



ESPE
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO
CAMINO A LA EXCELENCIA

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO**

**PROYECTO DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

Tema:

**“ESTUDIO PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE
CAPACITACIÓN Y FOMENTO EMPRESARIAL EN LA
BRIGADA DE CABALLERÍA BLINDADA Nro.
“GALÁPAGOS”, UBICADA EN EL CANTÓN RIOBAMBA
PROVINCIA DE CHIMBORAZO”**

SGOP. AGUIRRE CAZAR FRANCISCO

DIRECTOR: ING. FABIAN IZA MARCILLO MAE.

CODIRECTOR: ING. ALEXANDRA ARMIJOS MBA. INT.

SANGOLQUÍ – ECUADOR

2008

ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO

Ingeniería Comercial

DECLARACION DE RESPONSABILIDAD

Sgop. Aguirre Cazar Francisco

Declaro que:

El proyecto de grado denominado “ESTUDIO PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN Y FOMENTO EMPRESARIAL, EN LA BRIGADA DE CABALLERÍA BLINDADA Nro. 11 “GALÁPAGOS”, UBICADA EN EL CANTÓN RIOBAMBA PROVINCIA DE CHIMBORAZO”, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales y de autor, señalando al pie del contenido como citas bibliográficas.

Con esta declaración, me responsabilizo del contenido y autenticidad del citado proyecto en estudio.

Sangolquí a, 26 de Marzo del 2008.

Francisco Aguirre Cazar

Sgop. De Com.

ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO

Ingeniería Comercial

AUTORIZACION

Yo, Sgop. De Com. Aguirre Cazar Francisco, portador de la cédula 060208988-0, autorizo a la Escuela Superior Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la institución, el proyecto denominado “ESTUDIO PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN Y FOMENTO EMPRESARIAL, EN LA BRIGADA DE CABALLERÍA BLINDADA Nro. 11 “GALÁPAGOS”, UBICADA EN EL CANTÓN RIOBAMBA PROVINCIA DE CHIMBORAZO” el contenido del mismo es propiedad y autoría de quien se suscribe al pie de la página.

Sangolquí a, 26 de Marzo del 2008

Aguirre Cazar Francisco

Sgop. De Com.

ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO

Ingeniería Comercial

AUTORIZACION

DIRECTOR: Ing. Fabián Iza Marcillo MAE

CODIRECTOR: Ing. Alexandra Armijos MBA INT.

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado “ESTUDIO PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN Y FOMENTO EMPRESARIAL, EN LA BRIGADA DE CABALLERÍA BLINDADA Nro. 11 “GALÁPAGOS”, UBICADA EN EL CANTÓN RIOBAMBA PROVINCIA DE CHIMBORAZO”, realizado por el Sgop. Aguirre Cazar Francisco, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que el estudio de investigación es considerado de accesibilidad al público, se recomienda así, SI publicar el presente trabajo.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan al Sgop. Aguirre Cazar Francisco que lo entregue a la Ing. Fanny Cevallos, en calidad de coordinadora de la carrera.

Sangolquí, 26 de Marzo del 2008

Ing. Fabián Iza Marcillo MAE

DIRECTOR

Ing. Alexandra Armijos MBA INT.

CODIRECTOR

DEDICATORIA

Con amor profundo y lágrimas en los ojos, dedico este trabajo a los hombres más valerosos de la faz de la tierra que ofrendaron su vida por enarbolar el tricolor patrio en los rincones más olvidados de nuestra patria. Éramos un grupo de soldados con ilusiones, aspiraciones y deseos, que al llamado de la patria no vacilamos en acercarnos, era ya los primeros días del mes de Enero de 1.995 y nuestra patria ya estaba bajo la amenaza de guerra y cuando llegó la noche del 13 de febrero del mismo año, de algunos de nuestros valerosos soldados se desprendía su aliento pero mantenían su mirada firme como expresando, muertos pero jamás rendidos. Si señor, muertos pero jamás rendidos ¡viva la patria!

A toda mi familia, padres, esposa e hijas, que son la razón de mi existencia y lucha constante.

De la misma manera dedico este trabajo a las tradiciones y virtudes de miles de hombres de bota, espuela y parche tricolor, integrantes de la legendaria Caballería Blindada no han cambiado, permanecen incólumes y vivirán para siempre al servicio de la patria.

Aguirre Cazar Francisco
Sgop. De Com.

AGRADECIMIENTO

A Dios por iluminarme en la realización de esta tesis, que es el fruto de mucho esfuerzo y dedicación.

A mis padres, a mi esposa e hijas, que han sido motivo de superación, por que me han dado el apoyo en todo momento.

Un agradecimiento muy especial al personal directivo que ha organizado el Taller de Graduación para el 2007 – 2008, personalmente ha sido la mejor motivación para la realización del presente proyecto, así como también el agradecimiento profundo a mis directores de tesis Ing. Fabián Iza e Ing. Alexandra Armijos, por saberme orientar con totalidad sapiencia y voluntad..

Aguirre Cazar Francisco
Sgop. De Com

INDICE GENERAL

DETALLE	PAG
<u>CAPITULO I: Estudio de mercado</u>	1
1.1. Objetivos del estudio de mercado	1
1.2. Estructura del mercado	1
1.2.1 Análisis histórico del mercado	3
1.2.2 Análisis actual del mercado	6
1.2.3 Tendencias del mercado	7
1.3. Caracterización del servicio y producto	9
1.3.1 Características del servicio y producto	9
1.3.2 Caracterización por su uso	10
1.4 Investigación del Mercado	12
1.4.1 Segmentación	12
1.4.2 Definición del universo	15
1.4.3 Selección de la muestra	16
1.4.4 Diseño de los instrumentos	18
1.4.5 Investigación de campo	19
1.4.6 Análisis de los resultados	22
1.5 Análisis de la Demanda	34
1.5.1 Clasificación	34
1.5.2 Factores que Afectan la Demanda	36
1.5.3 Comportamiento histórico de la demanda del producto y servicio	36
1.5.4 Comportamiento actual de la demanda del producto y servicio	39
1.5.5 Proyección de la demanda	40
1.6 Análisis de la Oferta	44

1.6.1 Clasificación	44
1.6.2 Factores que afectan a la oferta	46
1.6.3 Comportamiento histórico de la oferta	47
1.6.4 Oferta Actual	49
1.6.5 Proyección de la oferta	50
1.7. Estimación de la demanda insatisfecha	53
1.8 Análisis de Precios	54
1.8.1 Factores que influyen en el comportamiento de los Precios	54
1.8.2 Comportamiento histórico y tendencias de los precios	55
1.8.3 Comportamiento actual de los precios	56
1.8.4 Tendencia de los precios	56
1.8.5 El precio del servicio	56
1.9 Comercialización	
1.9.1 Estrategia de Producto y servicio	56
1.9.2 Estrategia de Precios	57
1.9.3 Estrategia de Plaza	57
1.9.4 Estrategia de Promoción	58
1.9.5 Estrategia de Distribución	58
<u>CAPITULO II: Estudio Técnico</u>	60
2.1 Tamaño del Proyecto	60
2.1.1 Factores determinantes del tamaño	60
2.1.1.1 Condiciones del mercado	60
2.1.1.2 Disponibilidad de recursos financieros	61
2.1.1.3 Disponibilidad de mano de obra	63
2.1.1.4 Disponibilidad de materia prima	63

2.1.1.5 Disponibilidad de tecnología	66
2.1.1.6 Economías de escala	69
2.1.2. Capacidad de producción y servicio	69
2.1.2.1. Tamaño óptimo	69
2.2 Localización del Proyecto	70
2.2.1 Macro localización	71
2.2.1.1 Justificación	72
2.2.2 Micro localización	72
2.2.2.1 Criterios de selección de alternativas	72
2.2.2.2. Matriz de localización	74
2.2.2.3. Plano de micro localización	76
2.3. Ingeniería de proyecto	76
2.3.1. Proceso del servicio	79
2.3.1.3. Ejecución de los eventos de capacitación	91
2.3.1.4. Condiciones de abastecimiento de materiales y equipo	93
2.3.2. Requerimiento de infraestructura	94
2.3.3. Requerimiento de maquinaria y equipo	94
2.3.4. Requerimientos de insumos, materia prima, materiales, servicio	95
2.3.4.1. Accesorios y suministros de oficina	95
2.3.5. Muebles de oficina, equipo de oficina y enseres	96
2.3.6. Requerimiento de mano de obra	96
2.3.7. Estimación de los costos de inversión	98
2.3.8. Calendario de ejecución del proyecto	98
2.4. Aspectos ambientales	99
<u>CAPITULO III</u> La Empresa y su Organización	100

3.1. Base legal	100
3.1.1. Nombre o razón social	101
3.1.2. Titularidad de propiedad de la empresa	102
3.1.3. Tipo de empresa	102
3.2. Mapa estratégico de la empresa	105
3.2.1. Misión	107
3.2.1. Visión	107
3.2.3. Estrategias	108
3.2. Descripción de funciones	112
<u>CAPITULO IV: Estudio Financiero</u>	118
4.1. Presupuestos	118
4.1.1. Presupuestos de inversión	118
4.1.1.1. Activos fijos	118
4.1.1.2. Activos intangibles	120
4.1.1.3. Capital de trabajo	121
4.1.2. Cronograma de inversión	122
4.1.3. Presupuesto de operación	123
4.1.3.1. Presupuestos de ingresos	123
4.1.3.2. Presupuestos de egresos	124
4.1.3.3. Estados de origen y aplicación de recursos	125
4.1.3.4. Estructura de financiamiento	126
4.1.4. Punto de equilibrio	129
4.2. Estados financieros proyectados	131
4.2.1. Estado de resultados	131
4.2.2. Flujos netos de fondos	132

4.2.2.1. Proyecto sin financiamiento	133
4.2.2.2. Proyecto con financiamiento	134
4.3. Evaluación Financiera	135
4.3.1. Determinación de la tasa mínima de retorno TMAR	135
4.3.2. Criterios de evaluación	136
4.3.2.1. Valor Presente Neto	136
4.3.2.2. Tasa Interna de Retorno	137
4.3.2.3. Periodo de recuperación de la inversión	138
4.3.2.4. Relación Beneficio/Costo	139
4.3.2.5. Análisis de sensibilidad	140
<u>CAPITULO V: Conclusiones y Recomendaciones</u>	141
Bibliografía	143
Anexos	144
Anexo 1	144
Ley de servicio militar	146
Anexo 3	147
Anexo 2	147

INDICE DE CUADROS

CUADRO	DETALLE	PAG
Cuadro 1	Clasificación de personal de la 11-BCB “Galápagos”	2
Cuadro 2	Clasificación por rangos	2
Cuadro 3	Personal que ha realizado cursos en el SECAP	5
Cuadro 4	Personal que ha realizado cursos en el SECAI	5
Cuadro 5	Personal que ha realizado cursos en la Policía Militar	6
Cuadro 6	Eventos de capacitación realizados en el interior de la brigada	6
Cuadro 7	Planificación de cursos en la 11-BCB	8
Cuadro 8	Instalaciones y laboratorios 11-BCB	10
Cuadro 9	Variables de segmentación	13
Cuadro 10	Unidades realizadas la encuesta	20
Cuadro 11	Porcentajes de encuesta	22
Cuadro 12	Pregunta 1	23
Cuadro 13	Pregunta 2	24
Cuadro 14	Pregunta 3	25
Cuadro 15	Pregunta 4	26
Cuadro 16	Pregunta 5	27
Cuadro 17	Pregunta 6	28
Cuadro 18	Pregunta 7	29
Cuadro 19	Pregunta 8	30
Cuadro 20	Pregunta 9	31

Cuadro 21	Pregunta 10	32
Cuadro 22	Pregunta 10	32
Cuadro 23	Clasificación de la demanda	34
Cuadro 24	Porcentaje de crecimiento del personal de la 11-BCB	37
Cuadro 25	Unidades internas y cantidades de personal	40
Cuadro 26	Demanda histórica	41
Cuadro 27	Ecuación de regresión	41
Cuadro 28	Proyección de la demanda	43
Cuadro 29	Cálculo del coeficiente de correlación	43
Cuadro 30	Oferta del servicio de varios centros de capacitación	46
Cuadro 31	Estadísticas de ofertas históricas	48
Cuadro 32	Numero de participantes en eventos de capacitación	49
Cuadro 33	Oferta de eventos de capacitación	50
Cuadro 34	Cálculos de ecuación de regresión	50
Cuadro 35	Proyección de la oferta	52
Cuadro 36	Demanda insatisfecha	53
Cuadro 37	Precios históricos	55
Cuadro 38	Estructura de la inversión	62
Cuadro 39	Estructura de la inversión	62
Cuadro 40	Material de oficina	64
Cuadro 41	Equipos de oficina	65
Cuadro 42	Equipos informáticos y audiovisuales	66
Cuadro 43	Equipos de impresión y anillado	68
Cuadro 44	Demostrativo de número de participantes	70
Cuadro 45	Factores de localización	74

Cuadro 46	Lugar óptimo	75
Cuadro 47	Arriendo local	94
Cuadro 48	Recursos tecnológicos	95
Cuadro 49	Costos de materiales, insumos y productos	96
Cuadro 50	Equipos de oficina y enseres	96
Cuadro 51	Cantidad de recursos humanos	97
Cuadro 52	Inversiones en activos fijos	98
Cuadro 53	Calendario de ejecución del proyecto	98
Cuadro 54	Tipos de sociedades de hecho	103
Cuadro 55	Mapa estratégico de la empresa	105
Cuadro 56	Activos fijos	119
Cuadro 57	Maquinaria y equipo	119
Cuadro 58	Muebles y enseres	120
Cuadro 59	Activos intangibles	120
Cuadro 60	Amortización	121
Cuadro 61	Capital de trabajo	121
Cuadro 62	Cronograma de inversiones	122
Cuadro 63	Presupuestos de ingresos	123
Cuadro 64	Valor ponderado en dólares	124
Cuadro 65	Ingresos anuales del CECAYFE	124
Cuadro 66	Presupuesto de Egresos CECAYFE	135
Cuadro 67	Estado de origen y aplicación de los recursos	126
Cuadro 68	Tabla de amortización del préstamo (mensual)	127
Cuadro 69	Tabla de amortización anual	128
Cuadro 70	Punto de equilibrio	130

Cuadro 71	Estados de resultados	132
Cuadro 72	Proyecto sin financiamiento	133
Cuadro 73	Proyecto con financiamiento	134
Cuadro 74	La TEMAR	135
Cuadro 75	Calculo del valor neto sin financiamiento	136
Cuadro 76	Cálculo del valor neto sin financiamiento	137
Cuadro 77	Cálculo de la tasa interna de retorno TIR	137
Cuadro 78	Periodo de recuperación sin financiamiento	138
Cuadro 79	Periodo de recuperación con financiamiento	138
Cuadro 80	Relación Beneficio / Costo por año sin financiamiento	139
Cuadro 81	Relación Beneficio / Costo por año con financiamiento	139
Cuadro 82	Análisis de sensibilidad	140

INDICE DE GRÁFICOS

GRAFICO	DETALLE	PAG.
Gráfico 1	Rangos del personal de la 11-BCB	2
Gráfico 2	Instituciones de capacitación	7
Gráfico 3	Mercado	12
Gráfico 4	Segmentos del mercado	14
Gráfico 5	Universo	15
Gráfico 6	Nivel de confianza	16
Gráfico 7	Prueba piloto	17
Gráfico 8	Grados	22
Gráfico 9	Grupos de encuestados	22
Gráfico 10	¿Estaría dispuesto a recibir capacitación en el interior de la Brigada?	23
Gráfico 11	¿Cual es su nivel de estudios?	24
Gráfico 12	¿Que día le gustaría recibir capacitación?	25
Gráfico 13	¿Que horario le gustaría para su capacitación?	26
Gráfico 14	¿Que tiempo desearía que dure la capacitación?	27
Gráfico 15	Con quién le gustaría que se balice los certificados	28
Gráfico 16	Que precio estaría dispuesto a pagar por un evento de capacitación	29
Gráfico 17	¿Que forma de pago desearía para su capacitación?	30
Gráfico 18	En cuantos meses desearía que se haga sus descuentos	31
Gráfico 19	Que tipos de eventos de capacitación desearía recibir	32
Gráfico 20	Aéreas de eventos de capacitación	34

Gráfico 21	Demanda histórica	37
Grafico 22	Proyección de la demanda	43
Gráfico 23	Oferta histórica	48
Gráfico 24	Oferta histórica centros de capacitación	49
Gráfico 25	Proyección de la oferta	53
Gráfico 26	Demanda insatisfecha	53
Gráfico 27	Precios históricos	55
Gráfico 29	Servicio directo	59
Gráfico 30	Software	68
Gráfico 31	Plano Provincia de Chimborazo	71
Gráfico 32	Plano de la ciudad de Riobamba	72
Gráfico 33	Plano de la Brigada	76
Gráfico 34	Modelo gráfico procesos internos	78
Gráfico 35	Diseño del CECAYFE	79
Gráfico 36	Proceso del Servicio	80
Gráfico 37	Aéreas de estudio (Planificación)	84
Gráfico 38	Logotipo del CECAYFE	102
Gráfico 39	Mapa estratégico de la empresa	105
Gráfico 40	Organigrama del CECAYFE	111

FLUJOGRAMAS

Nro. 1	Estudio de necesidades de capacitación	81
Nro. 2	Planificación de los eventos de capacitación	83
Nro. 3	Ejecución de los eventos de capacitación	92
Nro. 4	Adquisición equipos para el CECAYFE	93

ANEXOS

Nro. 1	Conscripción Obligación	144
Nro. 2	Nomina profesionales	147
Nro. 3	Tasas activas de crédito	147

INTRODUCCIÓN

Estamos conscientes que toda empresa cuenta con Recursos Humanos, Materiales y financieros, entre otros, siendo uno de los pilares fundamentales el Recurso Humano para el desarrollo institucional y de la sociedad. Por tanto es menester optar por dar el mejor de los esfuerzos para capacitar permanentemente a este valioso contingente humano, para contribuir al desarrollo institucional y de la sociedad.

Aunque el esfuerzo es pieza clave y fundamental para alcanzar cualquier meta valiosa, no es suficiente, también es imprescindible saber realizar las tareas eficientemente. Al capacitarnos adecuadamente, evitaremos desperdiciar nuestra energía y enfocarla de una manera satisfactoria, que le ayudarán a lograr sus objetivos tanto a nivel personal como organizacional.

En nuestro caso la Brigada, esta buscando alternativas de capacitación en todos los campos, que beneficiarán tanto al personal de Voluntarios como Conscriptos al interior de la institución. Es así que para el presente año, el Departamento de Apoyo al Desarrollo, se ha impuesto un reto, en integrar a la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 "Galápagos", un Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, que de solución a la gran necesidad de capacitación del personal de voluntarios y conscriptos.

El Centro de Capacitación en estudio, pretende dar solución a esta necesidad hasta el 2012, captando el 57.7 % de la demanda insatisfecha, en la que el servicio de capacitación estará enfocado principalmente a cumplir con el personal de conscriptos, dando la oportunidad a este elemento joven de obtener algún conocimiento importante en las áreas artesanal, agropecuaria, informática y financiera; a nivel micro empresarial y que sus conocimientos sean un aval para poder insertarse en el mundo laboral que beneficie principalmente su nivel económico y social.

Para conseguir que la capacitación este acorde con los requerimientos del personal de voluntarios y conscriptos, se ha realizado un estudio técnico, para que

el Centro de Capacitación, de mayores facilidades en el aprendizaje, con la ayuda de equipos informáticos, video, audio y de tecnología actual, así con la ayuda necesaria de la Brigada, con la puesta a disposición de nuestro Centro de Capacitación, de talleres, laboratorios, hacienda, galpones, invernaderos, etc., instrumentos que servirán para que nuestros estudiantes afirmen sus conocimientos, realizando las prácticas necesarias.

Dentro del aspecto organizacional, su misión y visión, están enfocadas a un mejoramiento permanente de la actividad de capacitación, que para conseguirlo será necesario la aplicación de estrategias sustentadas en los valores humanos más elementales.

Unos de los aspectos importantes ha sido, tomar en cuenta los resultados financieros que son el aval de la mejor alternativa de inversión y que estos influirán en la vida económica de nuestro proyecto.

INTRODUCTION

We are you consent that all company has human resources, Materials and financial, among other, being one of the fundamental pillars the Human Resource for the institutional development and of the society. Therefore it is need to opt to give the best in the efforts to qualify permanently to this valuable one contingent human, to contribute to the institutional development and of the society.

Although the effort is key and fundamental piece to reach any valuable goal, it is not enough; it is also indispensable to know how to carry out the tasks efficiently. When qualifying us appropriately, we will avoid to waste our energy and to focus it in a satisfactory way that you/they will help him to achieve their objectives so much at personal level as organizational.

In our case the Brigade, this looking for alternative of training in all the fields that will benefit the personnel of Volunteers so much as Conscript to the interior of the institution. It is so for the present year, the Department of Support to the Development, a challenge has been imposed, in integrating to the Brigade of Chivalry Armored Number 11"Galápagos", a Center of Training and Managerial Development that of solution to the great necessity of the personnel's of volunteers training and conscript.

The Center of Training in study, seeks to give solution to this necessity up to the 2012, capturing 57.7% of the unsatisfied demand, in which the training service will be focused mainly to fulfill the personnel of conscript, giving the opportunity to this young element of obtaining some important knowledge in the handmade, agricultural areas, computer science and financial; at level managerial micro and that their knowledge are a guarantee to be able to be inserted in the labor world that benefits mainly their economic and social level.

To get that the training this chord with the personnel's of volunteers requirements and conscript, she/he has been carried out a technical study, so that the Center of Training, of more facilities in the learning, with the help of computer teams, video, sound and of current technology, this way with the necessary help of the Brigade,

with the setting to disposition of our Center of Training, of shops, laboratories, country property, infrastructure, hothouses, etc., instruments that will serve so that our students affirm their knowledge, carrying out the necessary practices.

Inside the organizational aspect, their mission and vision, they are focused to a permanent improvement of the training activity that will be necessary to get it the application of strategies sustained in the most elementary human values.

Some of the important aspects have been, to take into account the financial results that are the guarantee of the best investment alternative and that these they will influence in the economic life of our project.

CAPITULO I: Estudio de mercado

1.1. Objetivo del estudio de mercado

Objetivo General.-

Realizar un estudio de mercado que determine la necesidad de capacitación existente en la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”.

Objetivos específicos.-

Identificar el nivel de educación del personal de voluntarios o tropa de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”.

Realizar un análisis histórico y actual del mercado para determinar su tendencia en el futuro.

Determinar la demanda y oferta de capacitación en el interior de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos” o en el mercado local.

1.2. Estructura del Mercado

Mercado, es un conjunto de transacciones o acuerdos de negocios entre compradores y vendedores. El mercado implica el comercio regular y regulado, donde existe cierta competencia entre los participantes. El mercado surge desde el momento en que se unen grupos de vendedores y compradores, y permite que se articule el mecanismo de la oferta y demanda.

Para el presente estudio, el mercado estará conformado por el personal interno de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, donde el Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, se constituirá como el gran ofertante del servicio de capacitación y el personal se constituirán en el espacio de la demanda que necesita de capacitación, organizada de la siguiente manera:

Cuadro Nro. 1

Oficiales	Voluntarios	Empleados Civiles
Coronel	Suboficial Primero	No existen grados.
Teniente Coronel	Suboficial Segundo	
Mayor	Sargento Primero	
Capitán	Sargento Segundo	
Teniente	Cabo Primero	
Subteniente	Cabo Segundo	
	Soldado	
	Conscripto	

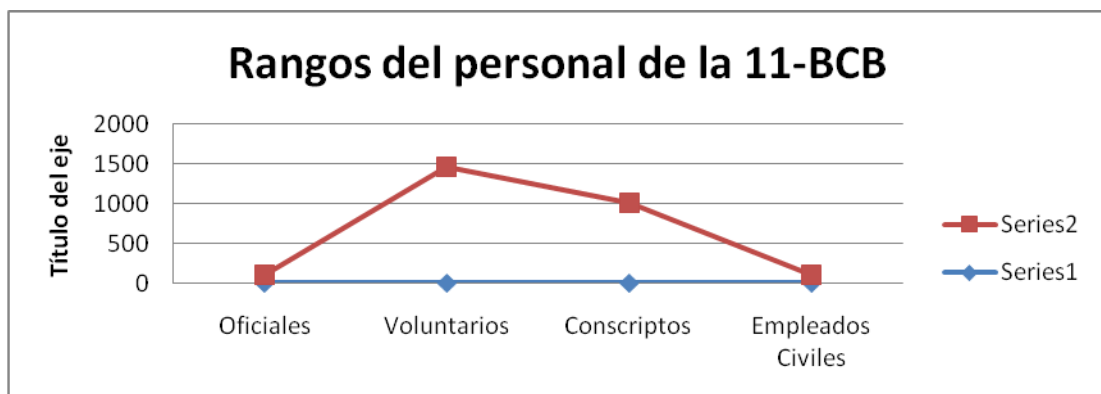
Elaborado por: Sgop. Aguirre Francisco

Cuadro de clasificación por rangos y cantidad de personal existente en la 11-BCB “Galápagos”

Cuadro Nro. 2

Rangos	Cantidad	Porcentaje %
Oficiales	101	3.75
Voluntarios	1469	54.6
Conscriptos	1011	37.6
Empleados Civiles	109	4.05
T o t a l	2690	100

Elaborado por: Sgop. Aguirre Francisco



Elaborado por: Sgop. Aguirre Francisco

Brigada.- Entre los temas utilizados para identificar unidades militares en las Fuerzas Armadas del Ecuador, esta la Brigada, es una unidad militar compuesta por dos o más batallones o grupos, que pueden unirse a otras brigadas para formar una división. Las características de la brigada son las siguientes:

- Una brigada, puede estar formada por un número de efectivos que oscila entre los 2 000 y los 3 000 soldados, pese a que estas cantidades pueden variar mucho dependiendo del lugar donde están situadas y las necesidades de personal que sea necesario para el ejercicio de sus funciones.
- El mando suele recaer en un General de Brigada, o Coronel de mayor antigüedad, en el caso de la Brigada de estudio, desde hace muchos años atrás, esta al mando un Coronel de Estado Mayor Conjunto, próximo al ascenso a su inmediato grado superior, que es la de General de Brigada.

1.2.1. **Análisis histórico del mercado**

Desde los inicios del desarrollo humano individual y colectivo, los seres humanos necesitaban desarrollar ciertas habilidades y destrezas que exigían cada vez más precisión para el ejercicio de sus actividades. De esta manera, fue apareciendo la gran necesidad de capacitación convirtiéndose en el reto más importante de una organización. Se hace necesaria la capacitación para hacer frente al cambio cada vez más acelerado que estamos experimentando en los últimos años. Factores como la globalización de los mercados, la nueva economía del conocimiento, que muchas de las veces avanza más rápido que la velocidad de la sociedad, para controlarlo y utilizarlo, cuestionan de manera radical a la forma tradicional de dirigir o manejar una organización en el presente.

Las Fuerzas Armadas y como parte de ella la Fuerza Terrestre, desde su formación ha venido capacitando a su elemento humano en forma permanente, creando instituciones como la ESPE que se encarga de la formación profesional y los diferentes Centros de capacitación CECAI que se encuentran en casi todas las unidades del país, están contribuyendo activamente en el mejoramiento y desarrollo institucional e individual. Pero aún existen espacios en que estas instituciones no llegan a todo el personal de la Fuerza Terrestre, lo que se hace necesario la Creación de Centros de Capacitación.

Como respuesta a esta necesidad, la Fuerza Terrestre conjuntamente con la ESPE, ha creado un Centro de Capacitación para el personal de Conscriptos con visión empresarial que conlleven al progreso y desarrollo integral de sus familias y del país. Además la Fuerza Terrestre ha realizado convenios Interinstitucionales en este caso con el SECAP desde mil novecientos noventa y uno (1.991) hasta el dos mil cinco (2.005), para capacitar al personal de Sargentos Primeros en condiciones de retiro definitivo de la Fuerza Terrestre y como parte de ella la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 "Galápagos", se ha beneficiado enormemente con estos convenios institucionales que han conllevado en primer instancia al mejoramiento diario de sus actividades, desarrollo institucional, individual y colectivo de cada uno de sus miembros, así como también ha promovido a la reinserción en el ámbito laboral de nuestro personal.

Actualmente la Brigada al no contar con los convenios interinstitucionales de la Fuerza, por su parte esta realizando convenios con pequeños centros de capacitación existentes en la Ciudad de Riobamba como es el caso de ADE "Asesoría en Desarrollo Empresarial" y SMAC "Alternative English Language Program" con el fin de dar solución a los diferentes requerimientos de capacitación.

