Municipio de Bucay



Gráfico 9.- Entrevista con Coordinador Fundación NOBIS



Gráfico 10. Entrevista con Descendiente Comunidad Shuar



Grafico 11.- Grupo Focal (líderes comunitarios y miembros)

Gráfico 12.- FORMULARIO SOLICITUD DE ACREDITACIÓN COMO OPERADOR DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL- POR PRIMERA VEZ O RENOVACIÓN –

FORMULARIO SOLICITUD DE ACREDITACIÓN COMO OPERADOR DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL - POR PRIMERA VEZ O RENOVACIÓN -			
01 SOLICITUD:	<input type="checkbox"/> PRIMERA VEZ <input type="checkbox"/> RENOVACIÓN		02 <i>LUGAR Y FECHA DE INGRESO:</i> <input style="width: 100%;" type="text"/>
1 PROCESO OPERATIVO			
1.1. Constitución legal del Operador de Capacitación			
<i>Identificación e información general del Operador de Capacitación (Persona Natural o Jurídica)</i>			
<i>Nombre o Razón Social:</i>			
03	04	05	<i>RUC</i>
<i>Datos generales oficina matriz</i>			
<i>Domicilio</i>			
06	07	08	<i>Ciudad</i>
<i>Calle</i>	<i>No.</i>	<i>Intersección</i>	<i>Provincia</i>
09	10	11	
<i>Teléfono (s)</i>	<i>Fax</i>	<i>Correo(s) electrónico (s)</i>	
<i>Datos generales establecimientos (llenar este campo si declara instalaciones en una dirección diferente a matriz)</i>			
<i>Tipo de establecimiento</i>			
06	07	08	09
<i>Domicilio</i>			
<i>Calle</i>	<i>No.</i>	<i>Intersección</i>	<i>Provincia</i>
10	11	12	
<i>Teléfono (s)</i>	<i>Fax</i>	<i>Correo(s) electrónico (s)</i>	
<i>Representación Legal del Operador de Capacitación</i>			
<i>No. Cédula de ciudadanía</i>			
13	14		
<i>Nombres y apellidos completos</i>			
<i>Objetivo(s) y/o fin(es) Legales del Operador de Capacitación</i>			
15			
<input style="width: 100%; height: 50px;" type="text"/>			

Ámbito Sectorial (marque uno o más sectores) para la modalidad de Formación Continua

16 Formación Continua

<input type="checkbox"/> Construcción	<input type="checkbox"/> Plásticos, cauchos, sintéticos
<input type="checkbox"/> Cadena agroforestal sustentable y sus productos elaborados	<input type="checkbox"/> Vehículos, automotores, carrocerías y partes.
<input type="checkbox"/> Transporte y Logística	<input type="checkbox"/> Tecnología, hardware y software.
<input type="checkbox"/> Servicios ambientales	<input type="checkbox"/> Manufactura (confecciones, cuero y calzado).
<input type="checkbox"/> Energías renovables (bioenergía y alternativas)	<input type="checkbox"/> Metalmecánica.
<input type="checkbox"/> Productos farmacéuticos y químicos	<input type="checkbox"/> Turismo/ Turismo Comunitario.
<input type="checkbox"/> Biotecnología (Bioquímica y Biomedicina)	<input type="checkbox"/> Alimentos frescos y procesados.
<input type="checkbox"/> <i>Otros (especificar):</i>	

17 Alcance a nivel de beneficiarios:

<input type="checkbox"/> Trabajadores bajo relación de dependencia
<input type="checkbox"/> Trabajadores sin relación de dependencia
<input type="checkbox"/> Trabajadores independientes
<input type="checkbox"/> Microempresarios
<input type="checkbox"/> Grupos de Atención prioritaria
<input type="checkbox"/> Actores de la economía popular y solidaria

18 Cobertura para procesos formativos

<input type="checkbox"/> Local	<i>Especificar:</i>
<input type="checkbox"/> Provincial	<i>Especificar:</i>
<input type="checkbox"/> Zonal	<i>Especificar:</i>
<input type="checkbox"/> Nacional	

Formación por Competencias Laborales

Señale el sector al que pertenece la Norma, Perfil o Estándar en el que solicita acreditación

Ámbito Sectorial: Perfil/Normal/Estándar

Ámbito Sectorial: Perfil/Normal/Estándar

En caso de solicitar más Normas, Perfiles o Estándares, insertar las filas necesarias

Áreas y Especialidades en las cuales el Operador oferta capacitación y solicita trámite para la modalidad de Formación Continua

19	Código de Área	20	Área	21	Cód.	22	Especialidad

En caso de requerir más espacios, insertar las filas necesarias

1.2 Historial de experiencias previas de capacitación y formación profesional

Capacitación y Formación General (no financiada por el CNCF / SETEC)

23	Entidad capacitada	24	Ciudad/Provincia	25	Período	26	No. horas	27	Temas de capacitación	28	Beneficiarios

En caso de requerir más espacios, insertar filas

Capacitación y Formación General (financiada por el CNCF / SETEC)