Existen estadísticas de participación de nuestro personal, en los diferentes eventos de capacitación ofertados por el SECAP, SECAI y ESCUELA DE

SEGURIDAD DE LA POLICIA MILITAR (Quito). Estas estadísticas han sido registradas desde el año 2000 hasta el año 2007.

Personal de la Brigada Galápagos, que ha realizado cursos en el SECAP, durante los años 2000 – 2005.

Cuadro Nro. 3

Ord	Participantes Por curso	Cantidad Cursos	Total de participantes	Año.
01	90	2	180	2000
02	78	3	234	2001
03	123	3	369	2002
04	130	5	650	2003
05	102	6	612	2004
06	121	4	484	2005
Total	644	22	2529	

Fuente SECAP. Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Personal de la Brigada Galápagos, que ha realizado cursos en el CECAI, durante los años 2003 – 2007.

Cuadro Nro. 4

Ord.	Participantes Por curso	Cantidad Cursos	Total de participantes	Año
1	35	3	105	2003
2	32	3	96	2004

3	30	4	120	2005
4	32	6	192	2006
5	28	7	196	2007
Total	157	23	709	

Fuente SECAI Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Personal de Conscriptos que han realizados cursos en la Escuela de Seguridad de la Policía Militar en Quito.

Cuadro Nro. 5

Año	Participantes	Nro. Cursos	Total participantes
2004	10	3	30
2005	10	3	30
2006	10	3	30
2007	10	3	30
Total	40	12	120

Fuente Archivos 11-BCB "Galápagos"

1.2.2. Análisis actual del mercado

Actualmente la Brigada al no contar con los convenios interinstitucionales de la Fuerza, por su parte esta realizando convenios con pequeños centros de capacitación existentes en la Ciudad de Riobamba como es el caso de ADE "Asesoría en Desarrollo Empresarial" y SMAC "Alternative English Language Program" con el fin de dar solución a los diferentes requerimientos de capacitación de su personal al interior de la institución.

Cuadro demostrativo de eventos de capacitación realizados en el interior de la Brigada Nro. 11 “Galápagos”. Año 2007.

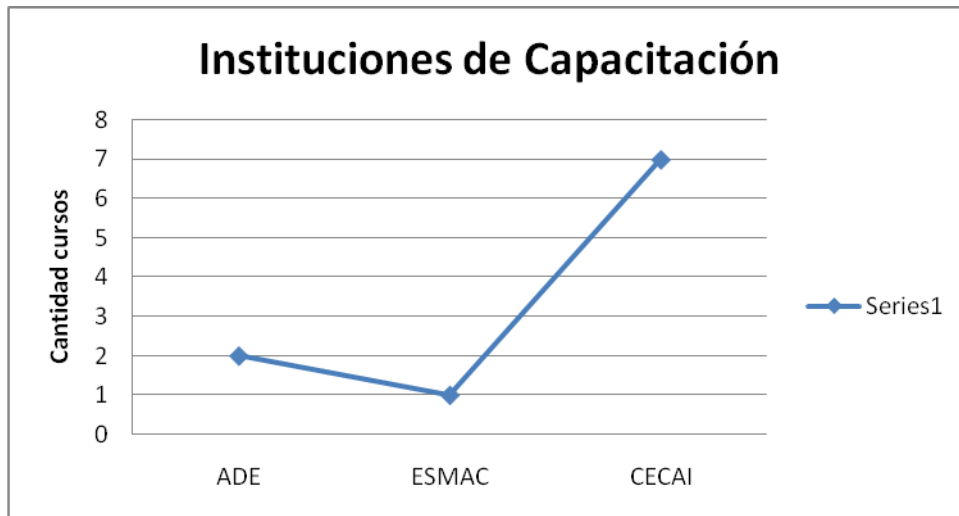
Cuadro Nro. 6

Ord	Institución	Nro. De Eventos
1	ADE	2
2	SMAC	1
3	CECAI	7
Total		10

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

En ningún caso, estas instituciones son de propiedad de la Brigada de Caballería Blindada Nro.11 “Galápagos”

Gráfico Nro. 2



Elaborado: SgRealizado por: Aguirre C. Francisco

Como podemos observar en el gráfico, el CECAI, ha incrementado el número de eventos de capacitación en los años 2006 a 2007. Y por otra parte al no haber el convenio con el SECAP, otras empresas de capacitación están penetrándose con el servicio de capacitación al personal de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, aprovechando el gran vacío dejado por la falta de acuerdos interinstitucionales a nivel nacional con la Fuerza Terrestre.

1.2.3. Tendencias del mercado.

Estamos conscientes que toda empresa cuenta con Recursos Humanos, Materiales y financieros, entre otros, siendo uno de los pilares fundamentales el Recurso Humano para el desarrollo institucional y de la sociedad. Por tanto es menester optar por dar el mejor de los esfuerzos para capacitar permanentemente a este valioso contingente humano, para contribuir al desarrollo institucional y de la sociedad.

Aunque el esfuerzo es pieza clave y fundamental para alcanzar cualquier meta valiosa, no es suficiente, también es imprescindible saber realizar las tareas eficientemente. Al capacitarnos adecuadamente, evitaremos desperdiciar nuestra energía y enfocarla de una manera satisfactoria, que le ayudarán a lograr sus objetivos tanto a nivel personal como organizacional.

En nuestro caso la Brigada, esta buscando alternativas de capacitación en todos los campos, que beneficiarán tanto al personal de Voluntarios como Conscriptos al interior de la institución, en convenios con centros que ofrecen eventos de capacitación y mejoramiento laboral. Es así que para el presente año, el Departamento de Apoyo al Desarrollo, ha planificado una gran cantidad de cursos de capacitación acelerada que se llevarán a cabo hasta el mes de Diciembre. Los mismos que detallaremos a continuación.

Cuadro Nro. 7

Ord.	Nombre evento	Costo \$
1	Curso básico de computación	27
2	Curso en soldadura eléctrica	20
3	Curso de peluquería	10
4	Curso de electricidad básica	18
5	Emprendedores en crianza y	20

	comercialización de cuyes	
6	Capacitación en guardia de seguridad	10
7	Emprendedores en crianza y comercialización de pollos broylers	20
8	Capacitación técnico práctico de motores de combustión interna	20
9	Emprendedores en procesamiento de lácteos	25
10	Emprendedores en procesamiento de frutas	25

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Como podemos observar en el cuadro anterior, existe una gran tendencia de crecimiento de la necesidad de capacitación y que las autoridades de la institución están realizando el esfuerzo necesario para cumplir con la gran demanda de capacitación y lograr en todo momento el mejoramiento institucional.

1.3. **Caracterización del servicio y producto**

1.3.1. **Características del servicio y producto**

El Centro de Capacitación y Fomento Empresarial de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”; Capacitará al personal de voluntarios y conscriptos con el afán de que puedan desenvolverse en sus actividades dentro y fuera de la institución. En el caso de los conscriptos, entregar a la sociedad y ámbito laboral, un elemento humano capaz de hacer frente a las diversas exigencias del medio laboral, para que su trabajo sea eficiente, eficaz y productivo, mediante la realización de:

1. Seminarios

2. Talleres
3. Charlas
4. Cursos
5. Paneles

Para su mejor comprensión y asimilación de los diferentes eventos de capacitación; el Centro de capacitación contará con los siguientes recursos.

- ✓ Una amplia aula, en la cual se dictarán los diferentes eventos de capacitación.
- ✓ La capacitación se realizara utilizando medios y equipos con tecnología actual.
- ✓ La enseñanza-aprendizaje será netamente audiovisual.
- ✓ Para incrementar los conocimientos de los participantes, el Centro contará con instalaciones que pueden ser utilizadas como laboratorios y talleres, entre estos tenemos:

Cuadro Nro. 8

Ord.	Instalación
1	Taller de mecánica automotriz
2	Taller de mecánica industrial
3	Taller de enderezada y pintura de vehículos
4	Sastrería
5	Zapatería
6	Lavadora
7	Imprenta y copiado
8	Taller de mecánica de motores a diesel

9	Carpintería
10	Laboratorio de electrónica y electricidad
11	Oficinas administrativas
12	Laboratorio mantenimiento y ensamblaje de computadoras.
13	Diferentes galpones en la Hacienda

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

- ✓ El personal que imparta los eventos de capacitación, tendrán formación superior y amplia experiencia.
- ✓ Los certificados serán abalizados por el Ministerio de Educación y Cultura.

1.3.2. Caracterización por su uso

El servicio de capacitación que será proporcionado por el Centro en estudio, estará orientado a tres grupos muy importantes:



Foto Sargento competitivo y exigente

- ✓ Personal de Sargentos Primeros.- Este personal es el más vulnerable en la institución y necesita de programas de capacitación en el área administrativa y creación de pequeños negocios y a su vez, estar preparado para reinsertarse en el ámbito laboral que cada día es más



Foto Voluntarios

- ✓ Personal de voluntarios de rangos menores.- Este personal constituye la fuerza laboral de la

Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos” ya que se encuentra en plenas funciones, y para mejorar y aumentar la productividad de su trabajo, necesita de esta capacitación permanentemente.

Foto Conscripto



✓ Personal de Conscriptos.- Es un elemento humano joven que esta presto a asumir cualquier reto en la vida diaria, que ingresa a las filas militares con un gran cúmulo de esperanza de capacitación y aprendizaje. El Departamento de Apoyo al Desarrollo de la 11-BCB “Galápagos”, viene trabajando activamente con este talento humano joven con el fin de entregar

a la sociedad hombres capaces y activos que se pueden adaptar sin problema al medio laboral y direccionarse al desarrollo económico tanto personal como familiar.

1.4. Investigación del mercado

«¹Es la recopilación sistemática, registro y el análisis de los datos acerca de los problemas relacionados con el mercado de bienes y servicios».

1.4.1. Segmentación del mercado

<<²Es el proceso de dividir al mercado total en grupos de personas, empresas u organizaciones con características homogéneas en cuanto a deseos, preferencias de compra o estilos en el uso de productos y servicios>>

En el caso del proyecto en estudio, al personal militar que se encuentra prestando servicios en la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos” se pueden dividir en distintos grupos, por rangos y grados militares.

Segmentación por rangos.- esta variable nos permitirá identificar claramente los rangos del personal que se encuentra en la Brigada, y están clasificados en tres grandes grupos

Gráfico Nro.3



¹La American Marketing Association (AMA) la define como:

²www.promonegocios.com.

A más de la segmentación por rangos militares existen otras variables, que son importantes para la segmentación del mercado, como son: Geográfica, Demográfica y Socioeconómica.

Cuadro Nro. 8

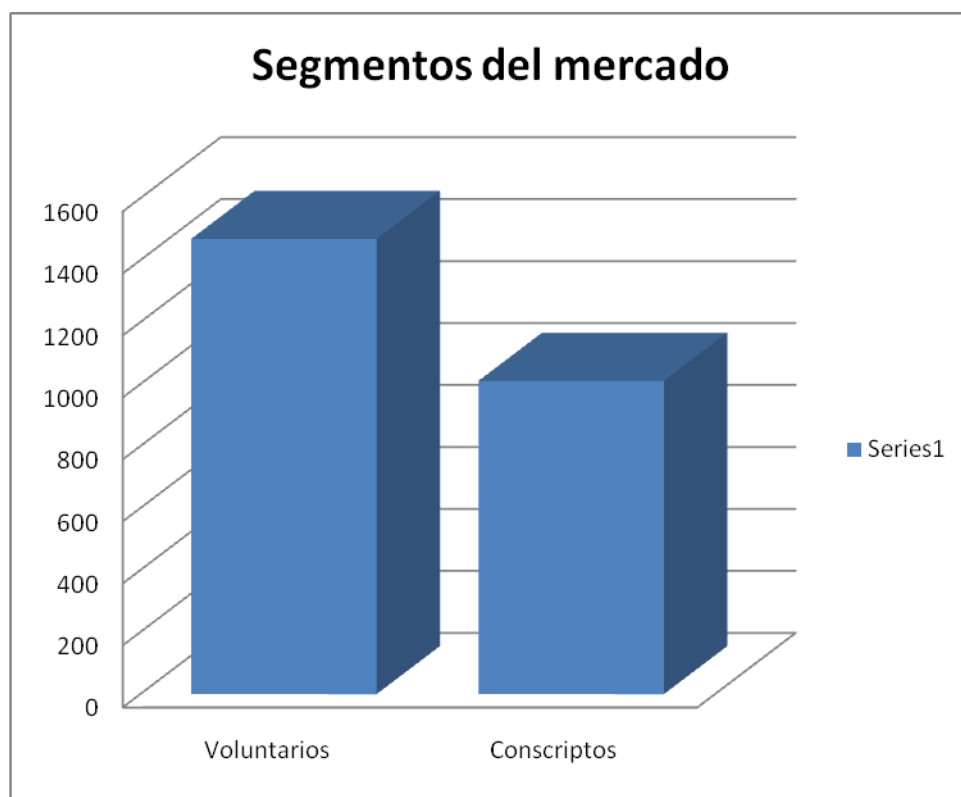
Geográfica	
País	Nuestro proyecto estará situado en el Ecuador
Región	La región donde estará ubicado nuestro proyecto será la región Sierra
Provincia	La provincia de Chimborazo, será donde se realice nuestro proyecto.
Ciudad	En la ciudad de Riobamba, serán donde funcione nuestro proyecto
Sector	Nuestro proyecto estará situado en las instalaciones de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 "Galápagos"
Demográfica	
Edad	En casi todas las unidades del país y particularmente en el interior de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 "Galápagos", las edades de nuestro personal de tropa y conscriptos oscilan entre 18 a 47 años. Por lo tanto es la edad adecuada para recibir cualquier tipo de eventos de capacitación.
Nivel de Estudios	En el personal de tropa como en el personal de conscriptos jóvenes, el nivel de estudios va desde el nivel primario hasta el nivel superior, como lo demostraremos en la encuesta a aplicarse.
Socioeconómica	
El servicio que el proyecto dará a nuestro personal, esta enfocado a todo el personal militar, en condiciones económicas medio bajo.	

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Mercado meta.- Por la necesidad de capacitación existente, el esfuerzo del Centro de Capacitación en estudio se dirigirá específicamente al personal de tropa y concriptos de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”. Que en el presente año cuenta con:

Personal de Voluntarios o tropa	1469
Personal de Conscriptos	<u>1011</u>
Total del segmento en estudio	2480

Grafico Nro.4



Realizado por: sgop. Aguirre Francisco C

Cabe indicar que el personal de Conscriptos, ingresa a la brigada, en tres periodos diferentes del año y en la misma cantidad.

El personal de voluntarios, cada año es promovido a diferentes unidades militares del país, es decir existe un movimiento permanente año tras año.

1.4.2. Definición del universo

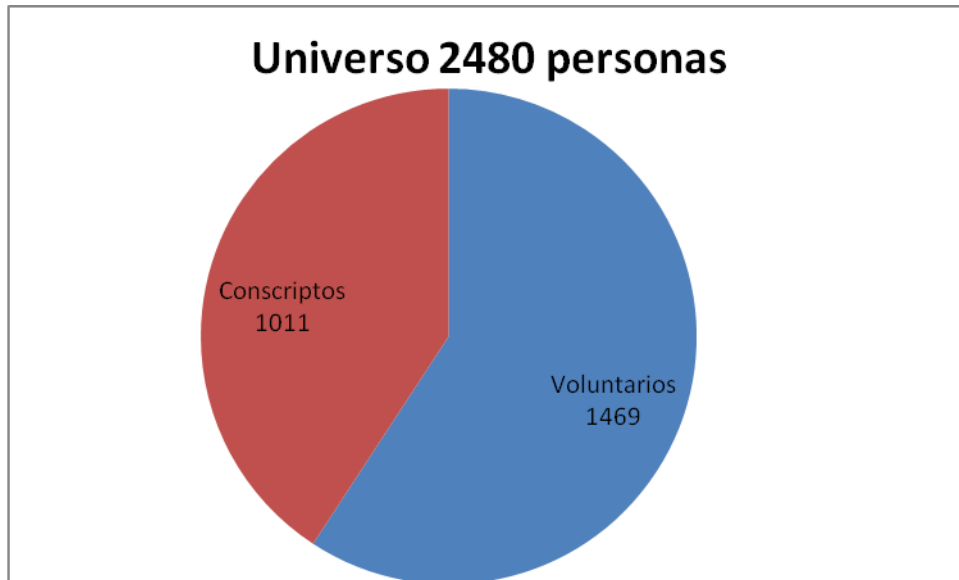
En estadística, el <<¹universo se entiende a la totalidad de la población que se interesa considerar, y que es necesario que esté bien definido para que se sepa en todo momento que elementos tienen características comunes>>

Población.- Es un conjunto finito e infinito de personas u objetos que tienen características comunes.

Para el presente estudio, el universo total lo conforman los 2.480 individuos que se encuentran en servicio activo dentro de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”. Divididos en dos grandes grupos, que para su comprensión indicaremos en el siguiente cuadro y gráfico.

Voluntarios	Conscriptos	Total
1469	1011	2480

Gráfico Nro. 5



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

<http://html.rincondelvago.com/conceptos-y-muestreo.>

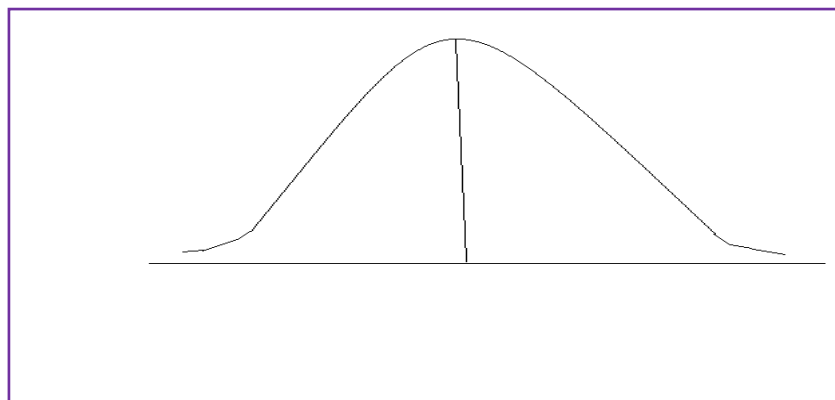
1.4.3. Selección de la muestra

Tamaño de la muestra.

Los aspectos que tomaremos en cuenta al seleccionar el tamaño de la muestra, son los siguientes:

- Error permitido.- 0,05 que resulta de la diferencia de un valor estadístico y su parámetro de población correspondiente.
- Nivel de confianza estimado.- Para nuestro caso el nivel de confianza será del 95%, que representa 1.96 en el área bajo la curva normal.

Gráfico Nro.6



z

0

1.96

▪ Carácter finito e infinito de la población, en nuestro caso es de carácter finito, ya que nuestra población es de 2.480 individuos. Por lo tanto se utilizará la siguiente fórmula para determinar el tamaño de la muestra.

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

Donde:

n = Tamaño de la muestra

e = error (0.05)

P= 0,87

Q= 0,13

N= (población = 2.480)

Z = 1,96 nivel de confianza del 95% de confiabilidad

P y Q = son las probabilidades de factibilidad (rechazo o aceptación)

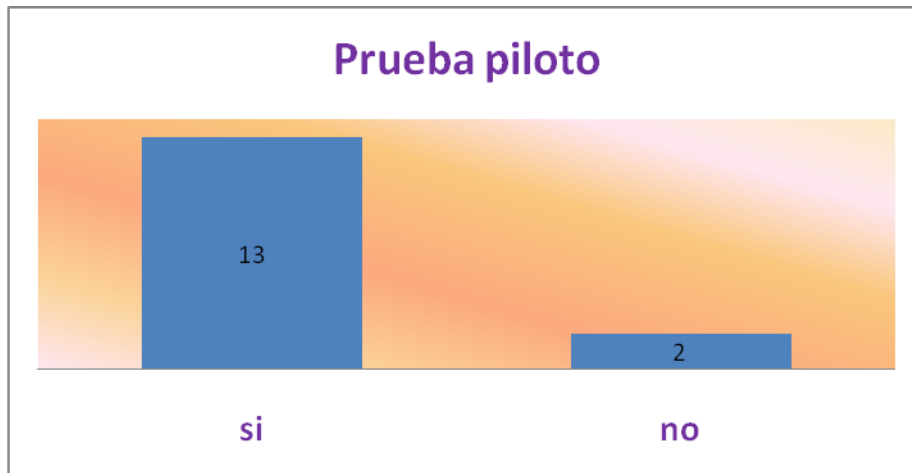
Prueba Piloto:

Para sacar la muestra inicialmente se aplicó una encuesta a 15 personas clasificadas de la siguiente manera:

Sargentos Primeros	5
Otros grados	5
Conscriptos	5

Análisis.-

Gráfico Nro. 7



Realizado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

De los 15 encuestados respondieron afirmativamente 13 y dos respondieron negativamente. Estos datos nos dieron lugar para sacar los valores de P y Q, y se aplicó una regla de tres simple.

$$1 = p + q \quad 1 = 100\% \quad p \text{ y } q \text{ Probabilidades de acierto y rechazo}$$

Calculos de p y q

$$\begin{array}{r} 15 \\ 13 \\ \cdot \\ \hline \end{array} \quad \begin{array}{r} 100 \\) (= \frac{13 * 100}{15} = 0.87 \% \end{array}$$

$$P = 0,87$$

$$Q = 0.13$$

Aplicamos la fórmula para sacar el tamaño de la muestra con los datos obtenidos de p y q:

$$1,96^2 * 0,87 * 0,13 * 2480$$

$$n = \frac{0,05^2 (2480 - 1) + 1,96^2 * 0,87 * 0,13}{0,05^2} = 163$$

Por lo tanto n = 163. Que es el tamaño de la muestra.

1.4.4. Diseño de los instrumentos

Para el presente estudio, utilizaremos uno de los instrumentos más factibles en la investigación de mercado como es la encuesta.

Ventajas de la encuesta:

- Es una técnica que nos ayuda a obtener información de muchas personas de forma veraz, eficaz y oportuna.
- Su diseño esta dada por tres partes; encabezado, introducción y cuerpo de la encuesta.
- En el cuerpo de la encuesta, se encuentra un listado de preguntas con las cuales se obtendrá la información necesaria que nuestro proyecto requiera.

1.4.5. Investigación de campo

Para la investigación de campo, se utilizará los siguientes tipos de investigación:

Deductivo.- Va desde lo general hasta lo particular; En nuestro proyecto se genera desde nuestro Centro de Capacitación, hacia las necesidades de preparación que tengan el personal de voluntarios y conscriptos de la 11-BCB “Galápagos”

Información primaria.- La información primaria abarcará toda la información que nos genere la encuesta, esta información será la más confiable y que nos servirá de mucho para que se materialice el proyecto en estudio.

Información secundaria.- Esta técnica también es necesario para el estudio de nuestro proyecto, ya que nos proporcionará información existente, en nuestro caso en los diferentes Centro de Capacitación a nivel país, provincial, cantonal y local. La información local se obtendrá de las diferentes instituciones:

- Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”
- Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional SECAP
- Centro de Capacitación e Informática CECAI
- Asesoría en Desarrollo Empresarial ADE
- Manuales del Ministerio de Educación.

Aplicación de la encuesta.- La encuesta fue aplicada al personal de voluntarios y conscriptos de todas las unidades subordinadas de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos” en forma directa de persona a persona e incluso en los diferentes lugares de trabajo.

Cuadro de las unidades en las que se realizó las encuestas:

Cuadro Nro. 10

Ord.	Unidades
1	CEM-11
2	GCB-31
3	GCB-32
4	GCB-33

5	ERS-11
6	GAAP-11
7	GAA-12
8	CEMAB
9	CAL-11
10	EC-11
11	HB-11
12	EPM-11
13	PBM-11
14	EEB-11

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Aplicación de la encuesta.-

La encuesta se realizó en la primera semana del mes de noviembre del 2007, tanto al personal de voluntarios y conscriptos que se encuentran prestando sus servicios en las unidades ya detalladas en el cuadro anterior

ENCUESTA

**BRIGADA DE CABALLERIA BLINDADA Nro. 11 "GALAPAGOS"
DEPARTAMENTO DE APOYO AL DESARROLLO**

Objetivo de la encuesta.-

Conocer los requerimientos de capacitación del personal militar que conforma la 11-BCB "Galápagos"

Instrucciones de llenado

Por favor lea detenidamente las preguntas y conteste el siguiente cuestionario, marcando con una X la opción con la cual usted esta más de acuerdo.

GRADO	APELLIDOS Y NOMBRES	EDAD

PREGUNTAS

1.- Estaría dispuesto a recibir capacitación en el interior de la Brigada?

Si () No ()

2.- Cual es su nivel de estudios?

Primario () Secundario () Superior ()

3.- Que día le gustaría recibir la capacitación?

Lunes a viernes () Fin de semana ()

4.- Que horario le gustaría para su capacitación?

De 15 a 17 horas () de 17 a 19 horas () de 19 a 21 horas ()

5.- Que tiempo desearía que dure cada evento de capacitación?

30 horas () 45 horas () 60 horas () 80horas ()

6.- Con quien le gustaría se abalice los certificados?

Ministerio de Educación () ESPE () Brigada ()

7.- Que precio estaría dispuesto a pagar por un evento de capacitación?

\$20 () \$25 () \$30 () o más ()

8.- Que forma de pago desearía para su evento de capacitación?

De contado () al descuento ()

9.- En cuantos meses desearía se haga su descuento?

Un mes () dos meses () tres meses ()

10.- Que tipos de eventos de capacitación le gustaría recibir?

a.- Agronomía () h.- Carpintería ()

b.- Adm. De pequeños negocios () i.- Panadería ()

c.- Cerrajería en aluminio y vidrio () j.- Computación ()

d.- Mecánica automotriz () k.- Electricidad ()

e.- Instalación de redes informáticas () l.- Contabilidad ()

f.- Mecánica Industrial () m.- Sastrería. ()

g.- Enderezada y pintura de vehículos () n.- Emprendedores()

11.- Otros eventos de capacitación, favor detallar

Estamos trabajando, para mejorar su bienestar.

1.4.6. Análisis de los resultados

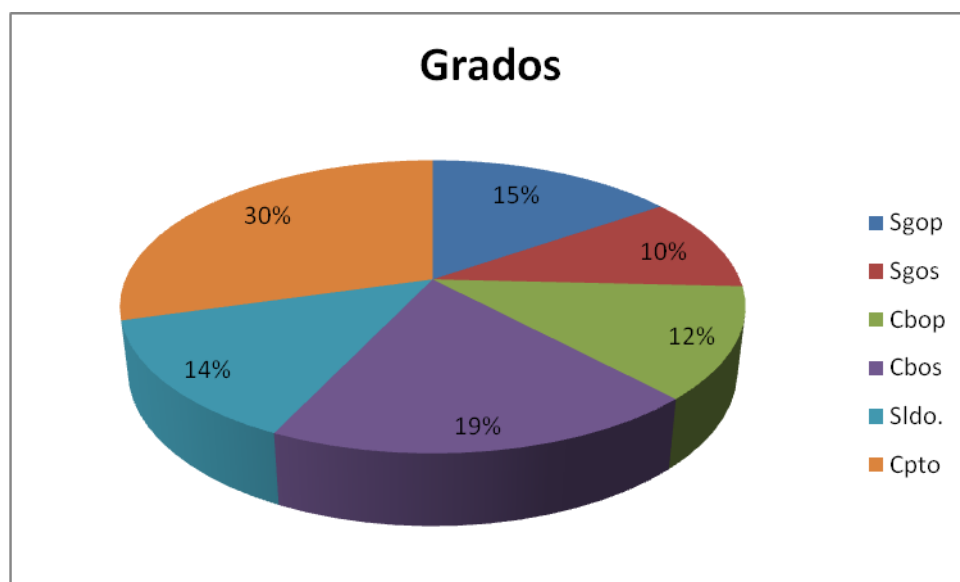
En la presente investigación de campo, se diseñaron 163 encuestas, que una vez obtenido la información primaria, se procesó utilizando el paquete de Microsoft Excel; de los cuales se obtuvieron los siguientes resultados:

Cuadro Nro. 11

Grado	Frecuencia	Porcentaje %
Sargento Primero	25	15.33
Sargento Segundo	17	10.43
Cabo Primero	20	12.27
Cabo Segundo	31	19.02
Soldado	22	13.5
Conscripto	48	29.45
Total	163	100

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

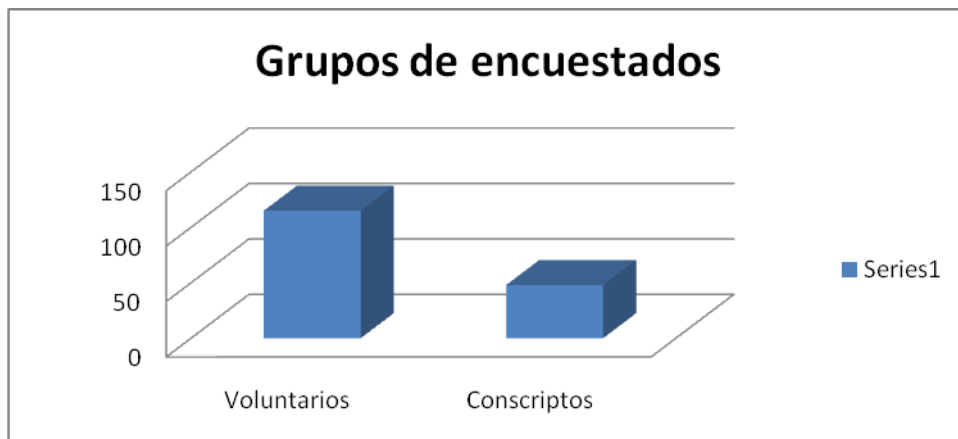
Gráfico Nro. 8



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

De estas cantidades se dividen en dos grupos Voluntarios 115 y Conscriptos 48

Gráfico Nro. 9



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Como se puede observar en el gráfico el 70,55 % son voluntarios y el 29.45 % son conscriptos.

Pregunta Nro. 1

Estaría dispuesto a recibir capacitación en el interior de la Brigada?

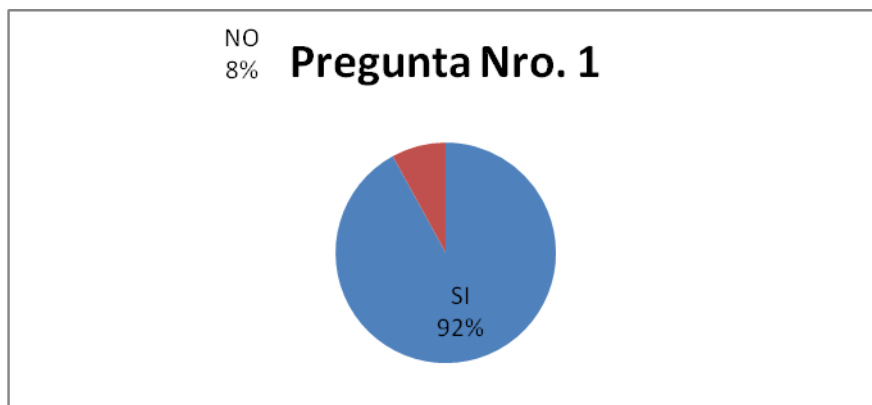
Nro. de Encuestados 163

Cuadro Nro. 12

Opción	Frecuencia	Porcentaje %
Si	150	92,02
No	13	7,98
Total	163	100

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Gráfico Nro. 10



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

En esta pregunta el 92,02% de los 163 encuestados, están dispuestos a recibir capacitación en el interior de la Brigada.

Pregunta Nro. 2

Cual es su nivel de estudios?

Nro. de Encuestados 163

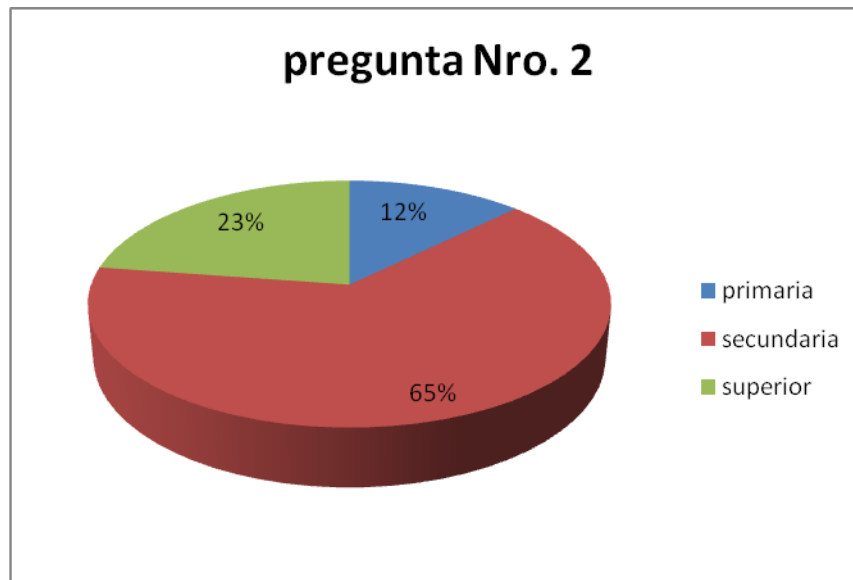
Cuadro Nro. 13

Opción	Frecuencia	Porcentaje %
Primaria	19	12,67
Secundaria	97	64,67
Superior	34	22,67
Total	150	100

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Es necesario realizar una aclaración, que de los 163 encuestados, 13 individuos indicaron que no requieren ningún tipo de evento de capacitación, por lo tanto en las demás preguntas no están tomadas en cuenta para el análisis de las mismas.

Gráfico Nro. 11



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Se puede apreciar un porcentaje considerable de entrevistados que tiene un nivel de estudios secundario (65 %), el 23 % con nivel de estudios superiores y apenas un 12 % son de nivel de educación primario.

Esta información nos permite ver el grado de preparación y formación que tiene el personal de voluntarios y conscriptos en la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos

Pregunta Nro. 3

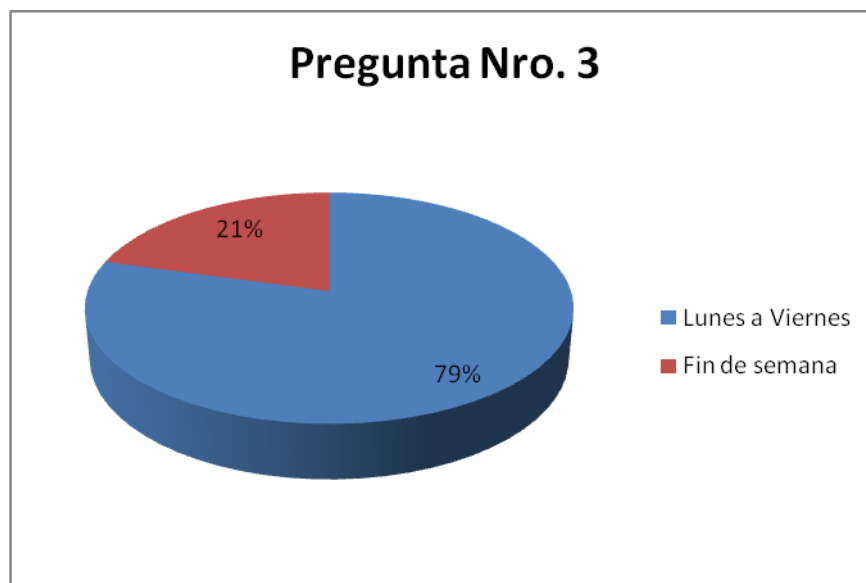
Que día le gustaría recibir la capacitación?

Nro. De Encuestados 163 (13 indicaron que no desean capacitación) cuadro Nro. 14

Opción	Frecuencia	Porcentaje %
Lunes a viernes	119	79.33
Fin de semana	31	20.67
Total	150	100

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Gráfico Nro. 12



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Debido a la jornada de trabajo que mantienen en el interior de la Brigada Nro. 11, tanto en las actividades militares y fuera de ella, se puede determinar que de lunes a viernes y en ocasiones el fin de semana, es la jornada propicia para el desarrollo de los programas de capacitación.

Los datos cuantitativos permiten observar que el 79 % manifiestan que podrían recibir la capacitación de lunes a viernes. En cambio que la opción de fin de semana únicamente el 21 % de los encuestados.

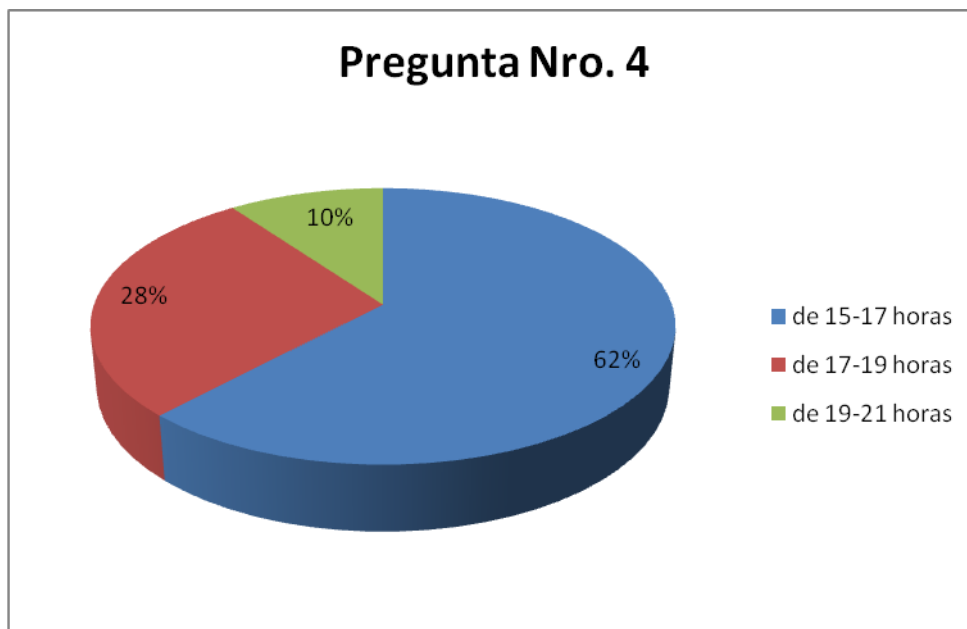
Pregunta Nro. 4

Que horario le gustaría para su capacitación?

Nro. De Encuestados 163 (13 indicaron que no desean capacitación) Cuadro Nro. 15

Opción	Frecuencia	Porcentaje %
De 15-17 horas	93	62
De 17-19 horas	42	28
De 21-19 horas	15	10
Total	150	100

Gráfico Nro. 13



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Esta pregunta nos sirve para determinar el horario para realizar los eventos de capacitación, los datos cuantitativos permiten observar que el 62% de los encuestados, han escogido el horario de 15 a 17 horas para su capacitación, el 28 %, están dispuestos a recibir la capacitación en el horario de 17 a 19 horas y apenas el 10% de los encuestados tienen el deseo de recibir capacitación de 19 a 21 horas

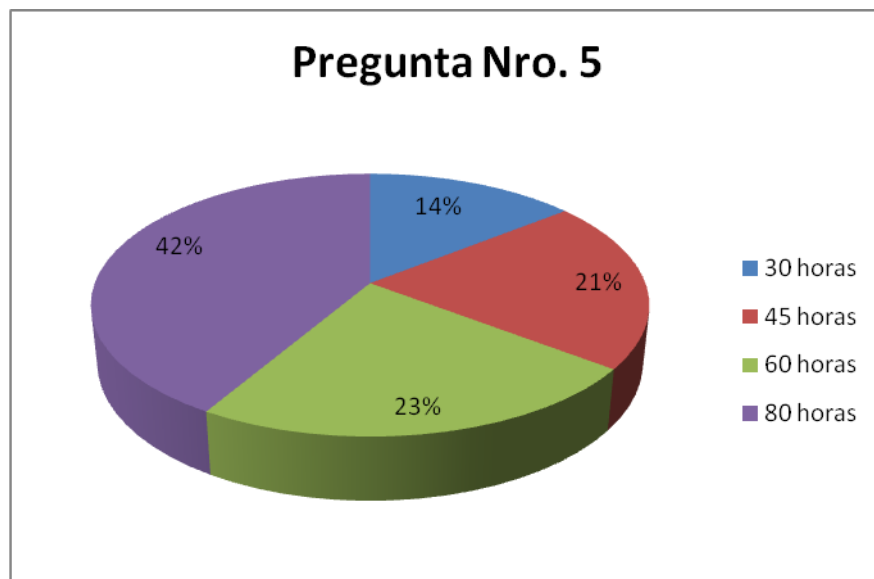
Pregunta Nro. 5

Que tiempo desearía que dure la capacitación?

Nro. De Encuestados 163 (13 indicaron que no desean capacitación) **Cuadro Nro. 16**

Opción	Frecuencia	Porcentaje %
30 horas	21	14
45 horas	31	20.67
60 horas	37	24.67
80 horas	61	40.67
Total	150	100

Gráfico Nro. 14



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

La pregunta que se realizó a nuestros encuestados, determina la cantidad de horas que durará cada uno de los eventos. Cuantitativamente los resultados que se evidencian en esta pregunta son el 42 % están de acuerdo a que cada evento tenga una duración de 80 horas, seguido por una duración de 60 horas (23%) entre 45 a 30 horas esta un porcentaje del 35%.

Es evidente que nuestro personal, requiere que los eventos de capacitación tenga una duración bastante prolongada y de esta manera tener más opción a que se incrementen las clases y aprovechar de la mejor manera cada uno de los eventos de capacitación.

Pregunta Nro. 6

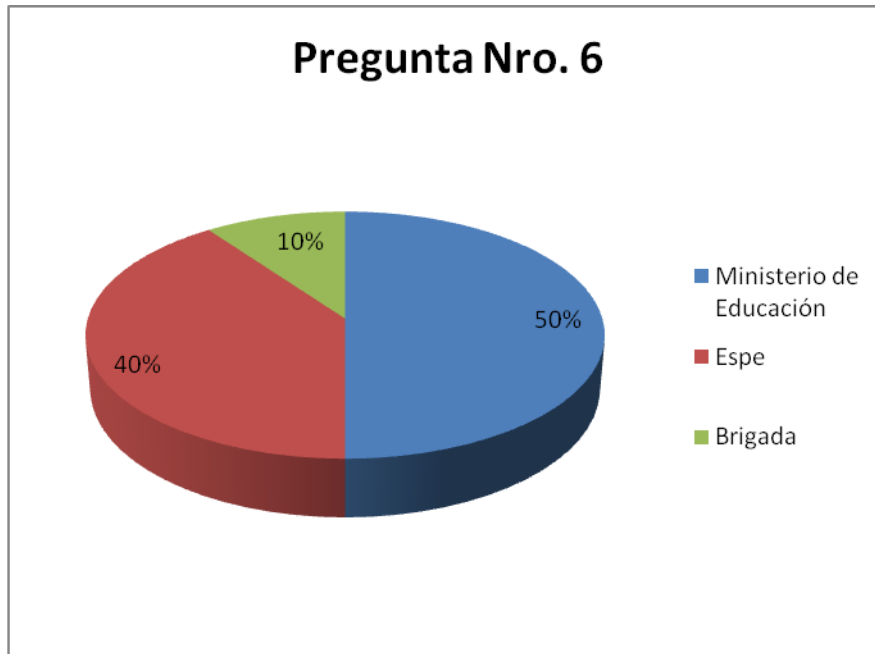
Con quien le gustaría que se abalice los certificados?

Nro. De Encuestados 163 (13 indicaron que no desean capacitación) **Cuadro Nro. 17**

Opción	Frecuencia	Porcentaje %
Ministerio de Educación	60	40
Espe	75	50
Brigada	15	10
Total	150	100

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Gráfico Nro. 15



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

En esta pregunta, los resultados dan que un 50% de los encuestados están de acuerdo que abalice sus certificados con nuestra institución de formación de profesionales Espe, mientras que el 40 % indican que sus certificados deben ser abalizados por el Ministerio de Educación y un 10 % restante desean que sus certificados sean abalizados por la Brigada.

Pregunta Nro. 7

Que precio estaría dispuesto a pagar por un evento de capacitación?

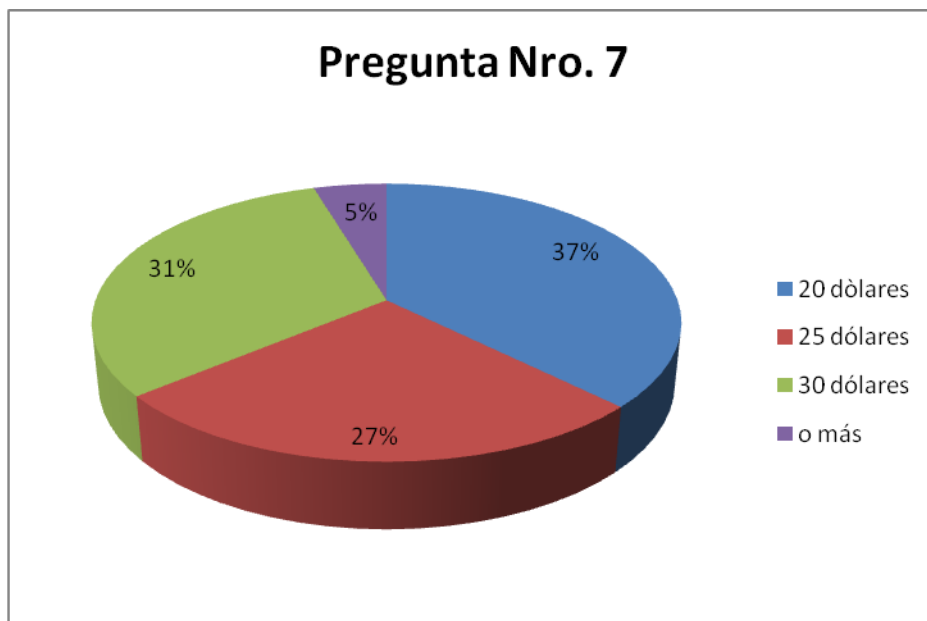
Nro. De Encuestados 163 (13 indicaron que no desean capacitación) **Cuadro Nro. 18**

Opción	Frecuencia	Porcentaje %
20 dólares	56	37,33
25 dólares	40	26,67

30 dólares	47	31.33
o más	7	4,67
Total	150	100

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Gráfico Nro. 16



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

El precio de cada evento está dividido entre 20, 25 y 35 dólares, esto nos demuestra que el precio de cada evento de capacitación se puede tomar cualquiera de estas alternativas. Solo el 7 % esta dispuesto a pagar más de los 30% dólares.

Pregunta Nro. 8

Que forma de pago desearía para su capacitación?

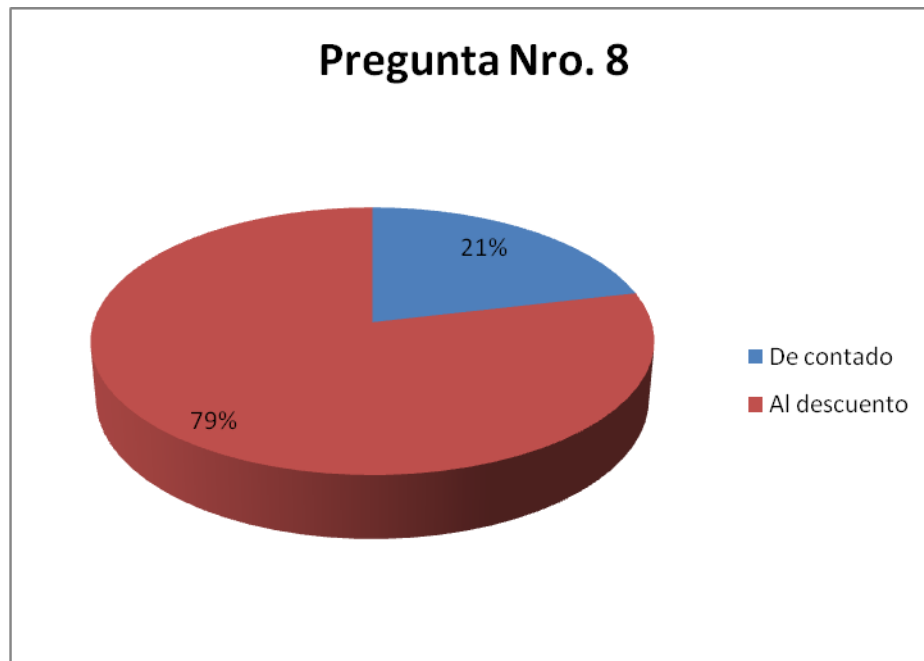
Nro. De Encuestados 163 (13 indicaron que no desean capacitación) **Cuadro Nro. 19**

Opción	Frecuencia	Porcentaje %
--------	------------	--------------

De contado	32	21,33
Al descuento	118	78,67
Total	150	100

Realizado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Gráfico Nro. 17



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

El 79 % de nuestro personal encuestado, desean que sean pagados el precio de cada evento, por medio de descuento y apenas el 21% nos indica que el pago por cada evento se debe realizar al contado.

Pregunta Nro. 9

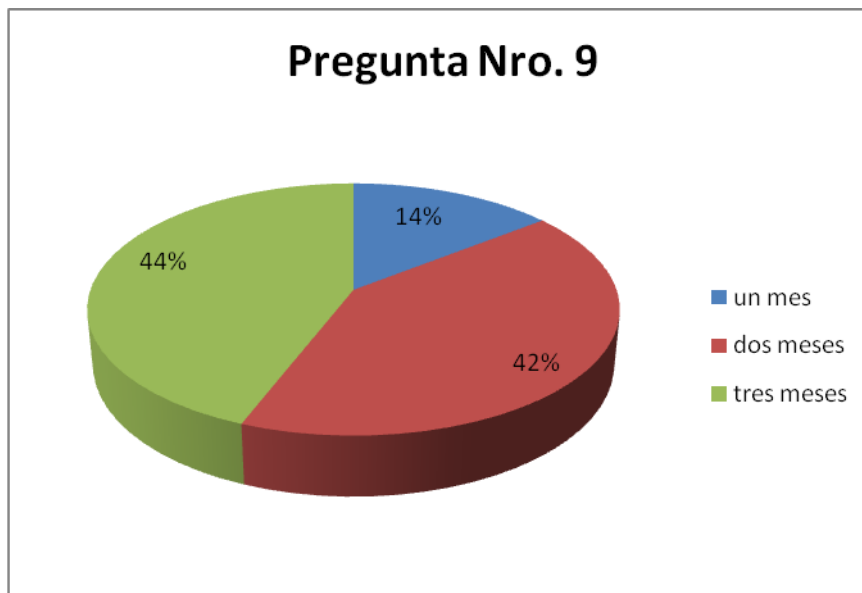
En cuantos meses desearía que se haga sus descuentos?

Nro. De Encuestados 163 (13 indicaron que no desean capacitación) **Cuadro Nro. 20**

Opción	Frecuencia	Porcentaje %
Un mes	17	14,41
Dos mese	49	41,53
Tres meses	52	44,06
Total	118	100

Realizado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Gráfico Nro. 18



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

El personal esta de acuerdo a que se descuente entre dos a tres meses que sumados los dos porcentajes dan un total de 86 % y apenas un 14% desea que se realice el cobro en un mes.

Pregunta Nro. 10

Que tipos de eventos de capacitación le gustaría recibir?

Nro. De Encuestados 163 (13 indicaron que no desean capacitación) **Gráfico Nro. 19**



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

En esta pregunta se puede observar que el 67% requieren más de un evento de capacitación, mientras que el 37% indican que requieren de un evento de capacitación.

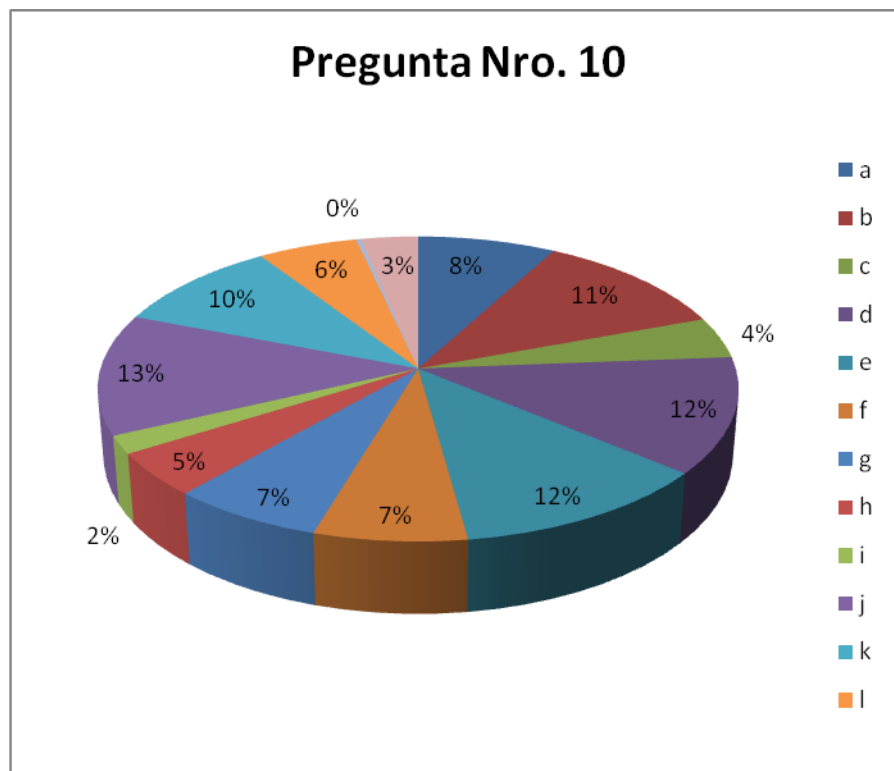
Cuadro Nro.22

Opción	Frecuencia	Porcentaje %
A	29	7,92
B	42	11,48
C	16	4,38
D	45	12,3
E	43	11,75
F	25	6,83
G	25	6,83
H	17	4,64
I	7	1,91
J	47	12,84
K	36	9,84

L	21	5,74
M	1	0,27
N	12	2,28
Total	366	100

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Gráfico Nro. 20



En esta pregunta nos demuestran que los eventos de mayor aceptación son:

- Agronomía 8 %
- Administración de pequeños negocios 12%
- Cerrajería en aluminio y vidrio 4%
- Mecánica automotriz 12 %
- Instalaciones de redes informáticas 13%
- Mecánica industrial 7%

- Enderezada y pintura de vehículos 7%
- Carpintería 5%
- Panadería 2%
- Computación 13%
- Electricidad 10%
- Contabilidad 6%
- Sastrería 0%
- Emprendedores 2%

Áreas en las que se realizarán los diferentes eventos de capacitación:

Gráfico Nro. 20.1



1.5. Análisis de la demanda

Demanda.- <<¹Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio fijado y en un lugar establecido, con el cual pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades>>.

En nuestro caso de estudio, la demanda será la cantidad de personal de voluntarios y conscriptos que requieren el servicio de capacitación al interior de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 "Galápagos".

1.5.1. Clasificación de la demanda

La demanda se puede clasificar de acuerdo a distintos parámetros, los mismos que se detallan en el siguiente cuadro.

Cuadro Nro. 23 Clasificación de la demanda

Por su oportunidad	Por la necesidad	Por su temporalidad	Por su destino	Por su permanencia
Demanda insatisfecha	Demanda básica	Demanda continua	Demanda de bienes finales	Demanda de flujo
Demanda satisfecha saturada	Demanda necesaria	Demanda estacional o ciclica	Demanda intermedia	Demanda de stock
Demanda no saturada				

Realizado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

¹<http://www.promonegocios.net/>

El tipo de demanda en la que se encuentra nuestro proyecto, es la demanda insatisfecha, por cuanto no existe un centro de capacitación en la brigada que satisfaga las necesidades de capacitación que tiene el personal de voluntarios y conscriptos de la 11-BCB “Galápagos”

Voluntarios



Conscriptos.



1.5.2. Factores que afectan la demanda

Los principales factores que afectan a la demanda son los siguientes:

- ◆ **Ingresos.**- en el caso del personal de concriptos, el nivel de ingresos es sumamente bajo, lo que directamente afecta a la demanda.

- ◆ **Clases de eventos de capacitación.**- En este caso la demanda depende de que clase de evento de capacitación se ofrezca en el interior de la Brigada, es decir que se relaciona con los gustos y preferencias del servicio. Esto produce ciertos cambios en la demanda.

- ◆ **Forma de pago.**- Este es un factor muy importante para el personal tanto Voluntarios como Conscriptos, porque mientras

exista el pago por descuento aumentará significativamente la demanda.

- ◆ **Cambio del personal de unidad a unidad militar.-** mientras exista los pases del personal de las unidades militares, en este caso del personal de la Brigada, si el personal aumenta en la Brigada es directamente proporcional el aumento de la demanda.