29	Entidad Capacitada	30	Ciudad/Provincia	31	Período	32	No. horas	33	Temas de capacitación	34	Beneficiarios

En caso de requerir más espacios, insertar filas

1.3. Recursos Humanos

1.3.1. Personal administrativo - financiero (No aplica para operadores de capacitación *individuales*)

Ámbito	35	Nombre y apellidos (completos)	36	Cargo	37	Funciones que cumple en la organización del operador de capacitación
Administrativo						
Financiero - Contable						

En caso de requerir más espacios, insertar filas

1.4. Instalaciones, equipos y logística (No aplica para operadores de capacitación *individuales*)

1.4.1 Instalaciones

1.4.1.1 Aulas (requisito mínimo de 2 aulas por operador para las ciudades de Quito, Guayaquil, Cuenca, Santo Domingo, Manta, Portoviejo, Loja, Riobamba, Ibarra, Machala y Ambato, para las demás ciudades del país, por lo menos una aula)

38 No.	Ciudad	39	Dirección	40	Descripción del aula (equipos y mobiliario)	41	Área en m ²	42	Capacidad (# participantes)	43	Modalidad
1											
2											
3											
4											

En caso de requerir mas espacios, insertar filas

Página 3

1.4.1.2 Talleres, laboratorios o espacios para prácticas (llenar por cada perfil)

Nombre del perfil o especialidad de ser el caso

44 No.	Nombre de taller, laboratorio o espacio para práctica:	45	Módulo en el que será utilizado	46	Ciudad	47	Dirección	48	Descripción del taller, laboratorio o espacio para prácticas (equipos y mobiliario)	49	Área en m ²	50	Capacidad (número de participantes)	51	Modalidad
1															
2															
3															

En caso de requerir mas espacios, insertar filas

1.4.1.3 Servicios generales y de apoyo (acceso)

Oficinas:

52 No.	Nombre de las instalaciones	53	Ciudad	54	Dirección	55	Mobiliario	56	Área en m ²	57	Modalidad
1											
2											
3											

En caso de requerir mas espacios, insertar filas

58 <i>Servicios Básicos y de Apoyo (marque los servicios básicos y de apoyo que dispone)</i>			
Instalaciones Eléctricas	<input type="checkbox"/>	Cafetería	<input type="checkbox"/>
Servicio Telefónico	<input type="checkbox"/>	Servicios Sanitarios	<input type="checkbox"/>
Internet	<input type="checkbox"/>	Servicios de Limpieza	<input type="checkbox"/>
Agua Potable	<input type="checkbox"/>	Primeros Auxilios	<input type="checkbox"/>
Biblioteca	<input checked="" type="checkbox"/>	Otros (Describa):	<input type="checkbox"/>

59 <i>Croquis de ubicación de las instalaciones declaradas por el Operador de Capacitación. Si las instalaciones se encuentran en diferentes direcciones, realizar un croquis por cada una e identificar si se trata de laboratorios, oficinas, aulas y/o talleres.</i>		
Identificar en el espacio de abajo, si la dirección corresponde a: laboratorio, aulas, oficinas y/o talleres	Identificar en el espacio de abajo, si la dirección corresponde a: laboratorio, aulas, oficinas y/o talleres	Identificar en el espacio de abajo, si la dirección corresponde a: laboratorio, aulas, oficinas y/o talleres
<i>Croquis Dirección 1:</i>	<i>Croquis Dirección 2:</i>	<i>Croquis Dirección 3:</i>

Página 4

1.4.2. Logística

60	<i>Describir procedimientos y/o herramientas que regulen el manejo logístico de los aspectos inherentes al proceso formativo del operador, en términos de: localización, movilización, manejo de equipos, etc.; para el desarrollo de las actividades de capacitación conforme a las áreas de capacitación en las cuales solicita acreditación (en su ámbito, alcance y cobertura), cuando la capacitación se realice en: a) Las instalaciones del Operador; b) Las instalaciones del Solicitante de Capacitación y c) En Zonas Rurales.</i>

1.5. Registro de información y monitoreo de actividades formativas

61	<i>Descripción del mecanismo de análisis y monitoreo de ejecución de los procesos formativos</i>
62	<i>Descripción del mecanismo para el análisis de las opiniones de los instructores y evaluadores respecto a las necesidades de los participantes y discusión de los contenidos y metodologías</i>

2 PROCESO FORMATIVO

2.1. Diseño de programas académicos

63	<i>Estrategias para el diagnóstico y priorización de las necesidades de capacitación</i>

64	<i>Estrategias para la formación, pertinentes a las necesidades de los sectores productivos y/o sociales</i>

65	<i>Descripción de los mecanismos mediante los cuales promueven la ejecución de proyectos productivos entre los participantes</i>

66	<i>Descripción de los mecanismos para incentivar el acceso, la participación y evitar la deserción de los participantes de los programas ofertados</i>

Página 5

2.1.1 Oferta formativa - Formación Continua

67 Cód.	Área de capacitación:	68 Cód.	Especialidad	69	Nombre del curso/programa

En caso de requerir más espacios, insertar filas copiando las fórmulas

2.1.2 Oferta formativa - Formación por Competencias Laborales (llenar un cuadro por cada perfil)

70	Nombre de Norma, Perfil o Estándar 1:	71	Objetivo General (Competencia General)	72	Nombre del módulo(s)
				1	
				2	
				3	
				...	