1.5.3. **Comportamiento histórico de la demanda del producto y servicio**

La Brigada de caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, es una institución militar, que es parte activa de la Fuerza Terrestre, que desde hace muchos años se encuentra ubicada en la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo, el personal que conforma esta unidad militar, está dedicada al mantenimiento y cuidado del material bélico de mayor alcance y una parte de ella está dedicada a labores logísticas que por su gran cantidad de personal, es necesario tomar en cuenta y para ello es menester también una capacitación adecuada a este personal para que sus actividades sean realizadas en la mejor forma. La Brigada ha venido creciendo moderadamente en todo ámbito, especialmente en lo que se refiere a Recursos Humano, de acuerdo a los requerimientos y necesidades de la Fuerza Terrestre, así podemos demostrar en el siguiente cuadro de datos recolectados desde el año 2000 hasta el año 2007.

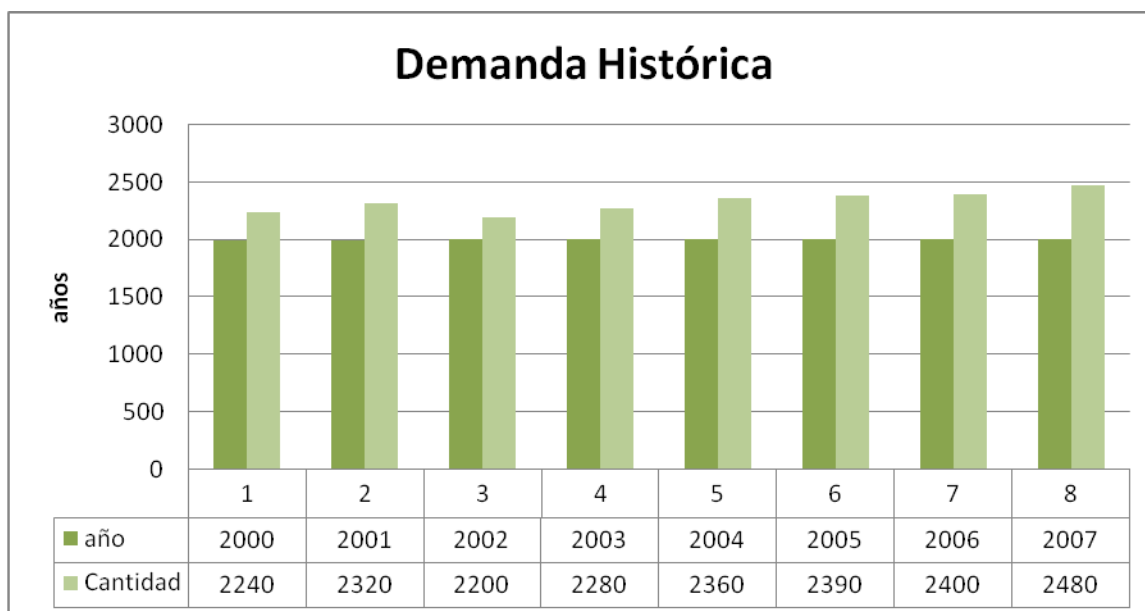
Porcentaje de crecimiento del personal de la 11-BCB Cuadro Nro. 24

Año	Cantidad personal	Porcentaje crecimiento
2000	2240	
2001	2320	+ 3%
2002	2200	-2%
2003	2280	+ 1 %
2004	2360	+ 5%

2005	2390	+6 %
2006	2400	+ 7%
2007	2480	+ 11%
Total	18670	

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Gráfico Nro.21



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Como se puede observar en el cuadro anterior, el personal de la Brigada ha crecido en un porcentaje moderado de un 7% desde el año 2000 hasta el 2007.

Este crecimiento se da por dos factores:

1. La Fuerza Terrestre y como parte de ella la Brigada, tiene como política cambiar a su personal cada año, es decir el personal militar está en constante cambio de unidad en unidad militar, además el número que sale de la Brigada a otras Unidades es reemplazado con el mismo número de personal. Es decir que existe una cantidad ya establecida para cada unidad militar, el aumento que se produce es por los soldados nuevos que se

gradúan en la Escuela de Formación de Soldados de la Fuerza Terrestre, y que este personal se distribuye de manera equitativa a todas las unidades existentes en el Ecuador.

2. El otro factor se trata del ingreso de los Conscriptos a las unidades militares, en este caso a la Brigada. El personal de concriptos ingresan a la Brigada cada año 1200, cantidad que no ha variado desde el 2000 hasta el 2007, la pequeña diferencia se da, porque existe en cada leva algún personal que se retira de la conscripción o sufre algún percance de fuerza mayor que le impide cumplir con el servicio militar; pero estos casos son definitivamente muy pocos que porcentualmente varia entre el 3% al 6%.

En resumen podríamos decir que el personal de la Brigada se mantiene casi sin variación y la tendencia de crecimiento es muy poco, por lo tanto se manejaría como demanda de nuestro servicio el constante cambio del personal de concriptos nuevos que ingresan a las unidades año tras año.

1.5.4. Comportamiento actual de la demanda del producto y servicio.

Existe una aceptación muy importante de nuestro servicio, puesto que el 92 % de nuestro personal encuestado, desea algún tipo de capacitación en actividades fuera de lo militar, esto nos da oportunidad de poner nuestro esfuerzo en la creación del Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, como una propuesta

nueva, capaz de hacer frente a las exigencias laborales tanto internas de la Brigada como externas.

El personal de voluntarios y conscriptos, como actores principales en este proyecto, están conscientes de que la preparación, capacitación y tecnificación, es una oportunidad que se debe aprovechar para mejorar permanentemente.

La capacitación esta presente en todas las instituciones del Ecuador y más aún en otros países, por lo tanto el Comando de la Brigada dará la oportunidad a todo su personal interno, de contar con un Centro de Capacitación propio que proporcione servicio de capacitación permanentemente en varias áreas laborales. Con esto la Brigada, tendría el control de su personal y proporcionaría ayuda logística adecuadamente.

El comportamiento actual de la demanda de nuestro servicio de capacitación, estará dado por el número de demandantes, en este caso el número de personal de Voluntarios y Conscriptos existentes en la Brigada en el año 2007.

La misma que podemos resumir en el siguiente cuadro.

Unidades interna de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos” y su personal existente en cada una de ellas.

Unidades Internas y cantidad de personal Cuadro Nro. 25

Unidades	Voluntarios	Conscriptos
CEM-11	32	0

GCB-31	225	178
GCB-32	224	175
GCB-33	201	173
ERS-11	92	73
GAAP-11	86	74
GAA-12	123	185
CEMAB	63	0
CAL-11	136	40
EC-11	74	4
HB-11	43	40
EPM-11	42	42
PBM-11	46	0
EEB-11	82	27
TOTAL	1469	1011

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

La demanda actual para el servicio de capacitación es de 2.480 personas.

1.5.5. **Proyección de la demanda**

La demanda exige un Centro de Capacitación propio, que no tenga fines de lucro y que sea de beneficio especialmente para el elemento joven que ingresa como Conscripto a las unidades militares, en este caso a la Brigada, y esta a su vez dar la oportunidad a nuestros concriptos, que se preparen, se instruyan y saquen un diploma o certificado que abalicen sus conocimientos y puedan emplearse de alguna manera en el gran mercado laboral.

Por lo tanto es necesario y oportuno utilizar las herramientas matemáticas y estadísticas que nos ayuden a proyectar la demanda que tendremos dentro de los cinco años posteriores a nuestro estudio. Tomando los datos de la demanda desde el año 2000.

Años	Demanda histórica.
2000	2240
2001	2320
2002	2200
2003	2280
2004	2360
2005	2390
2006	2400
2007	2480

Archivos de la 11-BCB "Galápagos" Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Para sacar la proyección de la demanda, utilizamos la fórmula de la Ecuación de Regresión.

Calculo ecuación de regresión

Cuadro Nro. 27

Año	Tiempo X	Demanda Y	x2	y	y2
2000	1	2240	1	2240	5017600
2001	2	2320	4	4640	5382400
2002	3	2200	9	6600	4840000
2003	4	2280	16	9120	5198400
2004	5	2360	25	11800	5569600
2005	6	2390	36	14340	5712100
2006	7	2400	49	16800	5760000
2007	8	2480	64	19840	6150400
Total	36	18670	204	85380	43630500

Promedio 4,5 2333,75

$$Y' = a + bx$$

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{\sum Y}{n} - b \frac{\sum X}{n}$$

$$b = \frac{8(85380) - (36)(18670)}{\quad}$$

$$b = \frac{8(204) - (36)^2}{1632 - 1296}$$

$$b = \frac{10920}{336} = 32,5$$

$$a = \frac{18670}{8} - 32,5 \frac{36}{8}$$

$$a = 2333,75 - (32,5)(4,5)$$

$$a = 2333,75 - 146,25$$

$$a = 2187,5$$

Aplicando estos valores en la formula de la ecuación de regresión tenemos:

$$Y = 2187,5 + 32,5(x)$$

$$y_9 = 2187,5 + 32,5(9) = 2480$$

$$y_{10} = 2187,5 + 32,5(10) = 2512,5 = 2513$$

$$y_{11} = 2187,5 + 32,5(11) = 2545$$

$$y_{12} = 2187,5 + 32,5(12) = 2577,5 = 2578$$

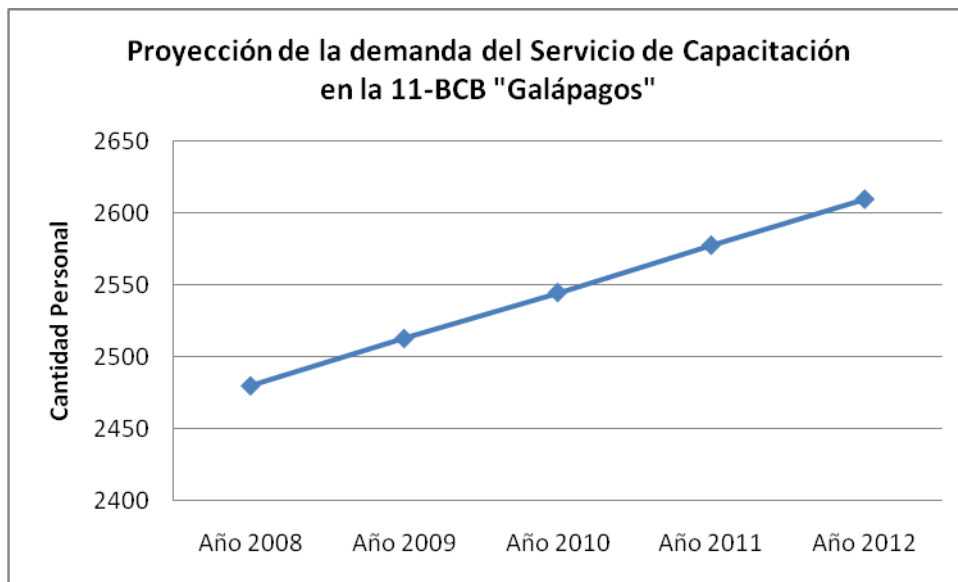
$$y_{13} = 2187,5 + 32,5(13) = 2610$$

Proyección de la demanda Cuadro Nro. 28

Años	Proyección de la demanda
2008	2480
2009	2513
2010	2545
2011	2578
2012	2610

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Gráfico Nro. 22



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Calculo del coeficiente de correlación Cuadro Nro. 29

Año	Tiempo X	Demanda Y	x.y	x2	y2
2000	1	2240	2240	1	5017600
2001	2	2320	4640	4	5382400
2002	3	2200	6600	9	4840000
2003	4	2280	9120	16	5198400
2004	5	2360	11800	25	5569600
2005	6	2390	14340	36	5712100
2006	7	2400	16800	49	5760000
2007	8	2480	19840	64	6150400

Total	36	18670	85380	204	43630500
-------	----	-------	-------	-----	----------

El coeficiente de correlación, nos indica el grado de relación existente entre dos variables, en este caso la demanda con el tiempo. El resultado debe ser entre 0 y 1, la relación es creciente cuando se aproxima más a 1 y decreciente cuando la relación se aleja de 1

$$r = \frac{n\sum xy - \sum x * \sum y}{\sqrt{[n(\sum x)^2 - (\sum x)^2] [n(\sum y^2) - (\sum y)^2]}}$$

$$r = \frac{(8 * 85380) - (36 * 18670)}{\sqrt{[8(204) - (36)^2] [8(43630500) - (18670)^2]}}$$

$$r = \frac{10920}{12636.6} = 0,87$$

1.6. Análisis de la oferta

1.6.1. Clasificación de la oferta

La oferta constituye la cantidad de bienes o servicios que un número determinado de oferentes están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado.

Para analizar la oferta, es necesario cierta información tal como: numero de centros de capacitación, Localización, Capacidad instalada y utilizada, Calidad y precio por evento de capacitación, planes de expansión futura, etc.

En cualquier proyecto no es tarea fácil determinar la oferta por cuanto la información requerida esta en manos de la competencia, que por obvias razones no esta dispuesta a divulgarla. En nuestro caso la competencia esta dada por los Centros de capacitación existentes en la ciudad de Riobamba, especialmente dentro de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, el centro de capacitación que se encuentra funcionando en el interior de la Brigada es el CECAL, que viene capacitando al personal de conscriptos y cierto personal de voluntarios que se encuentran realizando cursos de promoción (curso de cabos segundos, curso de sargentos segundos), que se dan una vez al año. La gran población de la ciudad de Riobamba, se esta capacitando en el SECAP, institución que ofrece un amplio portafolio de cursos de capacitación a un precio de 30 a 45 dólares en un tiempo de 30 horas cada evento de capacitación. Otras instituciones que han aparecido y están ingresando a la Brigada con la oferta de capacitación al personal son:

ADE Asesoría en Desarrollo Empresarial, el costo del evento es de 30 a 40 dólares, con una duración de 30 a 40 horas cada evento de capacitación. Cabe indicar que esta institución no cuenta con recursos propios como por ejemplo instalaciones, aulas, equipos de audio visuales, etc. Para el desarrollo de los eventos de capacitación en la actualidad los cursos se están realizando en las propias instalaciones de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”.

Otra de las instituciones que está ofreciendo su servicio de capacitación en el interior de la Brigada es la SMAC, institución que si cuenta con recursos propios, pero el precio de cada evento es de \$40 la inscripción y \$40 dólares por cada mes de capacitación.

Por lo tanto el tipo de oferta que recae en nuestro proyecto, es de competencia perfecta, ya que existen un gran número de instituciones que ofrecen el servicio de capacitación en la ciudad de Riobamba.

En el siguiente cuadro resumimos las ofertas de los diferentes centros de capacitación y formación profesional, existentes en la ciudad de Riobamba y en el interior de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”.

Oferta de varios centros de capacitación Cuadro Nro. 30

Institución	Evento	Tiempo	Precio
Spoch	Formación	4 – 6 años	2000 \$ c/a
Unach	Formación	4 – 6 Años	1500 \$ c/a
Secap	Capacitación y	1 – 2 Años	600 \$ c/a
	Formación	30 horas	40 \$
Cecai	Capacitación	30 horas	30 \$
Ade	Capacitación	30 horas	30- 40 \$
Smac	Capacitación	30 horas	30 – 40 \$

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Cabe indicar que las empresas ADE y Smac, no cuentan con instalaciones propias, para los eventos de capacitación que actualmente se están dando, han utilizando las instalaciones de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, los recursos facilitados a estas empresas son:

Aulas

Computadoras

Muebles

Galpones

Equipos de amplificación, video y proyección

1.6.2. Factores que afectan la oferta

La oferta se encuentra afectada por los siguientes factores:

a) **La disminución del personal de conscriptos.-**

Si existe una derogatoria en la disminución del personal de conscriptos que ingresan a las unidades militares, el centro de capacitación, buscará alternativas adecuadas para continuar brindado su servicio, ajustándose a las condiciones presentes. Es decir se reducirán el número de eventos de capacitación o se aumentara los precios por el servicio.

b) **El desarrollo de la tecnología.-**

Puede significar un aumento de los gastos por la adquisición de los equipos, lo que insidiría en el aumento del precio de cada evento de capacitación ofrecido al personal de voluntarios y conscriptos de la 11-BCB "Galápagos".

c) **Pases al personal militar.-**

Si no existe el remplazo necesario para el personal militar que ha sido dada el pase a otras unidades del país, en la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 "Galápagos" se reduciría el personal lo que afectaría en la oferta de nuestro servicio.

d) **En caso de conflicto externo.-**

Al llamamiento de la patria no hay excusa valedera para no acudir, este es un factor preponderante que afectaría la oferta del servicio de capacitación, en este caso se suspendería temporalmente.

1.6.3. Comportamiento histórico de la oferta

La Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, a capacitado al personal de Voluntarios desde 1.991 hasta el 2005 en el Centro de Capacitación existente en la ciudad de Riobamba como es el SECAP, y el personal de Conscriptos a partir del año 2001, con diferentes unidades militares que se encuentran fuera de la Provincia, además con la aparición del CECAI, cierto personal de voluntarios y conscriptos, se han capacitado por cuenta propia. Y en los dos últimos años, especialmente en el presente año con los centros de capacitación ADE, SMAC y Escuela de Seguridad existente en la ciudad de Quito.

Analizando el comportamiento de la demanda de los últimos siete años, el número de participantes en eventos de capacitación empresarial, ha ido creciendo hasta el año 2005. En el 2006 y 2007, el número de participantes en estos eventos han bajado significativamente como se muestra en los siguientes gráficos. Esto se está dando, por que la Fuerza Terrestre y como parte de ella la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos” ya no tienen ningún convenio de capacitación interinstitucional con el SECAP

Estadísticas de ofertas históricas Cuadro Nro. 31

Años	Número de participantes en los diferentes eventos de capacitación.
2000	180
2001	234
2002	369
2003	755
2004	738
2005	754
2006	222
2007	288

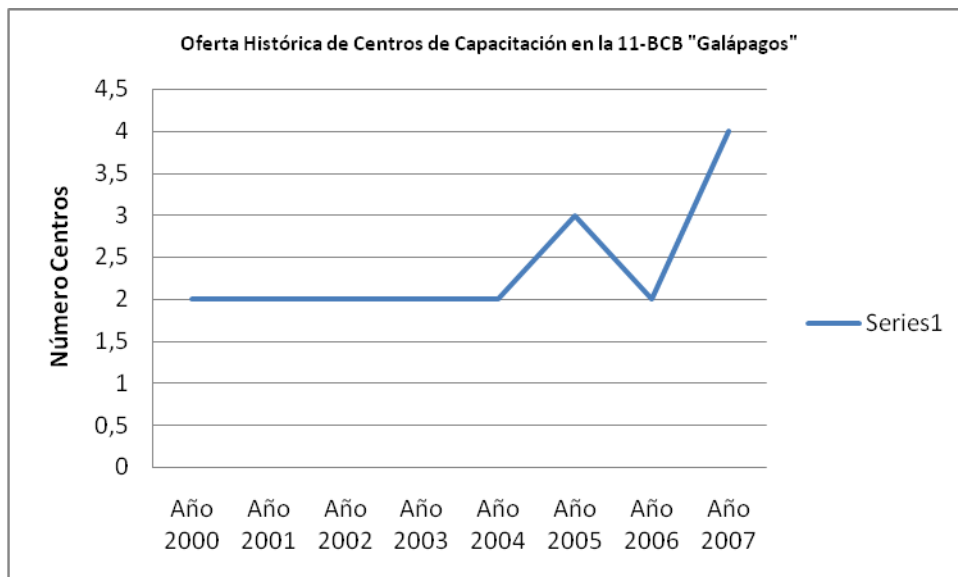
Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Las instituciones que han ofertado diferentes eventos de capacitación han sido SECAP, CECAI, Escuela de Seguridad y *en el 2007 con ADA y SMAC.*

Gráfico Nro. 24



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

1.6.4. Comportamiento actual de la oferta

En el presente año, la oferta de capacitación no se ha hecho esperar, desde el mes de Junio hasta el mes de Diciembre los diferentes Centros de capacitación han ofrecido una amplia oferta de cursos al personal de voluntarios que se encuentran prestando servicios en la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”.

En el presente año el número de participantes en eventos de capacitación son los siguientes:

Número de participantes en eventos de capacitación Cuadro Nro. 32

Año 2007	Numero de participantes en eventos de capacitación
Enero – Abril	66
Mayo – Agosto	94
Septiembre – Diciembre	128
Total	288

Archivo 11-BCB “Galápagos”

1.6.5. Proyección de la oferta

Los datos obtenidos de los archivos de la 11-BCB “Galápagos”, nos servirán para sacar la proyección de la oferta en los próximos 5 años, además utilizaremos formulas estadísticas que nos darán la veracidad de los datos.

Oferta de eventos de capacitación Cuadro Nro. 33

Años	Oferta de eventos de capacitación.
2000	180
2001	234
2002	369

2003	755
2004	738
2005	754
2006	222
2007	288

Fuente Arc. 11-BCB

Para sacar la proyección de la oferta, utilizamos la fórmula de la Ecuación de Regresión.

Calculos de ecuación de regresión Cuadro Nro. 34

Año	Tiempo X	Oferta Y	x2	xy	y2
2000	1	180	1	180	32400
2001	2	234	4	468	54756
2002	3	369	9	1107	136161
2003	4	755	16	3020	570025
2004	5	738	25	3690	544644
2005	6	754	36	4524	568516
2006	7	222	49	1554	49284
2007	8	288	64	2304	82944
Total	36	3540	204	16847	2038730

Promedio 4,5 442,5

$$Y' = a + bx$$

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{\sum Y}{n} - b \frac{\sum X}{n}$$

$$b = \frac{8(16846) - (36)(3540)}{8(204) - (36)^2}$$

$$b = \frac{134768 - 127440}{1632 - 1296}$$

$$b = \frac{7328}{336} = 21,8$$

$$a = \frac{3540}{8} - 21,8 \frac{36}{8}$$

$$a = 442,5 - (21,8)(4,5)$$

$$a = 442,5 - 98,1$$

$$a = 344,4$$

Aplicando estos valores en la formula de la ecuación de regresión tenemos:

$$Y = 344,4 + 21,8(x)$$

$$y_9 = 344,4 + 21,8(9) = 540,6 = 541$$

$$y_{10} = 344,4 + 21,8(10) = 562,4 = 562$$

$$y_{11} = 344,4 + 21,8(11) = 584,2 = 584$$

$$y_{12} = 344,4 + 21,8(12) = 606$$

$$y_{13} = 344,4 + 21,8(13) = 627,8 = 628$$

El coeficiente de correlación, nos indica el grado de relación existente entre dos variables, en este caso la oferta con el tiempo. El resultado debe ser entre 0 y 1, la relación es creciente cuando se aproxima más a 1 y decreciente cuando la relación se aleja de 1

$$r = \frac{n\sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{(n\sum x^2 - (\sum x)^2)(n\sum y^2 - (\sum y)^2)}}$$

$$\sqrt{[n(\sum x^2) - (\sum x)^2] [n(\sum y^2) - (\sum y)^2]}$$

$$(8 * 16847) - (36 * 3540)$$

$$r = \frac{\quad}{\quad}$$

$$\sqrt{[8(204) - (36)^2] [8(2038730) - (3540)^2]}$$

$$7336$$

$$r = \frac{\quad}{\quad} 0,287$$

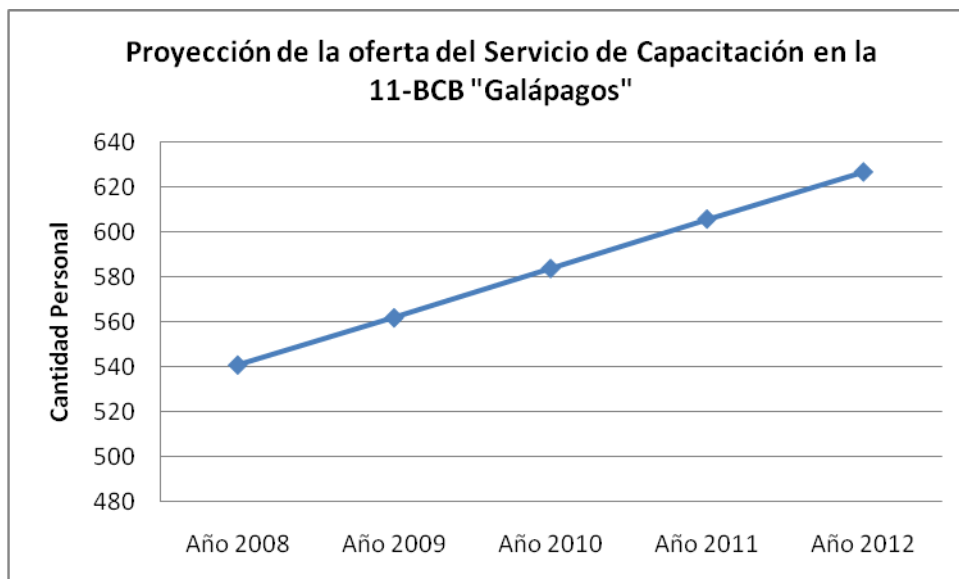
$$35629,9$$

En este caso la oferta no tiene relación con el tiempo, esto se da por que el SECAP dejó de ofrecer sus servicios al personal de voluntarios en el año 2005.

Proyección de la oferta Cuadro Nro. 35

Años	Proyección de la oferta del servicio de capacitación en la 11-BCB "Galápagos"
2008	541
2009	562
2010	584
2011	606
2012	627

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

1.7. Determinación de la demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha se demostrará en el siguiente cuadro.

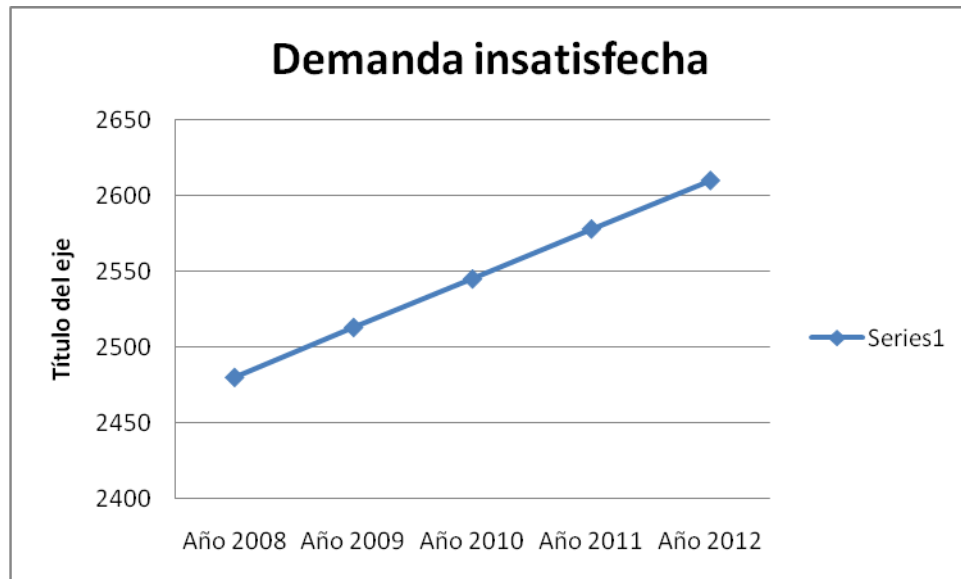
Demanda insatisfecha Cuadro Nro. 36

Años	Oferta (número de participantes) en los eventos de capacitación	Demanda Existente (Número de participantes)	Demanda insatisfecha (número de participantes)
2008	541	2480	-1939
2009	562	2513	-1951
2010	584	2545	-1961
2011	606	2578	-1972
2012	627	2610	-1983

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Los valores negativos, demuestran que existe la necesidad del servicio de capacitación en el interior de la brigada, es decir que existe demanda insatisfecha para el servicio de capacitación en la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 "Galápagos".

Gráfico Nro.26



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

1.8. Análisis de precios

1.8.1. Factores que influyen en el comportamiento de los precios

En el presente estudio, los factores que influyen en el cambio de los precios son los siguientes:

1. **La Oferta.**- Hace referencia a los precios que otros Centros de Capacitación tienen, si los precios de otros centros de capacitación disminuyen de la misma manera nuestros precios también bajarán.
2. **La demanda.**- Debido a la necesidad de capacitación existe gran demanda de nuestro servicio los precios serán mínimos. Con esto no quiere decir que los precios se mantendrán estables, existirá ciertos cambios cuando las variables económicas varíen.
3. **El costo de los utiles de oficina.**- En nuestro proyecto juega un papel muy importante el costo de los utiles de oficina, si existe variación en el

costo de estos materiales, también variará el costo del servicio de capacitación.

4. **La tecnología.**- Para ofrecer un buen servicio de capacitación, nuestro proyecto utilizará cierta tecnología de punta, especialmente equipo de audio, video y visualización, el aumento de estos costos incidirán en el precio.

1.8.2. Comportamiento histórico y tendencias de los precios

La única referencia que tenemos sobre el comportamiento de los precios, es con los precios impuestos por el Servicio de Capacitación Profesional SECAP, donde nuestro personal ha hecho uso del servicio de capacitación en diferentes áreas y gracias a esta capacitación les ha permitido mejorar su nivel de vida, estos precios lo resumiremos en el siguiente cuadro:

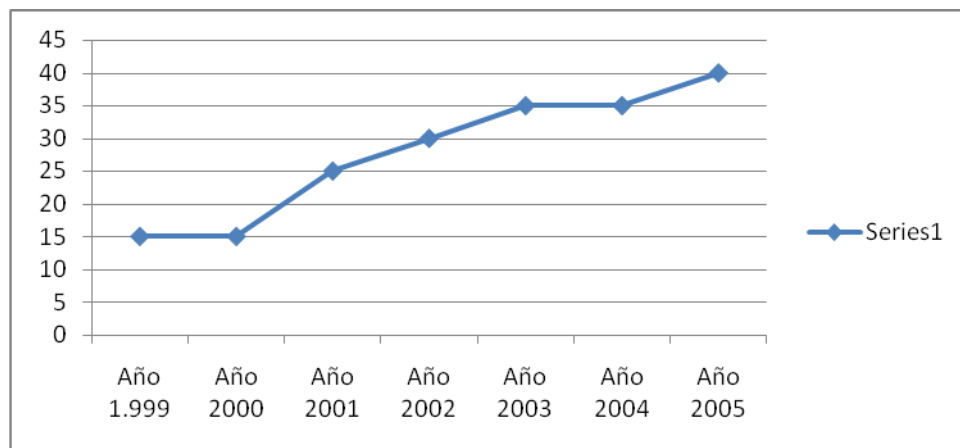
Precios históricos

Cuadro Nro. 37

Años	Precios históricos por cada evento de capacitación.
1.999	15 Dólares
2000	15 dólares
2001	25 dólares
2002	30 dólares
2003	35 dólares
2004	35 dólares
2005	40 dólares

Fuente Secap

Gráfico Nro. 27



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

1.8.3. Comportamiento Actual de los precios

El precio promedio, por un evento de capacitación en la actualidad es de \$ 35 (treinta y cinco dólares).

1.8.4. Tendencia de los precios

El comportamiento de los precios nos indica que no existe estabilidad en los precios, se tiene una tendencia positiva que puede incrementarse dependiendo de la estabilidad del mercado.

1.8.5. El precio del servicio

Los precios se establecerán sobre la oferta y la demanda existente.

El precio del servicio para el personal de conscriptos será de \$ 15 (quince dólares), que la trataremos de mantener cubriendo los costos y los gastos de operación de la actividad microempresarial.

El precio del servicio para el personal de voluntarios será de \$ 20 (veinte dólares) este valor se determinará en base a los costos de capacitación más un porcentaje por los ingresos que ellos reciben.

La forma de pago por cada evento de capacitación, será al descuento en tres meses, lo que determinará un periodo de desfase de 90 días.

1.8.6 Mercadeo y comercialización

1.8.6.1 Estrategias de servicio y producto

- El personal de voluntarios y conscriptos encontrarán un servicio de capacitación en áreas fuera de lo militar en el interior de la Brigada.
- El personal joven que ingresa a la filas militares, encontraran la posibilidad de sacar un certificado con la participación en los diferentes eventos de capacitación que ofrezca la Brigada.
- Se brindará un servicio sin fines de lucro y de acuerdo a las necesidades más prioritarias que tenga el personal, especialmente el personal de Conscriptos, por que ellos son los que pondrán a prueba la capacitación inmediatamente al servicio de la sociedad.
- Los cursos se realizarán en forma dinámica y utilizando todos los medios y recursos disponibles que tiene la Brigada, en lo que se refiere al área de Agronomía, la Brigada dispone de una amplia extensión de tierras, galpones, invernaderos, cultivos, espacios para forestación y reforestación, etc.
- El servicio se brindará de la manera más cómoda posible y con medios que estén acorde con la tecnología actual.
- Para cada evento se entregará a los participantes un manual del evento que corresponda al inicio del mismo, con el fin de que tenga suficiente material de consulta no solo en el momento del evento sino en el resto de su vida.

1.8.7 Estrategias de precios

- De las diferentes empresas que ofrezcan el servicio de capacitación, el proyecto en estudio, escogerá el precio más bajo, porque nuestro Centro no tiene fines de lucro sino de servicio al personal del interior de la Brigada.
- Por ser el precio más bajo, no existirá descuento para ningún personal sea conscripto o voluntario.
- La forma de pago se realizará a crédito para tres meses
- Los precios variaran entre el personal de voluntarios y el personal de conscriptos.

1.8.8 Estrategias de plaza

El servicio de capacitación, se realizará en forma directa, es decir de nuestro Centro de Capacitación y Fomento Empresarial hacia el personal de voluntarios y conscriptos que se encuentran laborando en la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”. En cuanto a la adquisición de útiles de oficina y equipos necesarios, se tiene una gran facilidad, porque el proyecto está ubicado geográficamente en un lugar óptimo, y cualquier recurso que se requiere se lo puede conseguir en el interior de la Brigada o en el mercado local de la ciudad de Riobamba, ya que existen proveedores que garantizan la adquisición de los mismos.

1.8.9 Estrategias de promoción

- Se realizará la invitación a todas las unidades internas de la Brigada, por medio de oficios, telegramas; en las cuales se detallarán el evento a realizar, horarios, precio, nombre del profesional y duración.
- También se enviarán por Intranet que dispone la Brigada los eventos de capacitación que se desarrollarán cada mes.
- Se colocarán afiches de los eventos de capacitación a realizarse, en los lugares de mayor concurrencia del personal de la Brigada, como:

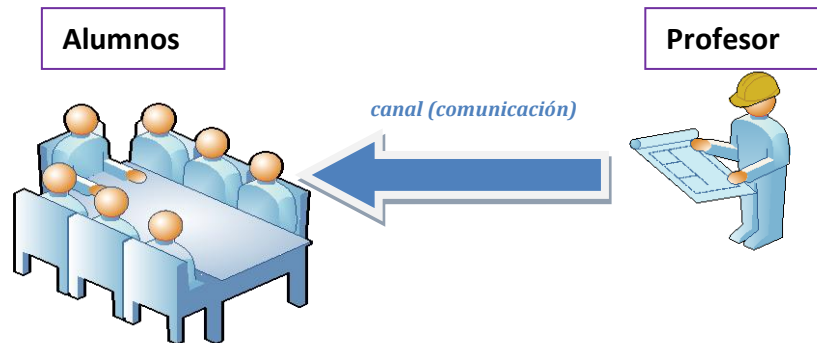
Comedores, supermercado, hospital, cine, centro comercial, comisariato y bares o cantinas.

- Se realizará la invitación verbalmente, en momentos de formación de todo el personal de la Brigada por los medios de audio que dispone la misma.
- No es necesario publicar en medios radiales, por que nuestra demanda se encuentra en un solo sitio, es decir al interior de la Brigada.

1.8.10 Estrategia de Distribución.

Nuestro servicio de capacitación, se brindará a través de un canal directo (comunicación oral, escrita y audio-visual), en este caso será, del Profesor hacia el alumno.

Gráfico Nro. 29



CAPITULO II: Estudio Técnico

Un estudio técnico está enfocado a buscar y/o determinar la posibilidad de prestar un servicio; que herramientas se necesita y cual va a ser su costo.

Con el estudio técnico, adicionalmente se busca; el tamaño del proyecto, la localización adecuada, identificar equipos, tecnología, instalaciones físicas y recursos financieros que se van a emplear para poner en funcionamiento el proyecto.

El estudio de este capítulo es fundamental para la propuesta financiera ya que se cuantificarán los costos en los que se debe incurrir para poder iniciar el proyecto.

2.1. Tamaño del proyecto

Muchos autores coinciden de que el tamaño del proyecto es: “la capacidad de producción de los bienes y servicios en un periodo de operación definido.”

Existe una infinidad de formas de llegar a determinar el tamaño de un proyecto entre ellas tenemos, la disponibilidad económica, la infraestructura existente, la capacidad de producción, la cantidad de personal que desea el servicio, etc.

Siendo esta última forma la que tomaré en cuenta para determinar el tamaño del proyecto.

2.1.1. Factores determinantes del proyecto

Al referirnos a los factores de proyecto, nos referimos a los puntos que define el proyecto los mismos que se detalla a continuación:

2.1.1.1. Condicionantes del mercado

El mercado es un lugar donde influye la oferta y la demanda, en el presente estudio de la creación de un Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, lo que mayor interés tendrá es la **demandas**, puesto que es el ingrediente especial del cual se nutre nuestro proyecto, de esta ya se ha obtenido información, se ha porcesado y evaluado y será la que determine el tamaño del proyecto.

La cantidad de demandantes será el factor muy importante para su limitación o maximización del alcance del proyecto, ya que la capacidad del proyecto debe atender adecuadamente la necesidad de capacitación del personal existente en el interior de la Brigada.

La demanda insatisfecha del proyecto está determinada en 1.939 personas a capacitar en el año 2008. Esta cantidad no tendrá mayor incremento, primeramente por la cantidad constante de ingreso a la Unidad militar del personal de ciudadanos (conscriptos) y por otra parte el **pase** (mover de unidad a unidad)

que se da al personal de Voluntarios cada año, en las mismas cantidades que sale e ingresa a la unidad

Es sumamente importante considerar los resultados obtenidos de la encuesta realizada al personal de la Brigada, puesto que por medio de ellos se llegó a determinar, que esta presente la necesidad de capacitación al personal de Conscriptos y Voluntarios. En el tamaño de proyecto se tomara en cuenta la cantidad de personal existente en la Brigada; tanto personal de Voluntarios como Conscriptos y estos últimos las veces que se acuartelan en el año.

El tamaño del proyecto, contribuirá a buscar alternativas de cómo llegar con la oferta de capacitación a todo el personal que se encuentra en condiciones de retiro definitivo de las Fuerzas Armadas y que actualmente están prestando servicios en la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”.

Una vez que este en ejecución el Centro de Capacitación, existirá una barrera de entrada muy importante que será la no autorización por parte de nuestro Comandante, para que se formen nuevos centros de capacitación o vengan a invertir dentro de la Brigada otras unidades u organizaciones que den el mismo servicio de capacitación acelerada a nuestro personal militar.

2.1.1.2. Disponibilidad de recursos financieros

Al determinar la necesidad del proyecto, es necesario también buscar las herramientas necesarias para poner en ejecución el proyecto y de esta manera brindar el servicio de capacitación adecuadamente al personal de la Brigada.

Los recursos financieros necesarios del proyecto serán destinados a la compra de equipos de computación, audio y video, así como muebles y útiles de oficina, necesarios para el adecuado desarrollo del Centro de Capacitación.

Inicialmente el proyecto contará con recursos Financieros propios de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, luego todos los recursos financieros que

se logre recaudar por los eventos de capacitación serán reinvertidos en el proyecto.

Estructura de la Inversión Cuadro Nro. 38

Tipo de Capital	%
Capital aportado por la Brigada Galápagos 11-BCB	100%
Total de la Inversión	100%

Sin embargo de que existe la posibilidad de que la misma Brigada solvete con los recursos necesario en su totalidad; se presentará un escenario en el cual el mismo Centro de Capacitación aporte con parte de la inversión mediante un financiamiento que se solicitaría principalmente al Banco General Rumiñahui (funciona en el interior de la Brigada) o a las diferentes entidades financieras existentes en la ciudad de Riobamba, como: Banco del Pichincha. Cooperativa Riobamba, entre otros, e incluso un crédito interno.

Estructura de la Inversión Cuadro Nro. 39

Tipo de Capital	%
Capital aportado por la 11-BCB “Galápagos”	60%
Créditos:	40%
Total de la Inversión	100%

El capital que será necesario para poner en funcionamiento el Centro de Capacitación al Interior de la Brigada, se determinará en detalle conforme se establezcan las necesidades del proyecto.

2.1.1.3. Disponibilidad de mano de obra

El recurso humano con el cual se debe contar es un aspecto muy importante, es el factor preponderante para determinar el funcionamiento del proyecto. Es saber con que recurso humano contaremos. En nuestro proyecto se determinará la cantidad de personal que será necesario para ejecutar actividades, administrativas y personal de profesionales que son necesarios contratar para la realización de cada evento de capacitación.

Foto 1



Una de las fortalezas que tendrá el Centro de Capacitación, es el poder contar con profesionales de la misma Brigada, con amplia experiencia en cada una de las áreas que se impartirán en los módulos correspondientes. Adicionalmente, de requerirse personal profesional especializado, existe en la provincia de Chimborazo, específicamente personal graduado en la ESPOCH y en la Universidad de Chimborazo.

La calidad de este personal, estará medida por la eficiencia, experiencia y eficacia de los mismos, de tal manera que este personal cumpla con las expectativas deseadas y colaboren activamente con el cumplimiento de los objetivos y metas del centro de capacitación en estudio. Es decir, el proyecto necesita ser medido no solo por la cantidad de personas que integren el proyecto, sino por la calidad de los mismos.




2.1.1.4. Disponibilidad de insumos y materia prima


- **Material de oficina.**- Los requerimientos de insumos, materiales menores, se podrá conseguir en el mercado local, específicamente en el interior de la Brigada, básicamente son los siguientes:

 Cds	 Tinta para impresora
 Lápices y esferos	 Carpetas
 Grapadora	 Papel
 Perforadora	 Archivadores

Para los requerimientos suministros de computación, se tiene disponibilidad de compra con un solo proveedor Latinoamericana de computadoras, ubicada en las calles 10 de Agosto y Lavalle. Para el abastecimiento de papel se realizara con la imprenta Pichincha de la ciudad de Riobamba, la misma que ofrece descuentos especiales en compras frecuentes y de mayor volumen

- **Equipos de oficina.**- Los equipos de oficina y enseres, que serán necesarios para el normal funcionamiento del Centro de Capacitación, se puede conseguir en el taller de carpintería de la Brigada o en el mercado local con gran facilidad. Estos se detallan en el siguiente cuadro

Equipos de oficina		
Imagen	Cantidad	Especificaciones
	1	Pizarra Blanca con borde de aluminio, para marcador, de las dimensiones 150 x 1 metros.
	2	Escritorio ejecutivo, con dos gavetas metálico
	1	Archivador metálico de 4 cajones. Carcasa robusta. Tiradores de plástico. Para formatos folio. Con cerradura. Dimensiones: 1321 x 413 x 622 mm..
	2	Sillón ejecutivo, giratorio, que permite comodidad y confort
	20	Pupitre metálico para dos personas, con apoya cuadernos.

	40	Silla de madera con espaldar que ofrece comodidad.
---	----	--

2.1.1.5. Disponibilidad de tecnología

El Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, brindará un servicio de capacitación de calidad, con profesionales experimentados y utilizando medios tecnológicos actuales (audiovisuales) que faciliten la enseñanza – aprendizaje, los medios tecnológicos que serán necesarios son los siguientes:

- **Equipos informáticos y audiovisuales**

Cuadro Nro. 42

Equipos informáticos y audiovisuales		
Imagen	Cantidad	Especificaciones
<p data-bbox="435 1486 626 1518">Computadora</p> 	2	<p data-bbox="1008 1486 1325 1560">INTEL CORE 2DUO 2.2 GHZ</p> <ul data-bbox="1008 1612 1295 1892" style="list-style-type: none"> • Tarjeta Madre BioStar • Procesador Intel CORE 2 DUO 2.2 /2MB • Case ATX Negro • Teclado Genius • Mouse Genius Óptico • Parlantes Genius 110v • Floppy ó Lector de tarjetas

		<ul style="list-style-type: none"> • DVD Writer IDE 16X (+/-) • Memoria DDR2 1GB 667 • Fax Modem PCI 56K • Disco Duro 80 GB SATA • Monitor LCD 17"
<p style="text-align: center;">Televisor</p> 	1	<p>Pantalla plana 25", Entradas de videocomponentes-YPbPR, Sonido con inteligencia artificial(IA), Control de altos/baos/balance, Sonido surround, CRT - tubo de imagen puro, Control remoto</p>
<p style="text-align: center;">DVD</p> 	1	<ul style="list-style-type: none"> • Reproducción de Formato DivX • Reproducción de múltiples formatos • Mejoramiento de la señal de video a través de la conexión.
<p style="text-align: center;">Infocus</p> 	1	<p>InFocus X2 es un proyector digital de doble servicio, con pantalla de ultima tecnología, contraste de 2000:1 y desentrelazado automático, Conéctelo, donde sea que se encuentre, a su computadora portátil, PDA, DVD, sistema de TV por cable o satelital, cámara digital o consola de juegos, Un poderoso zoom inunda la pantalla o pared con 1700 lúmenes, El</p>

		simple teclado permite la operación con un solo toque y las conexiones son simples con codificación en color
<p style="text-align: center;">Equipo de audio</p> 	1	Equipo de audio que incluye: amplificador con cerebro marca mackie mod 808 y 2 bocinas de torre de 2 vías con 2 woofer de 15" y tweeter.

- **Equipos de impresión y anillado**

Cuadro Nro. 43

Equipos impresión y anillado		
Imagen	Cantidad	Especificaciones
Impresora	1	El Epson Stylus DX5000 es un compacto equipo multifunción capaz de imprimir a gran velocidad,

		<p>incluso desde cámara digital o lector de tarjetas sin necesidad de PC. Sus cartuchos independientes proporcionan unos costes de impresión económicos.</p>
<p>Anilladora</p> 	<p>1</p>	<p>que incluye : - anilladora 200 hojas- 20 anillos 12 y 18 mm- 20 - perfora hasta 15 hojas por vez - largo máximo de hoja : 30,6 cms.-</p>

Una computadora servirá para ingresar los datos de todos los participantes de los diferentes cursos que se realicen y estos a su vez ordenarlos utilizando archivos individuales que serán guardados en una base de datos para su administración, control y posterior consulta. Para el registro de todas las operaciones contables de nuestro centro utilizaremos el programa Mónica 7 y sus mejoras posteriores. Además se dispondrá de Internet permanente, que será utilizado de la red que dispone la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”

Gráfico Nro. 30



2.1.1.6. Economías de Escala

Las Economías de Escala nos permiten aprovechar la infraestructura ya instalada, con una mayor cantidad de capacitación posible, lo cual incidiría en la reducción de costos y manejo más eficiente de los recursos.

Al inicio del proyecto existirán egresos significativos, y posteriormente todos los recursos serán cubiertos por el Centro de Capacitación.

Teniendo en **cuenta** que el Centro de Capacitación, se implementará en el interior de la Brigada, los gastos de logística y transporte, se reducirán enormemente, lo que permitirá reducir los costos del servicio y de esta manera contribuir con nuestro personal en las actividades de capacitación

2.1.2. Capacidad de producción y servicio

Dentro del proyecto, la capacidad del Centro de Capacitación nos indica cuanto personal será atendido, tanto mínimos como máximos.

2.1.2.1. Tamaño Optimo

Conocido la disponibilidad de tiempo del personal de voluntarios y conscriptos, así como la demanda insatisfecha existente en la 11-BCB “Galápagos”, se ha determinado lo siguiente:

Se realizará 3 eventos de capacitación por mes, cada uno con 30 participantes, y la duración de 40 horas por cada evento (2 horas diarias cada día, que se llevarán a cabo de lunes a viernes).

Dos eventos mensuales se realizarán con el personal de Conscriptos, lo que da un total de 720 participantes en el año.

Un evento mensual se realizará con el personal de Voluntarios, lo que da un total de 360 participantes en el año.

Los horarios a establecerse serán de 15h00 a 17h00, de 17h00 a 19h00 y de 19h00 a 21h00.

Se estableció un número de participantes por evento de capacitación de 30 personas basados en los siguientes aspectos:

1. Capacidad de las instalaciones
2. Cubrirá un 57,7% de la demanda insatisfecha

3. Se estima un número adecuado de participantes para la correcta enseñanza y capacitación.

Demostrativo del número de participantes Cuadro Nro. 44

Participantes	Nº de Eventos por mes	Nº de Participantes por evento	Nº de Participantes En un mes	Nº de Participantes En un año
Voluntarios	1	30	30	360
Conscriptos	2	30	60	720
Total	3	30	90	1.080

Elaborado Por Sgop. Aguirre C. Francisco

Objetivos que se lograría:

- Cubrir con nuestro servicio de capacitación, a la mayoría del personal de conscriptos que no están siendo capacitados.
- Cubrir un 30% de la demanda insatisfecha del personal de voluntarios.
- Con las 1080 personas capacitadas se estaría cubriendo el 57,7% de la demanda insatisfecha.

Es importante puntualizar que la capacidad física del local donde funcionará el Centro de Capacitación, es mucho mayor que la actualmente utilizada, y que de ser necesario se podría ampliar con una inversión menor en pago a los capacitadores y la reestructuración de horarios.

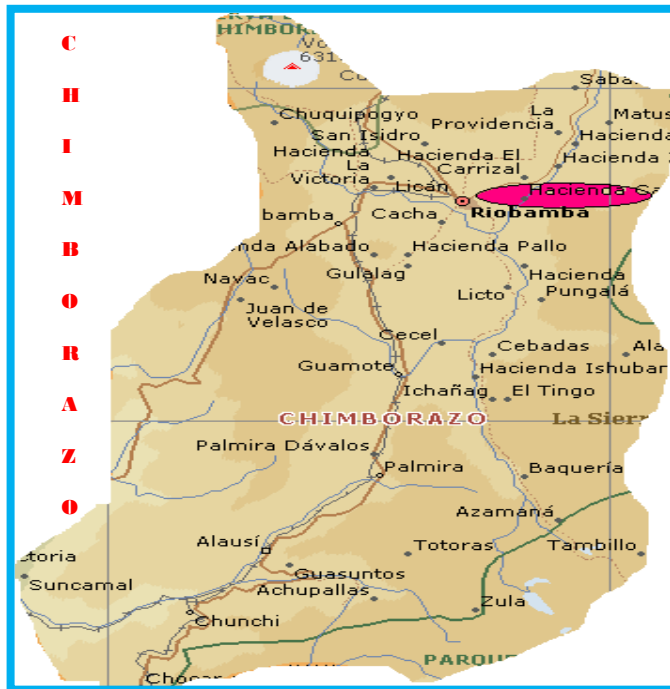
2.2. Localización del proyecto

El proyecto estará ubicado en la Provincia de Chimborazo, Cantón Riobamba, en el área donde se encuentra las instalaciones militares de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”

2.2.1. Macro localización

Provincia: Chimborazo
Cantón: Riobamba
Parroquia: Maldonado
Sector: Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”
Referencia de la ubicación: Nororiente de la ciudad de Riobamba

Gráfico Nro. 31

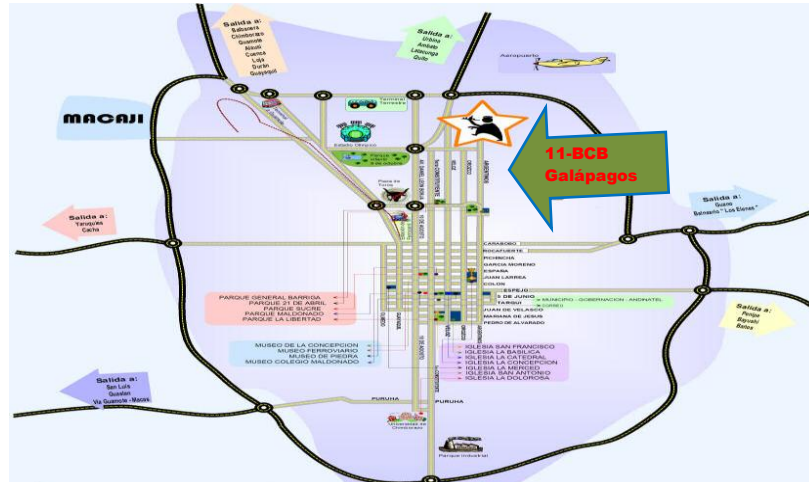


Localización y características del área de estudio.- La Provincia de Chimborazo está situada en la parte central de la República del Ecuador, la ciudad Capital de esta Provincia es Riobamba, en donde se encuentra situada una de las Brigadas más importantes de nuestras Fuerzas Armadas.

La localización del proyecto, cuenta con dos niveles, (posibles localizaciones), en este caso será la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, y las villas del personal de voluntarios, en ambos casos los lugares, se encuentran situados

en la ciudad de Riobamba, Provincia del Chimborazo, región Sierra de la República del Ecuador.

Gráfico Nro. 32



Plano de la ciudad de Riobamba – Provincia de Chimborazo

2.2.1.1. Justificación

La Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, cuenta con varios recursos, que contribuirán a la ejecución del proyecto. Tales recursos se detallan a continuación.

- ⇒ Existencia de talleres y laboratorios
- ⇒ Existencia de vías de comunicación
- ⇒ Existencia de infraestructura urbana (agua, luz, alcantarillado, teléfono, internet, etc.)
- ⇒ La existencia de mercados insatisfechos y potenciales.
- ⇒ Disposiciones municipales.
- ⇒ Mano de obra disponible
- ⇒ Cercanía del mercado objetivo
- ⇒ Facilidad de brindar el servicio al personal del interior de la Brigada.

2.2.2. Micro localización

2.2.2.1. Criterio de selección de alternativas

Los **critérios** de localización para el centro de Capacitación y Fomento Empresarial pueden resumirse en los siguientes.

- **Infraestructura.-** El Centro de Capacitación, requiere para su funcionamiento de un salón auditorium y una oficina en el Comando de la Brigada, la misma que existe y está a disposición del Jefe del Departamento de Apoyo al Desarrollo.
- **Disponibilidad de Servicios Básicos.-** La Brigada se encuentra dotada de todos los servicios básicos como energía eléctrica, agua potable, instalaciones adicionales como internet, red telefónica del Ejército Ecuatoriano ALCATEL (funciona en todas las instalaciones militares del Ecuador), servicio telefónico de Andinatel.
- **Cercanía al mercado.-** El mercado potencial de nuestro proyecto esta ubicado en el interior mismo de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, que constituye una ventaja importantísima para el control disciplinario tanto del personal de Voluntarios como del personal de Conscriptos, además se reduce al máximo las condiciones logísticas de la Brigada.
- **Vías de acceso y transporte.-** El proyecto cuanta con vías de acceso optimas, por que se encuentra en la circunvalación de la ciudad de Riobamba, además la Brigada cuenta con transporte propio que podrá movilizar al personal de alumnos o profesores, si es necesario a laboratorios y a la hacienda de la misma.
- **Fuentes de abastecimiento.-** Otra de las ventajas que tiene el proyecto, es que cuenta con fuentes de abastecimientos cercanos, es más en el interior de la Brigada misma esta disponible (centro comercial de la 11-BCB “Galápagos” para la adquisición de los insumos que necesita el proyecto para su funcionamiento.

- **Servicios complementarios.-** El proyecto contará con servicios complementarios como: bar y cafetería, piscina, gimnasio, instalaciones deportivas y estacionamiento.
- **Control disciplinario.-** El personal de voluntarios, al recibir la capacitación dentro de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, estará controlado disciplinariamente por el Departamento de Personal de la misma, con esto se evitaría a que el personal no asista a los diferentes eventos de capacitación.
- **Servicio Logístico.-** Este es un servicio adicional que la Brigada estaría en capacidad de proporcionar a nuestro personal de voluntarios y conscriptos (lunch, transporte, etc).
- **Proximidad de nuestros clientes.-** Tomando en cuenta que nuestros clientes es la razón de la existencia del Centro de Capacitación, el servicio de capacitación deberá estar a poca distancia de sus lugares de trabajo.

2.2.2.2. Matriz de localización

Para decidir la ubicación del Centro de Capacitación, se consideró los siguientes factores, entre las dos alternativas de ubicación que son:

1. En el interior de la Brigada (parte central)
2. En el exterior de la Brigada (villas de Voluntarios de la 11-BCB “Galápagos”
 <<cabe señalar que las villas del personal de voluntarios se encuentra en la parte circundante de la Brigada>>.

Factores de localización

Cuadro Nro. 45

Nro.	F a c t o r	Ponderación %
1	Infraestructura	10
2	Cercanía del mercado	20

3	Control disciplinario	30
4	Disponibilidad de servicios básicos	10
5	Servicios complementarios	20
6	Fuentes de abastecimiento	10
Total		100 %

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

La escala de calificación para el lugar óptimo es la siguiente:

- ❖ 10 muy adecuado
- ❖ 5 adecuado
- ❖ 1 es posible pero no adecuado

Con estas ponderaciones y modos de calificación, realizamos la siguiente tabla para obtener el lugar óptimo.