En caso de requerir mas espacios, insertar filas y copiar fórmulas donde corresponda

Si necesita incluir perfiles / normas / estándares adicionales, copie la sección completa sin modificar el esquema establecido

2.2 Personal para procesos formativos (capacidad técnica - docente)

Ficha para Coordinador Académico (aplica para personas jurídicas. llenar todos los campos sin combinar celdas)

73	Cédula ciudadanía	74	Nombres y apellidos (completos)	75	E-mail	76	Teléfono(s) contacto	
							Convencional	Celular

Ficha para instructor(es) (aplica para personas naturales o jurídicas)

INSTRUCTORES FORMACIÓN CONTINUA

77	Cédula ciudadanía	78	Nombres y apellidos (completos)	79	E-mail	80	Teléfono(s) contacto		81	Cód. Área	Área Desempeño del instructor	82	Có d. Esp	Especialidad(es) del instructor
							Convencional	Celular						

Llenar una fila por especialidad, en caso de requerir mas espacio, insertar filas

INSTRUCTORES FORMACIÓN POR COMPETENCIAS LABORALES

83	Cédula Ciudadanía	84	Nombres y Apellidos (Completos)	85	E-mail	86	Teléfono(s) Contacto		87	Norma / Perfil / Estándar	88	Módulo
							Convencional	Celular				

Ficha tipo para Evaluador (aplica para personas jurídicas)

89	Cédula ciudadanía	90	Nombres y apellidos (completos)	91	E-mail	92	Teléfono(s) contacto		93	Norma / Perfil / Estándar	94	Módulo
							Convencional	Celular				

Llenar una fila por módulo, en caso de requerir mas espacio, insertar filas

Página 6

3 ARTICULACIÓN CON LA DEMANDA

3.1 Procesos participativos verificables

Comunidad	95	
Sector Productivo	96	
Sector Público	97	

3.2 Mecanismos de articulación para la ejecución de prácticas y pasantías durante los procesos formativos

98	
----	--

4 DECLARACIONES Y PREVENIONES DE LEY

YO, Con C.C: en Representación del Operador de Capacitación denominado declaro y me comprometo bajo prevenciones de Ley (Art. 354. Código Penal) que la información aquí contenida es auténtica y fidedigna.

.....
Firma del Representante del Operador de Capacitación

.....
Nombre

.....
No. Cédula:

**Gráfico 13.- DISEÑO CURRICULAR PARA FORMACIÓN CONTINUA
DISEÑO DE CURSOS/PROGRAMAS ACADÉMICOS**

DISEÑO CURRICULAR PARA FORMACIÓN CONTINUA				
DISEÑO DE CURSOS/PROGRAMAS ACADÉMICOS				
1	Identificación del curso/programa de capacitación y formación profesional			
	Nombre del curso o programa:	Cód.	Área	Cód.
				Especialidad
2	Objetivo General del curso/programa de capacitación y formación profesional			
			
3	Objetivos Específicos del curso/programa de capacitación y formación profesional			
			
			
			
4	Contenido del curso o cursos que integran el programa de capacitación y formación profesional en Formación Continua			
	<i>4.1.1. Temas Principales</i>			
			
			
			
	<i>4.1.2. Temas Transversales</i>			
			
			
5	Material didáctico utilizado para el desarrollo del curso/programa de capacitación y formación profesional			
			
			
6	Requisito de entrada del participante para el curso o programa de capacitación			
			
			
7	Metodología utilizada para la ejecución del curso/programa			
			
			

Página 1

8

Sistema de evaluación

Evaluación diagnóstica		Evaluación de resultados	
Metodología	Herramientas	Metodología	Herramientas

Evaluación de aplicabilidad

Metodología de evaluación EX POST Capacita	Herramienta de evaluación	Frecuencia de aplicación	Población objeto de evaluación

9

Entorno de Aprendizaje (Equipos, instrumentos, materiales, insumos y recursos didácticos para el desarrollo del curso o programa).

Concepto	Máquinas, equipos y herramientas fase teórica	Máquinas, equipos y herramientas fase práctica
<i>1. Máquinas, equipos y herramientas</i>		
<i>2. Materiales, insumos y recursos didácticos</i>		

10

Duración en horas:

.....
*Nombre y Firma del Coordinador Académico
 Responsable del Diseño Curricular*