Lugar óptimo Cuadro Nro. 46

Criterio	Ponderación	Centro 11-BCB	Resultado	Villas 11-BCB	Resultado
Infraestructura	0,1	6	0,6	5	0,5
Cercanía del mercado	0,2	9	1,8	7	1,4
Control disciplinario	0,3	10	3	2	0,6
Disp. de servicios básicos	0,1	6	0,6	6	0,6
Servicios complementarios	0,2	9	1,8	2	0,4
Fuentes de abastecimiento	0,1	7	0,7	5	0,7
Total	1	47	8,5	29	4,2

En esta parte detallaremos los procesos más importantes que incluyen en el desarrollo de la creación del Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, porque formarán los cimientos necesarios para el desarrollo del mismo.

Procesos Internos.-

En primera instancia se dará a conocer las actividades más elementales de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 Galápagos”, la misma que se dedica a la preparación del personal militar en actividades netamente para la defensa externa, en la especialidad de conductores de tanques blindados. En tiempo de paz nuestro personal se dedica a actividades de logística que es necesaria para el desarrollo y mantenimiento de la Brigada.

Dentro de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, como una Unidad subordinada, se encuentran el Departamento de Apoyo al Desarrollo, que básicamente cumple con las funciones de dar apoyo a las comunidades y de las provincias de Chimborazo y Bolívar, en áreas de la salud, educación, y actividades relacionadas con la agropecuaria.

Las personas interesadas en la creación del Centro de Capacitación es el Comando de la Brigada, especialmente el Departamento de Apoyo al Desarrollo; departamento que estará a cargo de la administración y ejecución de este proyecto, el mismo que tendrá como función específica la de capacitar al personal de Voluntarios y Conscriptos pertenecientes a la 11-BCB “Galápagos”; los mismos que deben cumplir algunos requisitos que a continuación detallamos.

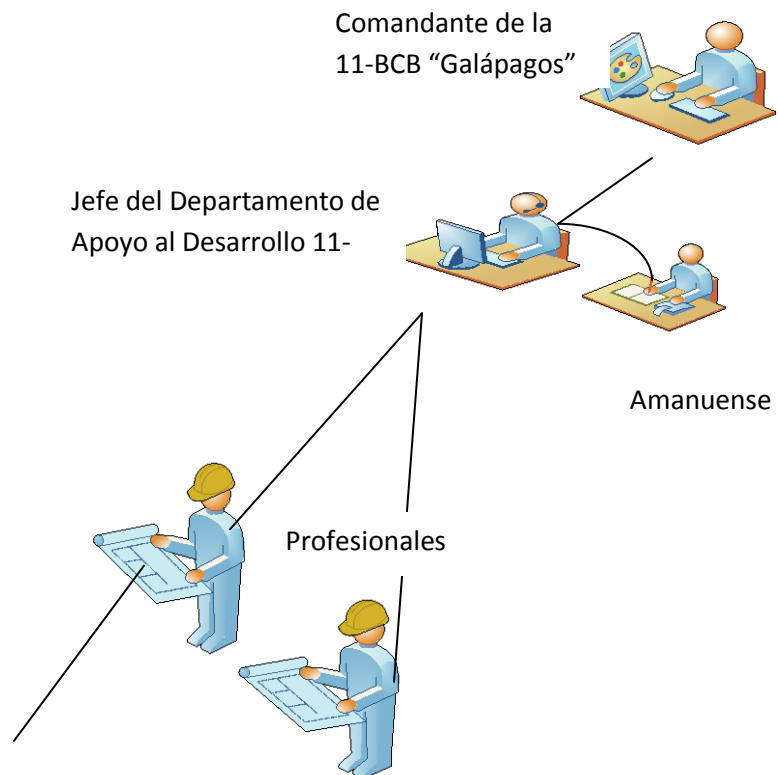
- Ser ecuatoriano y tener como mínimo 18 años de edad
- Estar en servicio activo dentro de las Fuerzas Armadas
- Prestar sus servicios en la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos” es decir que exista dependencia laboral.
- Poseer el grado de Conscripto o grados superiores hasta Sargento Primero (Voluntarios)

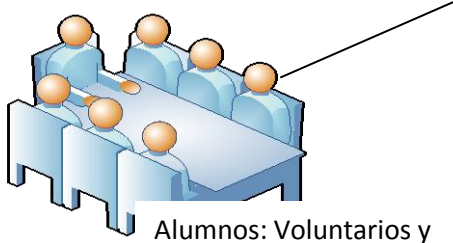
- Estar dispuestos a recibir capacitación en el interior de la Brigada.

Modelo Gráfico de Procesos Internos.-

Mando 11-BCB “Galápagos”

Gráfico Nro. 34

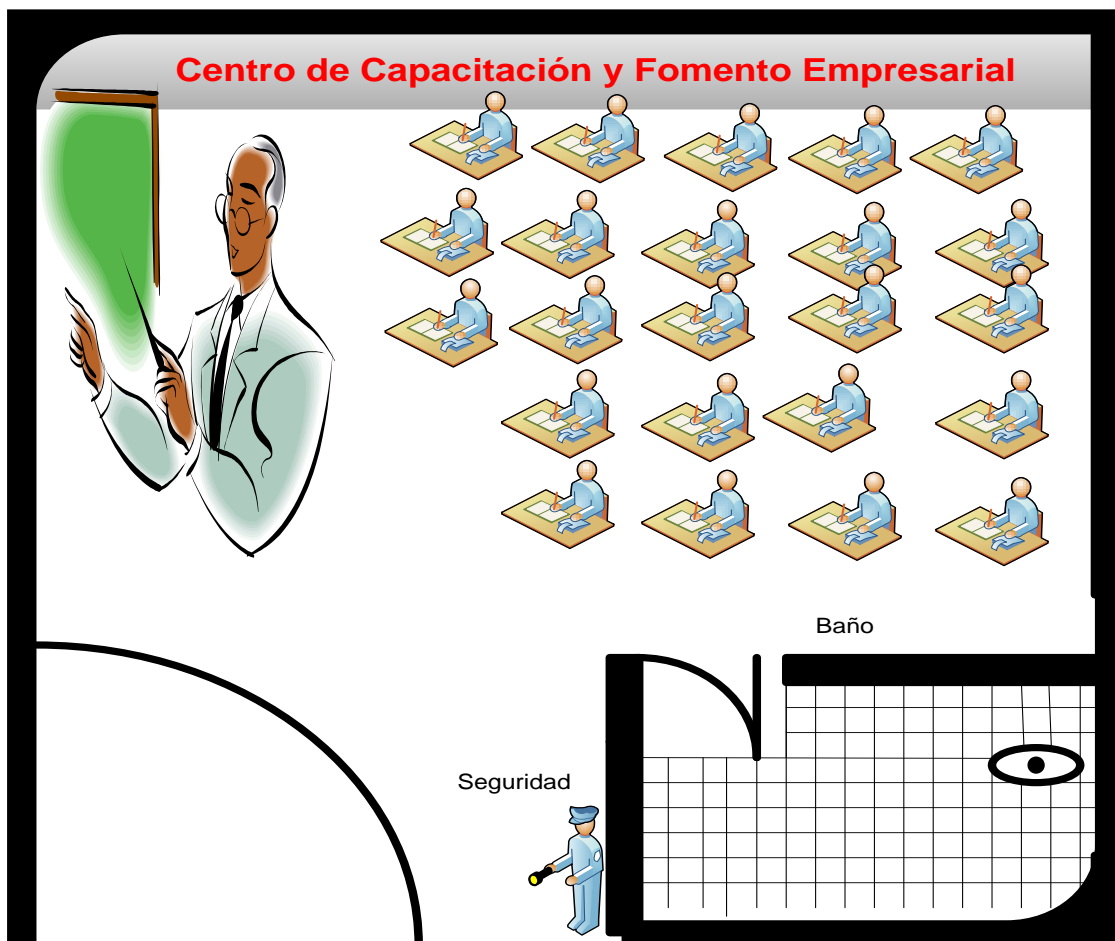




Alumnos: Voluntarios y
Conscriptos de la 11-BCB
"Galápagos"

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Gráfico Nro. 35



Elaborado por Sgop. Aguirre C. Francisco

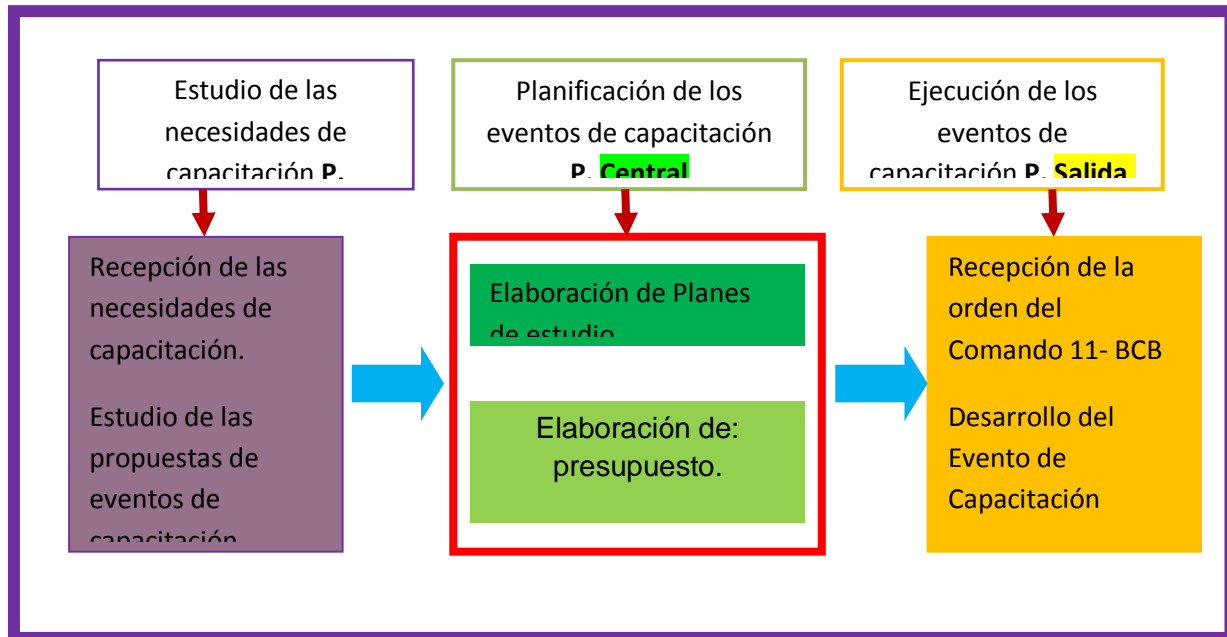
2.3.1. Proceso del servicio

El servicio que ofrecerá el Centro de Capacitación y Fomento Empresarial de la Brigada de Caballería Blindada Nro, 11 “Galápagos”, se fundamenta en tres procesos:

Primero: Estudio de las necesidades de los eventos de capacitación.

Segundo: Planificación de los eventos de capacitación

Tercero: Ejecución de los eventos de capacitación.



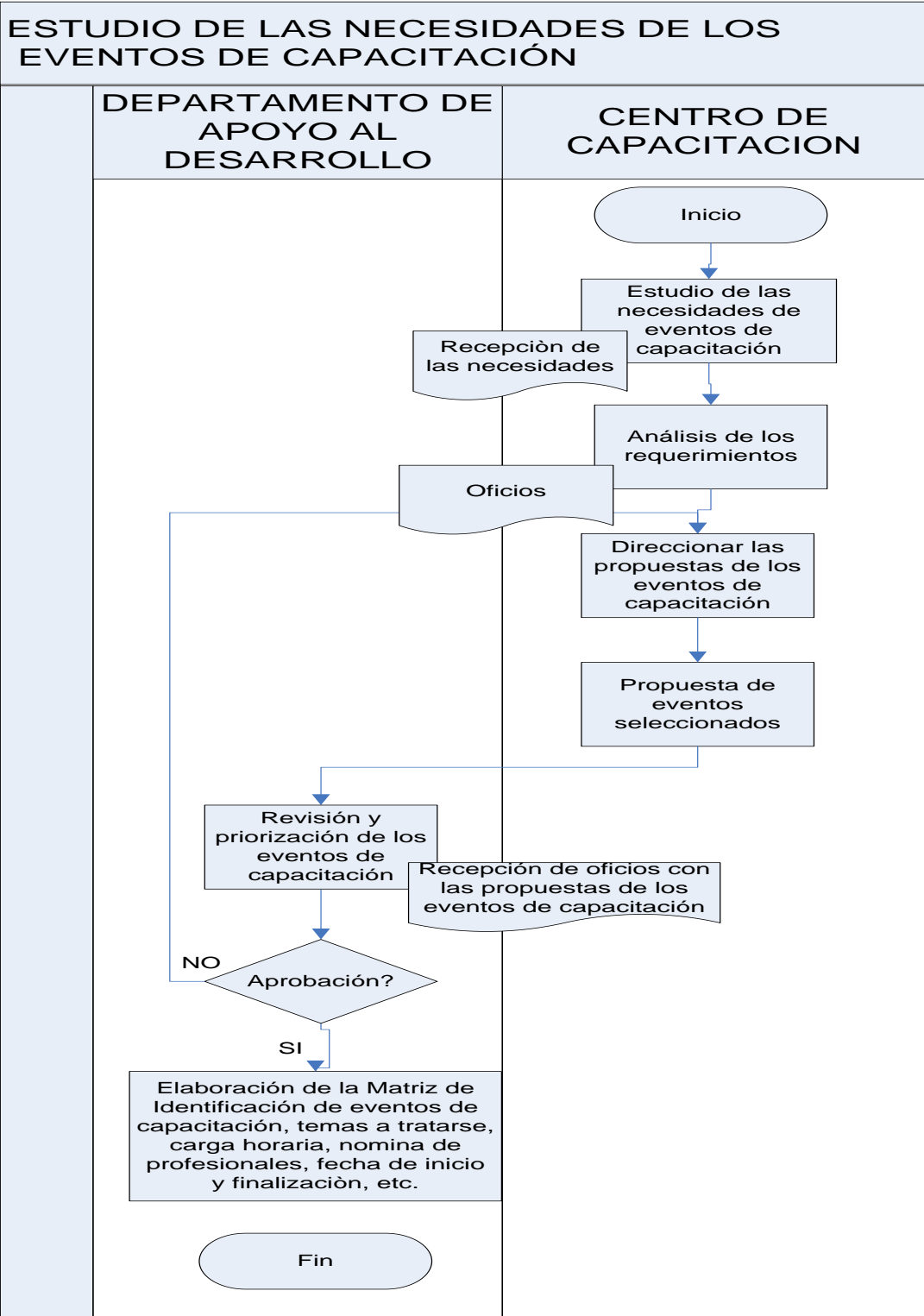
1.8.9.1 Estudio de necesidades de capacitación

1. Inicio
2. Recepción de las necesidades de capacitación (encuesta realizada al personal de la 11-BCB “Galápagos”)
3. Estudio de las propuestas de los eventos de capacitación
4. Análisis de los requerimientos (realizar oficio)
5. Direccionar las propuestas de los eventos de capacitación
6. Propuestas de eventos de capacitación seleccionados
7. Envío con oficio al Departamento de Apoyo al Desarrollo de las propuestas seleccionadas para su revisión y priorización de los eventos de capacitación.
8. Condición de aprobación; si no aprueba regresa al segundo punto para que se realice nuevamente el análisis de las propuestas de los eventos de capacitación, y si es aprobada pasa al punto siguiente.

9. Elaboración de la Matriz de identificación de eventos de capacitación, temas a tratarse, carga horaria, nómina de profesionales, fecha de inicio y terminación, etc.
10. Fin

Flujo grama Nro. 1

Estudio de necesidades de capacitación



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

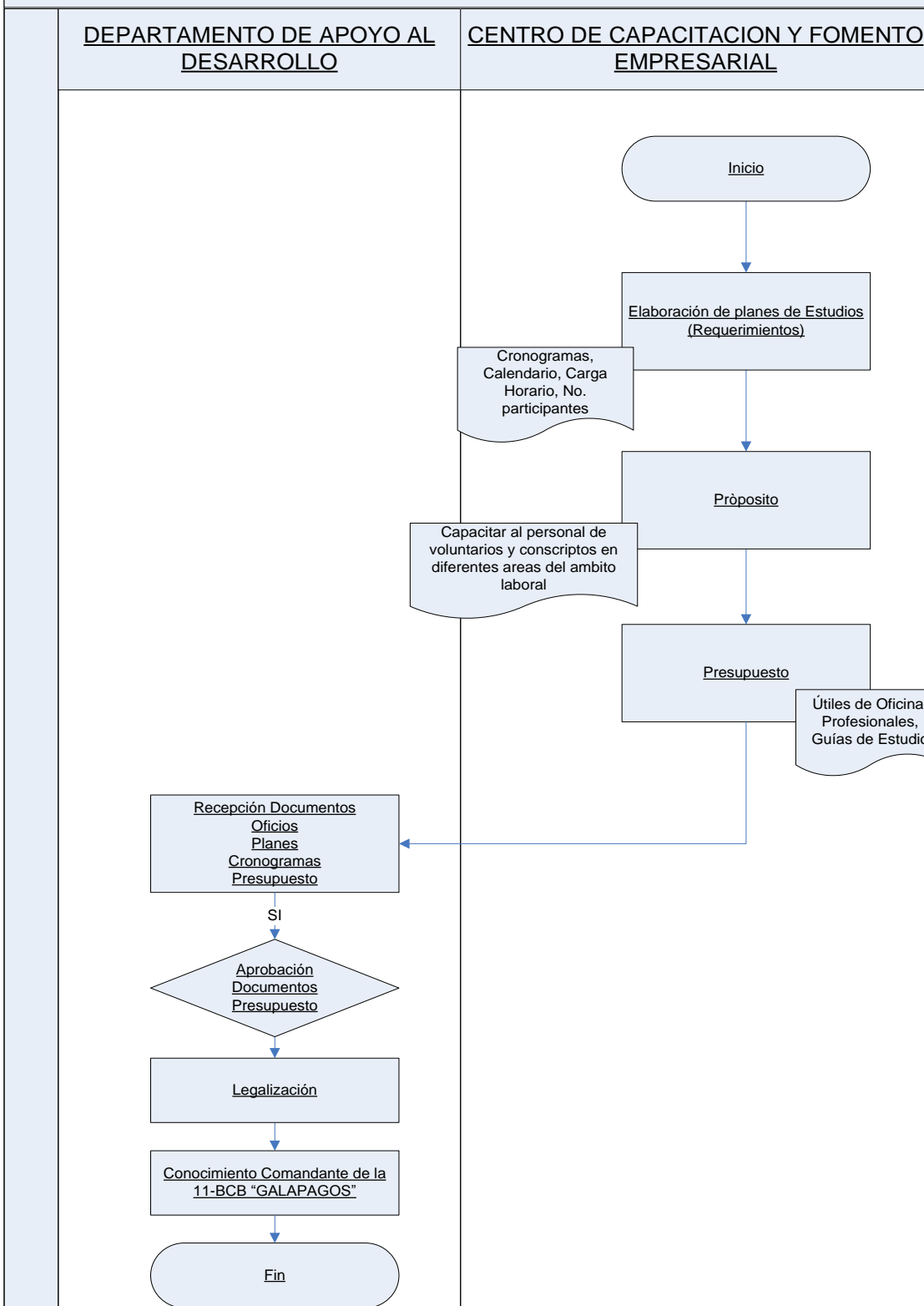
1. Inicio
2. Elaboración de planes de estudios requeridos
3. Cronograma, calendario, carga horaria, número de participantes, etc.
4. Propósito (capacitar al personal de Voluntarios y Conscriptos de la 11-BCB “Galápagos”
5. Presupuesto, Útiles de oficina, profesionales, guías de estudio, etc.
6. Recepción de documentos como: oficios, cronogramas, planes y presupuesto.
7. Aprobación de documentos y presupuestos
8. Legalización
9. Envío a conocimiento del señor Comandante de la 11-BCB “Galápagos” para su aprobación y disposición de la ejecución del evento de capacitación.

10. Fin.

Flujo grama Nro. 2

Planificación de los eventos de capacitación

PLANIFICACIÓN DEL EVENTO DE CAPACITACIÓN



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco



Elaboración de planes de Estudio

Los planes de estudio se elaborarán en las siguientes áreas

Área Agropecuaria.



- Administración de microempresas agrícolas
- Mejoramiento de cultivos
- Comercialización de productos agrícolas
- Crianza intensiva de animales para el consumo humano.

Área Artesanal



- Mecánica automotriz e industrial
- Cerrajería en aluminio y vidrio
- Sastrería
- Carpintería
- Electricidad básica
- Enderezada y pintura de vehículos
- Panadería y pastelería

Área informática



- Computación básica
- Computación nivel avanzado
- Instalación de redes informáticas
- Mantenimiento de computadoras
- Operador de Internet
- Operador de redes.

Área financiera



- Contabilidad Básica
- Contabilidad agrícola
- Técnica de créditos
- Manejo de paquetes contables computarizados
- Tributación
- Contabilidad para microempresas

Elaborado Por Sgop. Aguirre C. Francisco

Planificación de un evento de capacitación en el área de informática para el personal de Conscriptos y Voluntarios de la 11-BCB “Galápagos”.

CENTRO DE CAPACITACIÓN Y FORMENTO EMPRESARIAL

BRIGADA DE CABALLERIA BLINDADA Nro. 11 “Galápagos”

PROGRAMA DE CAPACITACION

CURSO DE INFORMÁTICA BÁSICA

1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- | | |
|---------------------|--|
| 1.1. PARTICIPANTES: | Voluntarios y Conscriptos de la 11- BCB “Galápagos”. |
| 1.2. PERIODO: | 21- Feb al 14-Marzo del 2008 |
| 1.3. HORARIO: | De 17:00 a 19:00 |

- | | |
|-------------------------------|---------------------|
| 1.4. DURACION: | 40 horas académicas |
| 1.5. MODALIDAD: | Presencial |
| 1.6. Nivel | Medio |
| 1.7. NÚMERO DE PARTICIPANTES: | 30 participantes |

2. FACILITADOR

Docente del área de Informática de la Brigada de Caballería Blindada
Nro. 11 “Galápagos”

3. CONCEPTUALIZACIÓN DEL CURSO:

Este curso aporta de manera significativa al aprendizaje de los participantes en el área de la Informática, a través del uso adecuado de herramientas de software como recurso indispensable para el desarrollo de las actividades diarias de manera eficiente; el conocimiento de este curso permitirá que el participante desarrolle destrezas y habilidades en el uso de la computadora con fines laborales.

EJES

Aplicaciones Informáticas orientadas a apoyar el desarrollo de las actividades diarias de trabajo de los participantes.

4. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL CURSO

- Guiar a los participantes en el uso y manejo de la computadora para utilizarlo como herramienta de apoyo en su actividad laboral.
- Hacer uso de herramientas informáticas de propósito general, para elaborar documentos, navegar en el Internet, usar correo electrónico, las mismas que son útiles en la vida diaria.
- Familiarizar al participante con la Informática, sus avances y potencialidad para crear en el participante una cultura computacional necesaria durante el proceso de enseñanza aprendizaje.

5. NORMAS DEL CURSO

Acreditación: Para la aprobación del curso el participante deberá cumplir con las actividades prácticas diarias y rendir una evaluación final.

Para la aprobación el participante deberá obtener mínimo el 70% de las evaluaciones diarias y final y una asistencia del 100%.

6. ESTRUCTURA

Nº	Nombre de la Unidad	Horas
1	Introducción y Fundamentos del Sistema Operativo	8
2	Hipertextos Educativos a través de Microsoft Word	16
3	Presentaciones multimedia a través de Microsoft Power Point	8
4	Internet: Navegación y Correo Electrónico	8
	Suman	40 horas

7. HORARIO

De 17 horas a 19 horas todos los días de la semana.

Primera semana	Segunda Semana	Tercera semana	Cuarta Semana
Introducción	Fundamentos del Sistema Operativo	Presentaciones multimedia a través de Microsoft Power	Presentaciones multimedia a través de Microsoft Power

		Point	Point
Hipertextos a través de Microsoft Word	Fundamentos del Sistema Operativo	Hipertextos a través de Microsoft Word	Internet: Navegación Correo Electrónico

8. METODOLOGÍA GENERAL

La metodología a seguir estará basada en el logro de aprendizajes significativos. El curso es práctico y se desarrollará en un 100% en el laboratorio con equipos de cómputo para lograr el desarrollo de habilidades y destrezas.

9. PLAN ANALITICO

UNIDAD 1 Introducción y Fundamentos del Sistema Operativo

Objetivo

Reconocer los elementos básicos para el uso, control y administración del computador a través del Sistema Operativo Microsoft Windows.

Temas:

- **El computador:** Hardware y Software accesibles al usuario común
- **Sistema Operativo Ms Windows**
 - √ **Elementos de la Interfaz Gráfica**
 - Escritorio y Puntero del Mouse
 - Menú Inicio y Barra de Tareas
 - Iconos de Acceso Directo
 - Ventanas
 - √ **Explorador de Windows**
 - Elementos de la Ventana
 - Carpeta Mis Documentos
 - Creación de Carpetas
 - Copiar, Pegar y Eliminar archivos desde la carpeta Mis Documentos

UNIDAD 2 Hipertextos Educativos a través de Microsoft Word

Objetivo

Crear documentos con formatos especiales para ser utilizados durante la práctica laboral.

Temas

Funcionalidad de Microsoft Word

- Tipos de documentos
- Ayuda
- Elementos de la ventana: barras de herramientas
- Corrector Ortográfico

Formato al texto

- Estilos, Fuente, tamaño de fuente, párrafos, numeración y viñetas...

Formato a documentos

- Página, márgenes, encabezado y pié de página

Inserción de Objetos

- Tablas
- Imágenes estáticas y dinámicas
- Símbolos
- Audio
- Video
- Hipervínculos

Funciones con los documentos

- Abrir
- Guardar
- Vista Preliminar
- Imprimir

UNIDAD 3 Presentaciones multimedia a través de Microsoft Power Point

Objetivo

Elaborar presentaciones multimedia a través del Programa Microsoft Power Point.

Temas

Elementos de Power Point

Plantillas de estilo predeterminadas

Diseños

Vistas

- Esquema
- Clasificador de diapositivas

Animación

- Predeterminadas
- Creadas por el usuario

Elementos Multimedia

- Imágenes, Audio, Video

UNIDAD 4 Internet: Navegación y Correo Electrónico

Objetivo

Crear una cuenta de correo electrónico a través de Servidores de uso público y hacer uso de las funciones principales de envío – recepción de mensajes.

Temas:

- **Nociones iniciales de Internet**
 - √ Descripción teórica del origen y los Servicios de Internet comercial
 - √ Navegación
 - Dominios y subdominios
 - Formatos de direcciones de sitios web
 - Elementos de la Ventana de Microsoft Internet Explorer
- **Elementos del Correo Electrónico**
 - √ Formato de direcciones de email
 - √ Partes del Correo Electrónico
- **Proceso de creación, envío y recepción de mensajes de Correo Electrónico**
 - √ Creación de un correo electrónico en un servidor público:
<http://www.yahoo.es>
 - √ Identificación de los elementos y funciones disponibles en la página del correo electrónico creado
 - √ Envío y recepción de mensajes de email
 - √ Archivos adjuntos al email

Tcnl. De E.M. Raúl Álvarez

DIRECTOR CENTRO DE CAPACITACION

BRIGADA DE CABALLERIA BLINDADA "GALAPAGOS"

Presupuesto para cada evento de capacitación.- Describe detalladamente qué cosas se necesitan para el proyecto, tanto en materiales como en dinero. Contempla también los materiales que puedan conseguirse en calidad de préstamo. Asimismo, indica cuál sería el origen de cada uno de estos recursos, tanto los que hay que gestionar como los que ya se pueden contar.

Para ordenar la información que compone el presupuesto, se puede hacer una tabla como la que indica el siguiente ejemplo:

Presupuesto del Evento de capacitación

Ord.	Descripción	cant.	Costo Unitario \$	Costo Total \$
1	Pago arriendo local	1	100	100
2	Pago Profesional	1	200	200
3	Impresiones de folletos	30	2	60
4	Compra de CDs	30	0,5	15
5	Pago internet	1	16	16
	Total			391

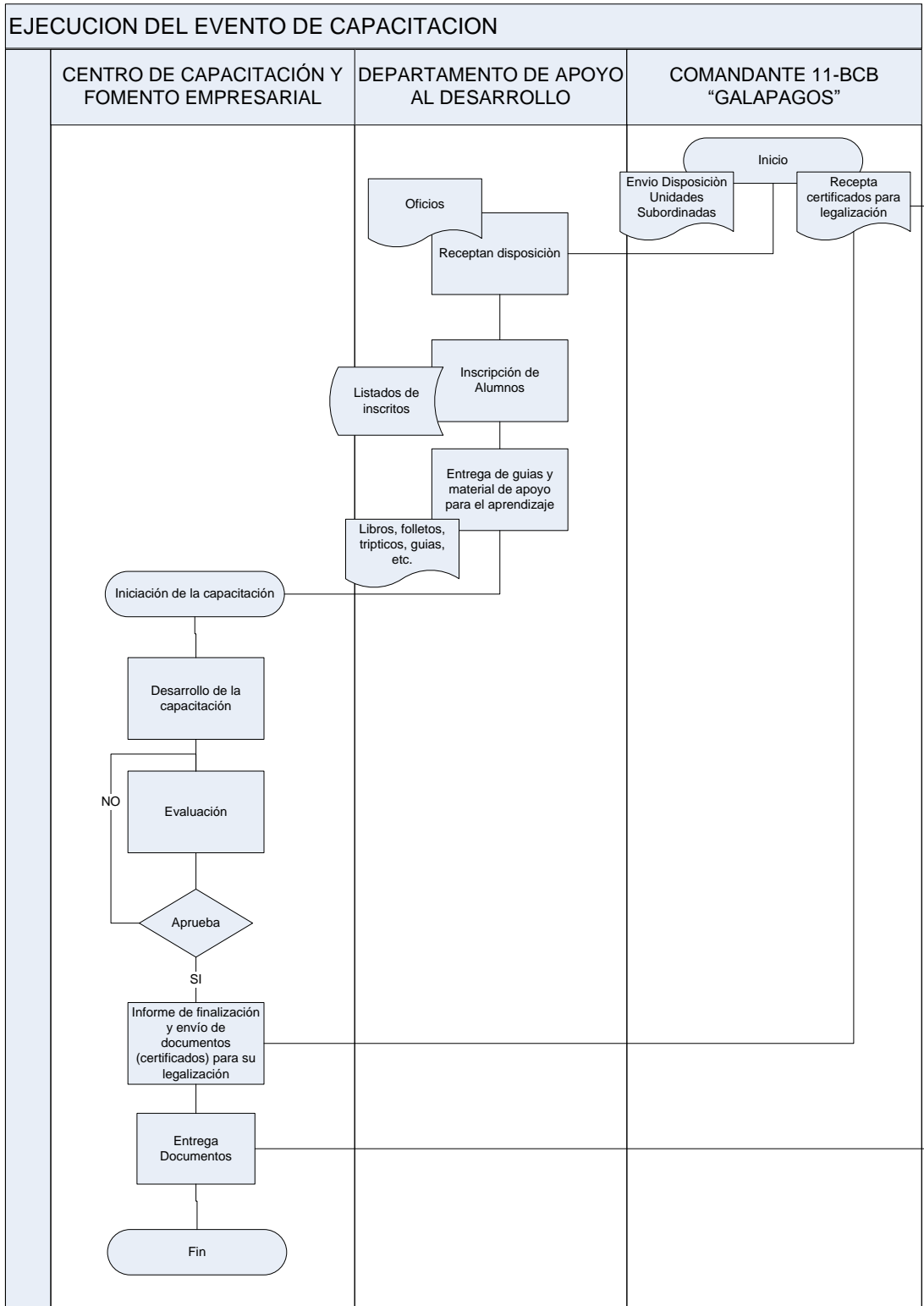
2.3.1.3 Ejecución de los eventos de capacitación.

1. Inicio
2. Recepción (Departamento de Apoyo al Desarrollo) de la orden de ejecución del evento de capacitación por parte del señor Comandante de la 11-BCB "Galápagos".

3. Envío de la orden a las unidades subordinadas con oficio, para su conocimiento y posterior comunicación a los interesados del evento de capacitación.
4. Recepción de los alumnos participantes, en el Centro de Capacitación y Fomento empresarial.
5. Entrega de guías y material de apoyo para el aprendizaje
6. Iniciación del evento de capacitación
7. Desarrollo del evento de capacitación
8. Evaluación
9. Informe de finalización del evento de capacitación
10. Envío de documentos al Departamento de Apoyo al Desarrollo, para la posterior entrega de los certificados a los participantes del evento de capacitación
11. Fin.

Flujo grama Nro. 3

Ejecución de los eventos de capacitación.



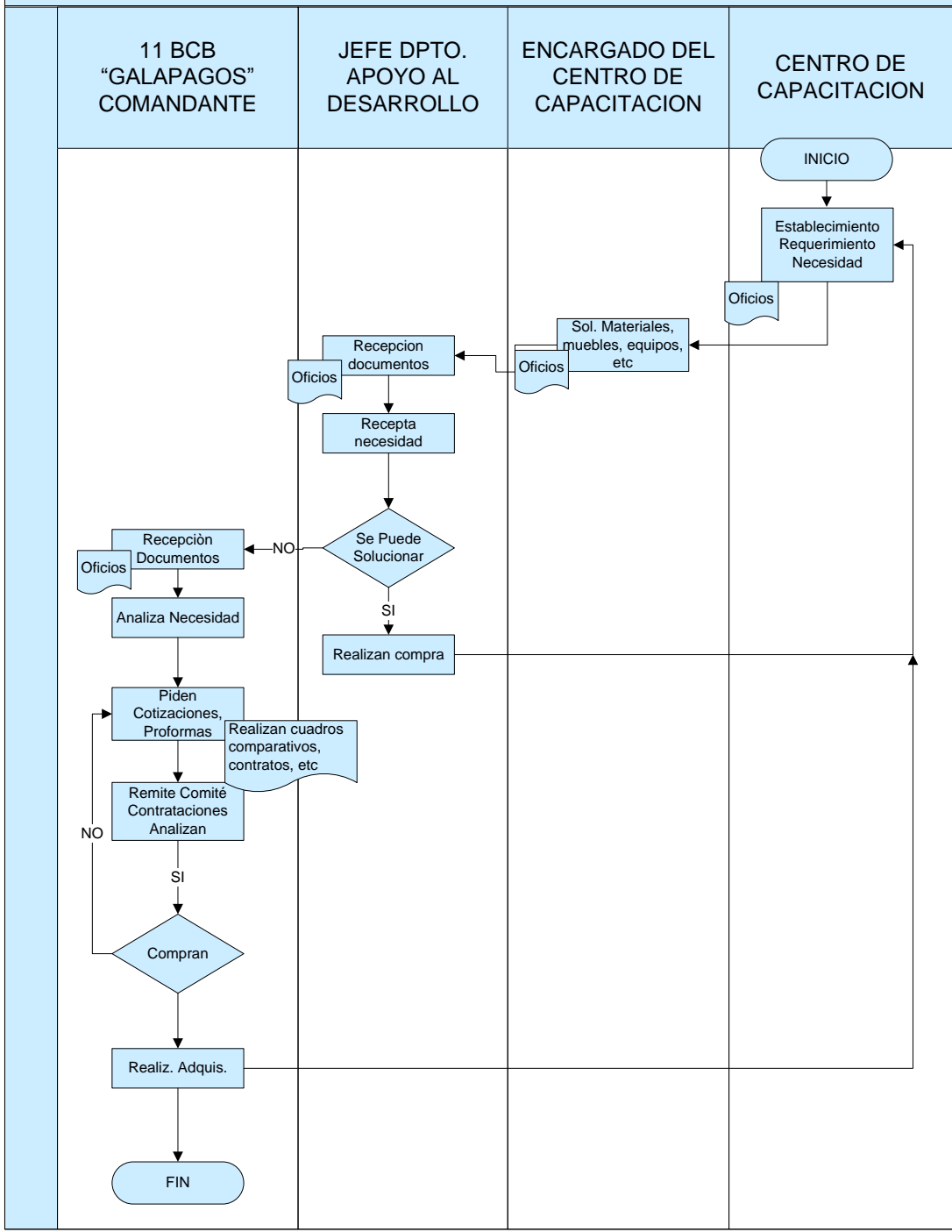
Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

2.3.1.4 Condiciones de abastecimiento de materiales y equipo.

Las condiciones de abastecimiento de material y equipo para el Centro de Capacitación y fomento Empresarial se detallan en el siguiente flujo grama.

Flujo grama Nro. 4

ADQUISICIÓN DE MATERIALES Y EQUIPOS PARA EL CENTRO DE CAPACITACION Y FOMENTO EMPRESARIAL



Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

2.3.2 Requerimiento de infraestructura

Se requiere de infraestructura (aula) en donde se desarrolle los eventos de capacitación y una oficina, en donde se realice las actividades administrativas del Centro de Capacitación.

La infraestructura que será necesario para el funcionamiento del Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, deberá contar con baños, sala de espera, escenario para el instructor, instalación de red informática, teléfono Alcatel, todos los servicios básicos y un espacio físico que servirá como aula donde se desarrolle los diferentes eventos de capacitación de 200 m², la infraestructura total tendrá una longitud de 288m².

La oficina donde funcionará la parte administrativa, estará ubicada en el Departamento de Apoyo al Desarrollo, y se equipará con una computadora, impresora, anilladora, escritorio, silla giratoria, archivador, suministros de oficina y una línea telefónica de Andinatel.

Además estará a disposición de cada evento de capacitación los talleres, laboratorios, hacienda, etc. Con que cuenta la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 "Galápagos", para que los participantes hagan uso de los mismos y afirmen sus conocimientos realizando las respectivas prácticas.

Arriendo local Cuadro Nro. 47

Arriendo	Cantidad de meses	Valor por mes	Valor presupuestado
		En Dólares	En Dólares
Local para realizar los diferentes eventos de Capacitación	3	100	300

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

2.3.3 Requerimiento de maquinaria y equipo

El equipo necesario para el funcionamiento del centro de capacitación es el siguiente:

Computadoras	2
Impresora	1
Anilladora	1

Televisor	1
DVD	1
Infocus.	1
Equipo de amplificación y sonido	1

Recursos tecnológicos

Cuadro Nro. 48

Recursos Tecnológicos	Cantidad	v/u \$	Valor Total \$
Computadora	2	800	1600
Impresora (multifunción)	1	280	280
Anilladora	1	50	50
Televisor	1	1000	1000
DVD	1	100	100
Infocus	1	1000	1000
Equipo de amplificación y sonido	1	320	320
Total			4,350.00

Elaborado por Sgop. Aguirre C. Francisco

2.3.4 Requerimiento de insumos, materia prima, materiales, servicio.

Los materiales, insumos son parte importante de la realización del proyecto, apoyarán a la ejecución del Centro de Capacitación. Entre otros se detallan los siguientes:

2.3.4.1. Accesorios y suministros de oficina

Para iniciar con el funcionamiento del Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, es necesario algún tipo de materiales de oficina como papel, lápiz, esferos, marcadores de tiza líquida, borradores de pizarrón, correctores, etc. Que

estarán representados como Capital de Operación. A esto también debemos agregar materiales de oficina como sellos, grapadora, perforadora, entre otros que serán adquiridos por una sola vez.

Costos de materiales, insumos y productos

Cuadro Nro. 49

COSTOS DE MATERIALES, INSUMOS Y PRODUCTOS						
			En Dólares			
Costos	Suministros y servicios	Unidad	V/unitario	Cant.	Costo mens.	Costo anual
Fijos	Agua potable	M3	4	12	4	48
Fijos	Energía eléctrica	Kb/h	0,15	1440	18	216
Fijos	Teléfono	Minuto	0,1	2880	24	288
Fijos	Internet	mes	45	12	45	540
Fijos	Útiles de oficina	mes	80	12	80	960
Total					171	2052

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

2.3.5. Muebles de oficina Equipo de oficina y enseres

Se necesita equipar el Centro de Capacitación, con sillas, pupitres, escritorio, para el buen funcionamiento de sus actividades de capacitación. Las mismas que se detallan a continuación.

Equipos de oficina y enseres

Cuadro Nro. 50

Equipos de oficina y enseres	Cant.	V/unitario \$	V/total \$
Pizarrón de tiza líquida	1	100,00	100,00
Escritorios	2	180,00	360,00
Archivador	1	180,00	180,00
Sillones	2	80,00	160,00
Pupitres	20	40,00	800,00
Sillas	40	20,00	800,00
Teléfono	1	40,00	40,00
Total			2.440,00

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

2.3.6 Requerimiento de mano de obra

El servicio de profesionales experimentados y capaces de desenvolverse en el campo de la capacitación es muy importante para este proyecto.

Para la ejecución del proyecto, se requiere de un profesional para su planeación, diseño, ejecución, supervisión y evaluación de los eventos de capacitación; análisis, conclusiones y recomendaciones una vez finalizado cada uno de los eventos de capacitación. Esta función será ejecutada por el Planificador.

1 Gerente (en este caso será el Comandante de la 11-BCB “Galápagos” y en caso de cambio, será el Comandante designado por la Fuerza Terrestre).

1 Administrador (en este caso será el Jefe del Departamento de Apoyo al desarrollo de la Brigada, de la misma manera en caso de cambio, será el oficial de rango superior que designe la Fuerza Terrestre).

1 Amanuense (será el ayudante del Jefe del Dpto. de Apoyo al Desarrollo

Son necesarios también ciertos Voluntarios encargados de los diferentes talleres o laboratorios existentes en el interior de la Brigada.

Cabe indicar que tanto el personal directivo como el personal administrativo y encargado de talleres y laboratorios, no reciben ningún pago adicional, por que los eventos de capacitación se realizarán en horas de trabajo normal de la Brigada. Sin embargo para análisis del presente proyecto y con el fin de determinar su real viabilidad económica, se cuantificaran valores para este personal.

Cantidad de personal Cuadro Nro. 51

Personal	Cant.	Valor x mes x	Valor por tres	Valor anual En Dólares
----------	-------	------------------	-------------------	---------------------------

		capacit.	meses	
Capacitador por evento de capacitación	3	100	300	3600
Planificador	3	200	600	7200
Administrador	3	150	450	4800
Amanuense	3	100	300	3600
Total			1.650	19200

Nota el valor de los cien dólares para el capacitador, sale por el pago de US\$ 2.50 por hora clase

2.3.7 Estimación de los costos de inversión.

Inversiones en activos fijos

Cuadro Nro. 52

INVERSIONES	En dólares		
	Cant.	V. Unitario	Total
MAQUINARIA Y EQUIPO			
Computadora	2	800,00	1600,00
Impresora (multifunción)	1	280,00	280,00
Anilladora	1	50,00	50,00
Televisor	1	1000,00	1000,00
DVD	1	100,00	100,00
Infocus	1	1000,00	1000,00
Equipo de amplificación y sonido	1	320,00	320,00
Suma			4350,00
MUEBLES Y ENSERES Y OTRAS INVERSIONES			
Pizarrón de tiza líquida	1	100,00	100,00
Escritorios	2	180,00	360,00
Archivador	1	180,00	180,00
Sillones	2	80,00	160,00
Pupitres	20	40,00	800,00
Sillas	40	20,00	800,00
Teléfono	1	40,00	40,00
Suma			2440,00
DIFERIDOS Y OTROS AMORTIZABLES			

Costo del estudio	1	500,00	500,00
Gastos de constitución	1	1000,00	1000,00
Compra de Software (Monica 7)			500.00
Suma			2000,00
INVERSION TOTAL INICIAL			8790,00

Realizado por Sgop. Aguirre C. Francisco

2.3.8 Calendario de ejecución del proyecto.

Cronograma de Inversiones

Cuadro Nro. 53

		Tiempo Meses		
Ord.	Actividad	Primero	Segundo	Tercero
1	Compra de equipos y muebles			
2	Instalación de Equipos			
3	Constitución			

2.4 Aspectos ambientales

Este estudio, no traerá ninguna consecuencia negativa que pueda afectar el medio ambiente, los pocos residuos que se obtenga de la ejecución misma en cada evento de capacitación como por ejemplo papel, desperdicios orgánicos o inorgánicos, serán reciclados, de tal manera que no afecte al normal desenvolvimiento de las actividades dentro y fuera de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 "Galápagos".

CAPITULO III: La Empresa y su Organización

3.1. Base legal

El Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, deberá cumplir con ciertos requerimientos que la Fuerza Terrestre exige para que sea creado, administrado, ejecutado y controlado por el Departamento de Apoyo al Desarrollo de la 11-BCB “Galápagos”.

A continuación se detalla los siguientes:

B a s e L e g a l

I n t e r n o s

- Todos los recursos materiales, equipos, muebles y encerres, serán registrados en los inventarios de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”

- El Centro de Capacitación y Fomento empresarial, será registrada en los libros de registro de creación, mediante acta debidamente firmada y autenticada por las autoridades de mayor rango de la 11-BCB “Galápagos”
- El personal asistente a los diferentes eventos de capacitación, deben continuar con las normas, reglamentos y procedimientos internos de la Brigada, especialmente a los de Régimen Interno de la misma.
- Todas las actividades que resulten de la ejecución del proyecto, disciplinariamente serán controladas por los diferentes Departamentos existentes en la Brigada, especialmente por el Departamento de Personal, Logística y Operaciones.
- Las actividades contables, que resulten de la ejecución del Centro de Capacitación, serán manejadas exclusivamente por Unidad Financiera de la 11-BCB “Galápagos”.

E x t e r n o s

- Se dará a conocer al Escalón Superior (Departamento de Enseñanza de la Fuerza Terrestre) mediante oficio y copia de la escritura de creación del Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos” para su respaldo y posible apoyo, especialmente en el área de capacitación y enseñanza.
- Se realizará las coordinaciones necesarias con el Centro de Calificación y Reclutamiento de la Ciudad de Riobamba, para dar a conocer la

Planificación de los diferentes eventos de capacitación que se llevarán a cabo durante un determinado año, y estos a su vez que se les informe y haga conocer a los ciudadanos que se acuartelen en la Brigada.

- Si se requiere que los certificados sean abalizados por la ESPE, se realizará los trámites necesarios a las autoridades respectivas siguiendo estrictamente el Órgano Regular correspondiente.

3.1.1. Nombre o razón social

La identificación con la cual quedará en el registro de su creación será CENTRO DE CAPACITACION Y FOMENTO EMPRESARIAL, de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos” sus siglas serán “CECAYFE”

El nombre corresponde a la actividad misma del Centro en estudio, y las siglas provienen de las primeras letras de cada palabra Así: CE, centro: CA, capacitación: Y, y: F, fomento: E, empresarial.

Para que su nombre sea de fácil memorización, se ha escogido el siguiente slogan: “El conocimiento no se detiene” El logotipo será el siguiente

Gráfico Nro. 38



Descripción del logotipo:

Compañía Anónima	<i>Ley de Compañías</i>	<i>Notaría</i>	<i>Superintendencia de compañías</i>	\$ 800	2 0 más	SRI	<i>Cámara de Comercio</i>
Compañía de responsabilidad limitada	<i>Ley de Compañías</i>	<i>Notaría</i>	<i>Superintendencia de Compañías</i>	\$ 400	De 3 a 15	SRI	<i>Cámara de Comercio</i>
En comandita Simple	<i>Ley de Compañías</i>	<i>Notaría</i>	<i>Superintendencia de Compañías</i>	_____	2 0 más	SRI	<i>Cámara de Comercio</i>
De economía Mixta	<i>Ley de Compañías</i>	<i>Notaría</i>	<i>Superintendencia de Compañías</i>	\$ 800	2 0 más	SRI	<i>Cámara de Comercio</i>
Sociedades Civiles y Mercantiles	<i>Código Civil y Ley de Compañías</i>	<i>Notaría</i>	<i>Juzgado de lo civil</i>	<i>A Voluntad</i>	2 0 más	SRI	<i>Cámara de Comercio</i>
Microempresas	<i>Ley de la Materia</i>	<i>Notaría</i>	<i>Ministerio del Trabajo</i>	\$ 1.000	1 0 más	SRI	<i>Ministerio del Trabajo</i>
Sociedad de hecho	<i>Código Civil y Contrato Privado</i>	<i>Notaría</i>	<i>Contrato Privado</i>	_____	2 0 más	SRI	<i>Opcional.</i>
Persona Natural	<i>Código Civil</i>	<i>SRI</i>	<i>SRI</i>	_____	_____	<i>SRI</i>	_____

Datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías

Por lo tanto Nuestro Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, recae como responsabilidad de las Sociedades de Derecho, específicamente como una microempresa, ya que el único socio del CECAYFE es la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”

[\(www.supercias.gov.ec/\)](http://www.supercias.gov.ec/)

El Centro de Capacitación y Fomento Empresarial CECAYFE, será una Microempresa, administrada por el Departamento de Apoyo al Desarrollo, de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, y su función principal es la de otorgar el servicio de capacitación al personal de Voluntarios y Conscriptos que se encuentran prestando servicios al interior de la misma. Por lo tanto de acuerdo a la actividad que realiza, esta dentro de las microempresas de **SERVICIOS**.

El tamaño del Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, se le considera **PEQUEÑO**, por el número de equipos, inversión, personal administrativo, personal de profesionales capacitadores, infraestructura y número de participantes en cada uno de los eventos que se realicen en el Centro en estudio.

El Centro de Capacitación, recae en el grupo **PRIVADO**, por que el dueño absoluto de este Centro es la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”. Además es el único socio que aportará el capital inicial para la ejecución de este Centro en estudio.

Según la propiedad del capital, el Centro de capacitación en estudio, recae como una microempresa de **CAPITAL PRIVADO**, cabe realizar una aclaración la Brigada es una Entidad del Estado, pero el Centro de Capacitación será generado inicialmente por el capital de la Brigada que se ha obtenido de su autogestión.

Requisitos:

1. Escritura de Constitución
2. Inscripción en el Ministerio del Trabajo
3. RUC
4. Afiliación al Ministerio de Trabajo.

3.2. Mapa estratégico de la empresa

Cuadro Nro. 55

MAPA ESTRATÉGICO

Misión.- Entregar un portafolio de soluciones laborales y micro empresariales, a través de una capacitación orientada a enaltecer el espíritu emprendedor del personal

Visión.- Ser reconocido como el mejor Centro de Capacitación que tenga la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 "Galápagos, y que su servicio se haga extensivo a todas las unidades de la Fuerza Terrestre hasta el 2012.

Objetivos Específicos

Objetivo General

Lograr el mejoramiento individual e institucional, con la creación de un Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, aprovechando todos los recursos existentes en la Brigada, aplicando un programa adecuado y haciendo incapi al desarrollo de sus capacidades como la iniciativa, autogestión, espíritu innovador y el análisis, y promover el interés en el ámbito laboral que contribuya al progreso económico individual y colectivo.

Instalar un Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, para que el personal de la Brigada se capacite sin tener que abandonar las instalaciones militares.

Continuar con los valores de la honradez, valor, disciplina y honestidad en cada uno de nuestros eventos de capacitación

Estrategias

Políticas

Se capacitará al personal de Voluntarios y Conscriptos para que puedan mejorar su participación laboral, social y económica en el interior de la Brigada y fuera de ella

Se implementará un nuevo sistema de enseñanza – aprendizaje, con profesionales que tengan conocimiento experiencial y epistemológico.

Valores

DISCIPLINA

La disciplina se forja y fructifica el sentido del honor, el sacrificio consciente y el prestigio de superación

LEALTAD

Implica estar convencidos de nuestro mando, principios, filosofías y valores humanos.

El Centro de Capacitación en estudio, será una microempresa administrada por una Unidad Militar, en este caso la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, para estructurar su misión, visión así como sus objetivos, se realizara un pequeño bosquejo de la misión de Escalón Superior de la Fuerza Terrestre, Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos y El Departamento de Apoyo al Desarrollo.

Misión de la Fuerza Terrestre.- La Fuerza Terrestre en tiempo de paz, en coordinación con la Policía Nacional y Organizaciones de apoyo a la seguridad, preparará y conducirá Operaciones de Defensa Interna, desde ya y en forma permanente en todas la provincias del Ecuador, para neutralizar y/o eliminar a grupos antagónicos, mantener el orden público, proteger a la sociedad y el patrimonio nacional, a fin de colaborar con el Escalón Superior (Fuerzas Armadas), y de esta manera mantener la paz social y garantizar el ordenamiento jurídico.

Visión de la Fuerza Terrestre.- La visión de la Fuerza Terrestre en tiempo de paz, será un organismo privilegiado en cuanto a seguridad interna, con un personal disciplinado, capacitado y orientado para ejercer actividades que el Escalón Superior lo designe, de esta manera se conseguirá el reconocimiento nacional e internacional

Objetivo

Colaborar con la Seguridad Interna, en coordinación con la Policía Nacional y Organizaciones de Apoyo a la Seguridad y de esta manera mantener la paz social.

Misión de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”.- la 11-BCB “Galápagos” en tiempo de paz, en coordinación con la Policía Nacional y Organizaciones de apoyo a la seguridad, preparará y conducirá Operaciones de Defensa Interna, desde ya y en forma permanente en las Provincias de Chimborazo y Bolivar, para neutralizar y/o eliminar a grupos antagónicos, mantener el orden público, proteger a la sociedad y el patrimonio nacional, a fin de colaborar con el Escalón Superior, y de esta manera mantener la paz social y garantizar el ordenamiento jurídico.

Misión del Departamento de Apoyo Al desarrollo.- La Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, a través del Departamento de Apoyo al Desarrollo, continuará realizando operaciones de apoyo al desarrollo con su **personal interno** y su sector de responsabilidad (provincias de Chimborazo y Bolívar) con especial atención a las comunidades indígenas campesinas, áreas rurales y urbano marginales, para reforzar el vínculo Cívico Militar, a fin de colaborar con el desenvolvimiento socio económico del país.

Misión y Visión del Centro de Capacitación y Fomento Empresarial CECAYFE, de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”

3.2.1 Misión.-

Entregar un portafolio de soluciones laborales y micro empresariales, a través de una capacitación orientada a enaltecer el espíritu emprendedor del personal militar.

3.2.1 Visión

Ser reconocido como el mejor Centro de Capacitación que tenga la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos, y que su servicio se haga extensivo a todas las unidades de la Fuerza Terrestre hasta el 2012.

3.2.3 Estrategias.-

Estrategia de cooperación.- Ser propietarios, creadores y protagonistas institucionalmente, supone que trabajaremos en “algo propio” y consideramos el Centro de Capacitación como NUESTRO, con el cual pretendemos reunir todas las actividades educativas para mejorar el conocimiento de nuestro personal, crear expectativas microempresariales y coadyuvar a satisfacer sus necesidades laborales.

Estrategia de competitividad.- Esta estrategia esta relacionada con la primera, por que aprovecharemos el talento, las destrezas y habilidades tanto de alumnos como profesionales conjuntamente, con la finalidad de contar con un recurso humano eficiente e idóneo para cualquier actividad laboral que se le proponga.

Estrategia de innovación.- Adoptaremos una actitud permanente de búsqueda de nuevas opciones de capacitación, como condiciones necesarias para el progreso, aceptando el cambio como algo necesario e imprescindible para el desarrollo de nuevas técnicas y métodos que empujen a la experimentación de nuevas soluciones a los problemas laborales que existen en el interior de la Brigada por falta de una Capacitación adecuada.

Estrategia de crecimiento.- El proyecto pretende satisfacer con el servicio de capacitación en su totalidad a la demanda insatisfecha, hasta el 2012.

Objetivos.-

1. Capacitar al personal de Voluntarios y Conscriptos de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, con el fin de contribuir al desarrollo social, laboral y económico colectivo e individual.

2. Instalar un Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, para que el personal de la Brigada se capacite sin tener que abandonar las instalaciones militares.
3. Escuchar sugerencias y comentarios para implementar nuevos servicios de capacitación, satisfaciendo así las demandas de nuestro personal de Conscriptos y Voluntarios de la 11-BCB "Galápagos"
4. Continuar con los valores de responsabilidad, lealtad y disciplina en cada uno de nuestros eventos de capacitación.

Políticas.-

El servicio de capacitación que proporcione el Centro de capacitación, va a ser esencialmente activo, participativo, reflexivo y práctico en el tratamiento de los temas y problemas concretos que afrontan el sector laboral

Las políticas para llevar a cabo los objetivos son:

- 1 Elevar el nivel de conocimientos a nuestro personal de Conscriptos y voluntarios para que mejore su nivel de vida.
- 2 Entregar un servicio de Capacitación de calidad, con profesionales que tengan conocimiento, experiencial y epistemológico.
- 3 Comprometernos con nuestros participantes, a mejorar nuestro servicio continuamente.

- 4 Nuestro servicio estará enfocado preferencialmente al personal de voluntarios y conscriptos, que se encuentren laborando en el interior de la brigada o tengan relación laboral con la misma.

Valores

- 1.- Responsabilidad.- En todas nuestras actividades y compromisos, para alcanzar los objetivos que nos hemos propuesto.

- 2.- Lealtad.- Con nuestro mando y con nuestro personal, manteniendo siempre sus principios y filosofías y de esta manera emprender un mejoramiento permanente en el servicio de capacitación.

- 3.- Disciplina.- Es el valor más característico de nuestro convivir militar, que forja y fructifica el sentido del honor, el sacrificio constante y el prestigio de superación.

.2. Organización administrativa

La organización militar es “como una asociación de personas, cuya autoridad y mando esta dada en forma vertical, cuyo propósito en tiempo de paz, es alentar a sus miembros para que se desarrollen en comunidad y actúen en forma colectiva”.

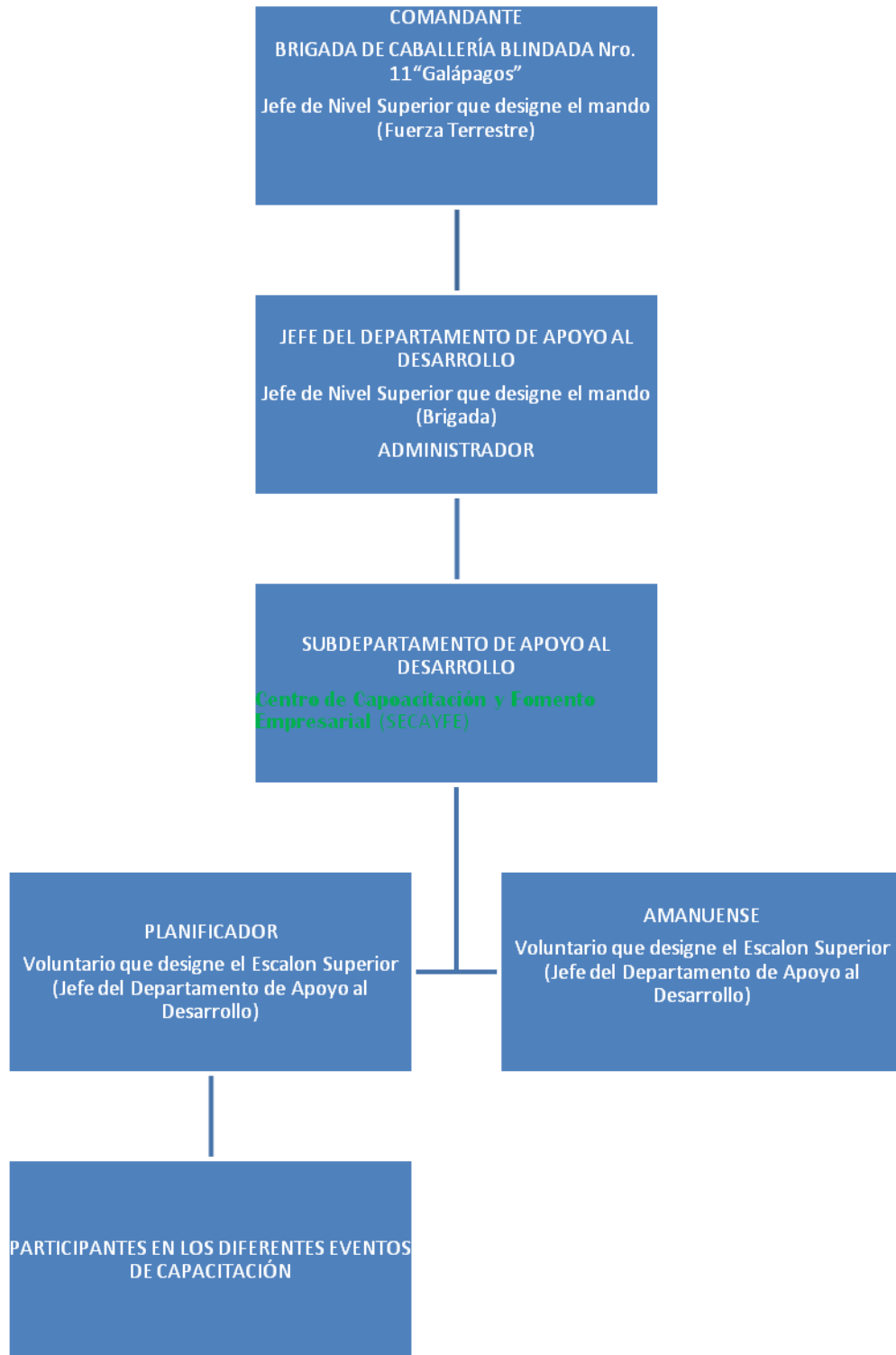
.2.1. Estructura orgánica

La estructura organizacional con la que contará nuestro Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, será de la siguiente manera:

1. La organización propiamente dicha representada en un ORGANIGRAMA
2. Estructura Jerárquica y Autoridad Vertical.- Las líneas de mando, coordinación asesorías, controles y las relaciones de subordinación.

Grafico Nro. 40

1.- **ORGANIGRAMA DEL CENTRO DE CAPACITACION Y FORMENTO
EMPRESARIAL**



2.- Estructura Jerárquica.- Como en toda la Fuerza Terrestre y como parte de ella la Brigada y sus Unidades, Subunidades, Departamentos y

Subdepartamentos, deben seguir una línea jerárquica de mando y autoridad en forma vertical. No se encuentra exento nuestro Centro de Capacitación de esta estructura y que debe seguir exactamente la que tiene cualquier unidad interna de la Brigada, la misma que se detalla a continuación.

El **Comandante** recibirá ordenes del Escalón Superior (Fuerza Terrestre) y él a su vez solicitará disposiciones; El **Jefe del Departamento de Apoyo al Desarrollo**, recibirá ordenes del Escalón Superior (Comandante de la Brigada) y él a su vez solicitará disposiciones y se permitirá dar a conocer de las actividades Administrativas del Centro de Capacitación; **Planificador**, recibirá órdenes del Escalón Superior, directamente del Jefe de Apoyo al Desarrollo o del Comandante, y él a su vez solicitará disposiciones y se permitirá dar a conocer las actividades de Planificación; El **Amanuense** está en el mismo nivel del planificador, por lo tanto seguirá la misma línea de subordinación y mando. Los **Participantes** (alumnos) de los diferentes eventos de capacitación, recibirán disposiciones y ordenes del mando ya establecido. El **Profesor**, se acatará a las disposiciones con la que se haga constar en el contrato de prestación de servicios.

.2.2. Descripción de funciones

NOMBRE DEL PUESTO:

Gerente General

Supervisa a:

Todas las actividades gerenciales, así como al Departamento de Apoyo al Desarrollo de la 11-BCB “Galápagos”.

Requisitos:

Título académico de Ingeniero Comercial u otra carrera relacionada a la administración de organizaciones y de microempresas.

Tener conocimiento en gerencia de Recursos Humanos y liderazgo

Funciones:

- Recibir órdenes del Escalón Superior.
- Dar disposiciones al Jefe del Departamento de Apoyo al Desarrollo, para el normal funcionamiento del Centro de Capacitación.

NOMBRE DEL PUESTO:

Administrador

Supervisa a:

Todas las actividades Administrativas, así como al Centro de Capacitación y Fomento Empresarial

Requisitos:

- Título académico de Ingeniero Comercial u otra carrera relacionada a la administración de organizaciones y de microempresas
- Tener conocimiento de gerencia de Recursos Humanos, Recursos Economicos y liderazgo

Funciones:

- Recibir órdenes del Comandante de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 "Galápagos"
- Dar disposiciones y órdenes al personal subordinado, en este caso al Planificador, Amanuense y Participantes.
- Actuar como representante legal, del Centro de Capacitación y Fomento Empresarial de la 11-BCB "Galápagos".

- Dirigir todas las actividades que se realice en el Centro de Capacitación.
- Facilitar el desarrollo de un ambiente adecuado, para el ejercicio de las funciones de sus subordinados.
- Controlar, revisar y firmar y autenticar, toda la documentación diaria del Centro de Capacitación.
- Se permitirá informar al Comandante de la Brigada, de todos los eventos de capacitación realizados, en forma detallada para su conocimiento y fines consiguientes.
- Acudirá a las reuniones de trabajo con el Comandante u organizaciones militares o civiles.
- Garantizar que las actividades propias al Centro de Capacitación no se vinculen ni confundan con temas que no correspondan al mismo.
- Analizar y proponer al Comandante de la Brigada, mejoras e incorporación de Recursos, en búsqueda de afianzar el progreso del Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, y de fortalecer el nivel económico del personal participante.
- Analizar los flujos de caja, que resulten de la operación del CECAYFE.

NOMBRE DEL PUESTO:

Planificador

Supervisa y realiza:

- Todas las actividades de Planificación en las diferentes áreas de capacitación que se realizarán en el Centro de Capacitación y Fomento Empresarial.

Requisitos:

- Título académico de Planificador Curricular u otra carrera relacionada a la administración educativa
- Tener conocimiento de gerencia educativa.

Funciones del Planificador.-

- Recibir disposiciones del Jefe de Departamento de Apoyo al Desarrollo o Comandante de la 11-BCB “Galápagos”.
- Elaborar y Presentar al Escalón Superior, la planificación de cada evento de capacitación, haciendo constar, temas, responsables, recursos, duración, número de participantes y profesionales que actuarán como profesores en cada uno de los eventos de capacitación. Además la planificación utilizará:
 - 1.- Un método de diseño didáctico sistemático, para impartir y evaluar la capacitación.
 - 2.- Estar consciente de que la capacitación que se da al personal de Conscriptos y Voluntarios, este en función del mejoramiento personal e institucional.
 - 3.- Se hará constar formas, en que los participantes puedan recibir evaluación y retroalimentación oportuna.

- 4.- No hacer constar temas de conocimiento científico profundos, para que no distorsione el nivel de aprendizaje.
- 5.- Coordinar horarios de cursos y usos de recursos, respetando las demandas y requerimientos previstos.
- 6.- Realizar todas las coordinaciones necesarias con el Amanuense del Centro de Capacitación, para obtener toda la información y luego realizar la planificación de cada evento a realizarse en el interior de la Brigada.

NOMBRE DEL PUESTO:

Amanuense

Supervisa y realiza

Todas las actividades relacionadas con la correspondencia administrativa del Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, así como también correspondencia militar.

Requisitos:

Tener preparación en el manejo, archivo y organización de documentos y correspondencia militar.

Tener conocimiento en el manejo de software contable

Funciones del Amanuense:

- Recibir disposiciones del Escalón Superior.
- Dar parte de todas las actividades relacionadas con la correspondencia militar.

- Registrar en una base de datos, toda la información que obtenga de cada participante, haciendo constar grado, apellidos y nombres, número de cédula, tema del curso, duración, nombre del capacitador, fecha, etc.
- Archivar toda la documentación de las actividades del Centro de Capacitación.
- Coordinar con el Planificador y proporcionar datos que se relacionen a la planificación de los eventos de capacitación.
- Elaborar informes mensuales por triplicado y enviar al Jefe de Apoyo al Desarrollo para su conocimiento, autenticación y firma, al finalizar cada uno de los eventos de capacitación, así como también de las actividades realizadas durante el mes.
- Redactar los contratos con los diferentes Profesionales que estén prestos a prestar sus servicios de capacitación en el interior de la Brigada.
- Archivar en un folder los documentos (informes, oficios, etc.) en forma ordenada.
- Realizar todos los trámites internos, relacionados con las actividades del Centro de Capacitación.
- Elaborar el inventario del Centro de Capacitación, haciendo constar mobiliario, equipos de cómputo y audiovisual y material de escritorio.

- Verificar los posibles cambios en el inventario en forma trimestral, e informar inmediatamente al Jefe del Departamento de Desarrollo o Comandante de la Brigada.
- Proporcionar a los alumnos, el material imprescindible, para el desarrollo del curso de capacitación.

CAPITULO IV: Estudio Financiero

A continuación se presenta el estudio financiero desarrollado para el proyecto de creación del Centro de Capacitación y Fomento Empresarial en la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, en el mismo que contempla el monto de la inversión que se requerirá para la puesta en marcha del proyecto así como su estructura de financiamiento, se presentan las proyecciones de los ingresos, gastos, costos, estados de resultados, balances generales y análisis de los indicadores financieros que tendrá el proyecto durante su vida económica útil.

4.1. Presupuestos

“Un presupuesto es la previsión de gastos e ingresos para un determinado periodo de tiempo, por lo general un año. El presupuesto es un documento que permite a **las empresas**, los gobiernos, las organizaciones privadas y las familias establecer prioridades y evaluar la consecución de sus objetivos. Para alcanzar estos fines puede ser necesario incurrir en déficit o, por el contrario, ahorrar, en cuyo caso el presupuesto presentará un superávit.”

4.1.1. Presupuestos de inversión

Para la creación del Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, se tendrán las diferentes inversiones en:

4.1.1.1. Activos fijos

Como inversión inicial se detallarán los activos fijos (Maquinaria y equipo, muebles y enseres), los mismos que son bienes tangibles que serán necesarios para el funcionamiento y desarrollo del servicio de capacitación que el centro ofrece, y estos están sujetos a depreciaciones.

A activos fijos Cuadro Nro. 56

		<i>Cifras en dólares</i>	
MAQUINARIA Y EQUIPO	CANT.	V. UNIT	V. TOTAL
Computadoras	2	800,00	1.600,00
Impresora	1	280,00	280,00
Anilladora	1	50,00	50,00
Televisor	1	1.000,00	1.000,00
DVD	1	100,00	100,00
Infocus	1	1000,00	1000,00
Equipo de amplificación y sonido	1	320,00	320,00
			4.350,00

MUEBLES Y ENSERES	CANT.	V. UNIT	V. TOTAL
Pizarrón	1	100,00	100,00
Escritorio	2	180,00	360,00
Archivador	1	180,00	180,00
Sillones	2	80,00	160,00
Pupitres	20	40,00	800,00
Sillas	40	20,00	800,00
Teléfono	1	40,00	40,00
			2.440,00

6.790,00

Depreciación.- Desde el punto de vista teórico se ha conceptualizado que la depreciación es una disminución del valor de los activos fijos por su uso, desgaste y otros factores, a medida que transcurre el tiempo; Los elementos fundamentales del proceso de depreciación son la base de depreciación y la vida útil. Por lo tanto la depreciación está establecida por el costo histórico o valor original disminuido su valor residual y este resultado dividido para los años de vida útil. En este proyecto se ha tomado en consideración un valor residual del 10% de todos los activos sujetos a depreciación.

Maquinaria y equipo Cuadro Nro. 57

Cifras en dólares										
MAQUINARIA Y EQUIPO	V. Total	Vida Util	Valor Residual	Valor Deprec.	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	Valor en libros
Computadoras	1.600,00	3	160,00	480,00	480,00	480,00	480,00	160,00		0,00
Impresora	280,00	3	28,00	84,00	84,00	84,00	84,00	28,00		0,00
Anilladora	50,00	5	5,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	5,00
Televisor	1.000,00	5	100,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	100,00
DVD	100,00	5	10,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	10,00
Infocus	1.000,00	5	100,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	100,00
Equipo de amplificación y sonido	320,00	5	32,00	57,60	57,60	57,60	57,60	57,60	57,60	32,00
Total	4.350,00		435,00	1.008,60	1.008,60	1.008,60	1.008,60	632,60	444,60	247,00

Muebles y enseres Cuadro Nro. 58

Cifras en dólares										
MUEBLES Y ENSERES	V. Total	Vida Util	Valor Residual	Valor Depreciación	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	Valor en libros
Pizarrón	100,00	5	10,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	10,00
Escritorio	360,00	5	36,00	64,80	64,80	64,80	64,80	64,80	64,80	36,00
Archivador	180,00	5	18,00	32,40	32,40	32,40	32,40	32,40	32,40	18,00
Sillones	160,00	5	16,00	28,80	28,80	28,80	28,80	28,80	28,80	16,00
Pupitres	800,00	5	80,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	80,00
Sillas	800,00	5	80,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	144,00	80,00
Teléfono	40,00	5	4,00	7,20	7,20	7,20	7,20	7,20	7,20	4,00
Total	2.440,00		244,00	439,20	439,20	439,20	439,20	439,20	439,20	244,00

Total	6.790,00		679,00	1.447,80	1.447,80	1.447,80	1.447,80	1.071,80	883,80	491,00
--------------	-----------------	--	---------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	---------------	---------------

Las computadoras e impresoras, tienen una vida útil de tres años, por lo tanto estos bienes se deprecian en su totalidad, pero para el presente estudio se

seguirá utilizando hasta los cinco años que está presupuestado el proyecto, sin hacer ninguna adquisición adicional del equipo de computación.

La Depreciación se ha obtenido mediante el valor del bien menos el valor residual y este resultado dividimos para la vida útil del activo.

4.1.1.2. Activos intangibles

Se definen los Activos Intangibles como el conjunto de bienes inmateriales, representados en derechos, privilegios o ventajas de competencia que son valiosos porque contribuyen a un aumento en ingresos o utilidades por medio de su empleo en el ente económico; estos derechos se compran o se desarrollan en el curso normal de los negocios y están sujetos a amortizaciones". www.monografias.com.

Activos intangibles Cuadro Nro. 59

DIFERIDOS Y AMORTIZABLES	CANT.	V. UNIT	V. TOTAL
Costo de estudio	1	500,00	500,00
Compra software (monica 7.0)	1	500,00	500,00
Gastos de constitución	1	1.000,00	1.000,00
			2.000,00

Amortización.- Es el efecto de recuperar o compensar los fondos invertidos en una empresa. El Centro de Capacitación y Fomento Empresarial de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 "Galápagos", amortizará el costo de sus bienes intangibles en un periodo de cinco años, el porcentaje estimado esta en un 20%.

Amortizaciones Cuadro Nro. 60

DETALLE	Cifra en dólares			
	V. Total	Tiempo amortización años	% amortización	Valor anual amortización
Intangibles	2.000,00	5	20%	400

4.1.1.3. Capital de trabajo

El capital de trabajo es la inversión de activos corrientes o a corto plazo que son necesarios para el normal desarrollo de las operaciones, entre estos tenemos (efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios).

En nuestro proyecto utilizaremos unos de los métodos para calcular el capital de trabajo, como es el método de desfase. Este método nos permite calcular la **recuperación** de nuestra inversión en activos corrientes en **noventa días**, por que así se determinó en el estudio de mercado, ya que por el servicio de capacitación se pagará el valor en su totalidad en tres meses.

Método de desfase

Capital de Trabajo Cuadro Nro. 61

mes	Periodos de recuperación			
	0	1	2	3
programa de servicio	0%	33.3%	66,60%	100%
Número de días	—	30	30	30

CAPITAL DE TRABAJO

RUBROS	Mensual	Anual
Arriendos	100	1.200,00
Luz	18	216,00
Agua	4	48,00
Teléfono	24	288,00
Internet	45	540,00
Capacitadores	300	3.600,00
Planificador	200	2.400,00
Administrador	150	1.800,00
Amanuense	100	1.200,00
Papelería y utiles de oficina	80	960,00
TOTAL	1.021,00	12.252,00

Capital de trabajo	En dólares
Por día	34,03
Por mes	1021,00
Por tres meses	3.063,00
Por año	12.252,00

4.1.2. Cronograma de inversión

El Centro de Capacitación y Fomento Empresarial de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, tiene una estimación de vida económica de cinco años, la misma que está dada por dos parámetros de cálculo, **primero** en relación al plazo de vencimiento establecido del financiamiento para la puesta en marcha del proyecto y el **segundo** con la vida económica útil del equipo clave, que en este caso son los equipos de video, computación, audio e impresión. Además se da a conocer que durante los cinco años, no se realizará la renovación de activos tangibles e intangibles, si no al momento de poner en marcha el proyecto lo que viene a constituirse en un período cero.

Cronograma de inversiones Cuadro Nro. 62

Cronograma de Inversiones						
RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS FIJOS						
MAQUINARIA Y EQUIPO						
Computadoras	1.600,00					
Impresora	280,00					
Anilladora	50,00					
Televisor	1.000,00					
DVD	1000,00					
Infocus	100,00					
Equipo de amplificación y sonido	320,00					
Sub total (1)	3.350,00					
MUEBLES Y ENSERES						
Pizarrón	100,00					
Escritorio	360,00					
Archivador	180,00					
Sillones	160,00					
Pupitres	800,00					
Sillas	800,00					
Teléfono	40,00					
Sub Total (2)	2.440,00					
DIFERIDOS Y AMORTIZABLES						
Costo de estudio	500,00					
Compra de Software	500,00					
Gastos de constitución	1.000,00					
Sub Total (3)	2.000,00					
TOTAL	8.790,00					

4.1.3. Presupuesto de operación

Son estimados que en forma directa en proceso tiene que ver con la parte central de la ejecución del proyecto, en los cuales intervienen el presupuesto de ingreso y

el presupuesto de egresos, es decir desde el inicio hasta los gastos que conlleve ofertar el servicio de capacitación.

4.1.3.1. Presupuestos de ingresos

El presupuesto de ingresos, nos permitirá proyectar los ingresos a generarse en el Centro de Capacitación y Fomento Empresarial, durante los cinco años de vida útil del proyecto. Para poder proyectar los ingresos, de acuerdo al estudio técnico se estableció realizar **tres** eventos mensuales, los mismos que se dividieron dos para el personal de Conscriptos, valor por evento de \$15 dólares y uno para el personal de Voluntarios, valor por evento de \$20 dólares.

Presupuesto de ingresos Cuadro Nro. 63

Presupuestos de Ingresos		
	Mensual	Anual
Precio por capacitación Conscripto	\$ 15,00	15,00
# de concriptos por mes	60	720
Total	900,00	10.800,00

	Mensual	Anual
Precio por capacitación Voluntario	20,00	20,00
# de voluntarios por mes	30	360
Total	600,00	7.200,00

Total	18.000,00
-------	------------------

Ingresos anuales Conscriptos y Voluntarios	18.000,00
--	------------------

El número de personal que será capacitado anualmente entre voluntarios y concriptos es de 1.080

El porcentaje de ingresos del personal de concriptos, representa el 60%

En cambio el porcentaje de ingresos del personal de voluntarios, representa el 40 %

Para realizar el resto del análisis financiero, es necesario sacar un valor ponderado, el mismo que me da un resultado de \$17 dólares

Valor ponderado en dólares Cuadro Nro. 64

Valor porcentual	Valor por evento capacitación (en Dólares)	Valor ponderado (en dólares)
60%	15	9,00
40%	20	8,00
Total		17,00

Realizado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

El porcentaje de crecimiento 7% esta dada en función del aumento del personal en la brigada, dato que se puso en detalle en la Invertigación de Mercado.

<<Crecimiento Moderado de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”>>

Ingresos anuales del CECAYFE Cuadro Nro. 65

PORCENTAJE DE CRECIMIENTO (demanda)

7%

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo por capacitación Conscripto (\$)	\$ 17,00	\$ 17,00	\$ 17,00	\$ 17,00	\$ 17,00
Número de conscriptos al año	720	770	823	880	941
Costo por capacitación Voluntario (\$)	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
Número de voluntarios al año	360	385	411	439	469
Ingresos Anuales	\$ 18.000,00	\$ 19.250,00	\$ 21.799,00	\$ 24.618,00	\$ 27.725,00

Realizado Por: Sgop. Aguirre C. Francisco

4.1.3.2. Presupuestos de egresos

El presupuesto de Egresos, son las salidas de dinero que es necesario para poner en marcha el proyecto, los mismos que se detalla en el siguiente cuadro.

Presupuesto de egresos CECAYFE

Cuadro Nro. 66

	Cifras en dólares				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arriendos	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Luz	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00
Agua	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00
Teléfono	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00
Internet	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00
Capacitador	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Planificador	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Administrador	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Amanuense	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Papelería y útiles de oficina	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00
TOTAL	12.252,00	12.252,00	12.252,00	12.252,00	12.252,00

Realizado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

En el presupuesto de egresos, los valores en los cinco años del proyecto, no tiene variación, debido a que estos valores se ajustarán más adelante con la tasa de inflación.

4.1.3.3. Estados de origen y aplicación de recursos

El Centro de Capacitación y Fomento Empresarial (CECAYFE) de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, tiene una inversión total sumado en capital de trabajo de \$ 11.853 (son once mil ochocientos cincuenta y tres/100 dólares), lo cual representa el 100 %, esta inversión esta en dos rubros, el 59,42% (\$ 7.043) capital propio y el 40,58% (\$ 4.810) capital ajeno o financiado, los datos se detallan en el siguiente cuadro.

Detalle	Cifras en dólares		
	Aplicación de Fondos	Origen de Fondos	
		R. Propios	R. Financiados
Activos Fijos			
Computadoras	1.600,00	0,00	1.600,00
Impresora	280,00	0,00	280,00
Anilladora	50,00	0,00	50,00
Televisor	1.000,00	0,00	1.000,00
DVD	100,00	0,00	100,00
Infocus	1.000,00	0,00	1.000,00
Equipo de amplificación y sonido	320,00	0,00	320,00
Pizarrón	100,00	0,00	100,00
Escritorio	360,00	0,00	360,00
Archivador	180,00	180,00	0,00
Sillones	160,00	160,00	0,00
Pupitres	800,00	800,00	0,00
Sillas	800,00	800,00	0,00
Teléfono	40,00	40,00	0,00
Total Activos Fijos	6.790,00	1.980,00	4.810,00
Activos Intangibles			
Costo de estudio	500,00	500,00	0,00
Software	500,00	500,00	0,00
Gastos de constitución	1.000,00	1.000,00	0,00
Total Activos Intangibles	2.000,00	2.000,00	0,00
Suman	8.790,00	3.980,00	4.810,00
Capital de Trabajo	3.063,00	3.063,00	0,00
Total Inversión	11.853,00	7.043,00	4.810,00

	100,00%	59,42%	40,58%

4.1.3.4. Estructura de financiamiento

Para el financiamiento de nuestro proyecto, se solicitará un préstamo al Banco General Rumiñahi que funciona en el interior de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 "Galápagos", con valor de \$ 4.810 lo que representa el 40.58 % del financiamiento total.

TABLA DE AMORTIZACION	
NOMBRE:	CECAYFE
IDENTIFICACION:	0602089880001
FECHA:	jueves, 06 de marzo de 2008
MONTO DEL CREDITO:	\$ 4.810,00
TASA DE INTERES ANUAL:	14,92%
PLAZO (cuotas mensuales):	36
PAGOS (dentro de un año):	12
CUOTA FIJA DE PAGO:	\$ 166,55

Cuadro Nro. 68

Año	Mes	Capital de cada cuota	Interés de cada cuota	Cuota Mensual	Saldo del Préstamo
					4.810,00
	1	106,75	59,80	166,55	4.703,25
	2	108,07	58,48	166,55	4.595,18
	3	109,42	57,13	166,55	4.485,76
	4	110,78	55,77	166,55	4.374,98
	5	112,16	54,40	166,55	4.262,82
	6	113,55	53,00	166,55	4.149,27
	7	114,96	51,59	166,55	4.034,31
	8	116,39	50,16	166,55	3.917,92
	9	117,84	48,71	166,55	3.800,08
	10	119,30	47,25	166,55	3.680,78
	11	120,79	45,76	166,55	3.559,99
1	12	122,29	44,26	166,55	3.437,70
	13	123,81	42,74	166,55	3.313,89
	14	125,35	41,20	166,55	3.188,54
	15	126,91	39,64	166,55	3.061,63
	16	128,49	38,07	166,55	2.933,15
	17	130,08	36,47	166,55	2.803,06
	18	131,70	34,85	166,55	2.671,36
	19	133,34	33,21	166,55	2.538,03

	20	135,00	31,56	166,55	2.403,03
	21	136,67	29,88	166,55	2.266,36
	22	138,37	28,18	166,55	2.127,98
	23	140,09	26,46	166,55	1.987,89
2	24	141,84	24,72	166,55	1.846,05
	25	143,60	22,95	166,55	1.702,45
	26	145,38	21,17	166,55	1.557,07
	27	147,19	19,36	166,55	1.409,88
	28	149,02	17,53	166,55	1.260,85
	29	150,88	15,68	166,55	1.109,98
	30	152,75	13,80	166,55	957,23
	31	154,65	11,90	166,55	802,58
	32	156,57	9,98	166,55	646,00
	33	158,52	8,03	166,55	487,48
	34	160,49	6,06	166,55	326,99
	35	162,49	4,07	166,55	164,51
3	36	164,51	2,05	166,55	0,00
Total:		4.810,00	1.185,87	5.995,87	

Detalle del capital e interés por año y su total

Cuadro Nro. 69

TABLA DE AMORTIZACION

NOMBRE:	CECAYFE
IDENTIFICACION:	0602089880001
FECHA:	jueves, 06 de marzo de 2008
MONTO DEL CREDITO:	\$ 4.810,00
TASA DE INTERES ANUAL:	14,92%
PLAZO (cuotas mensuales):	36
PAGOS (dentro de un año):	12

CUOTA MENSUAL DE PAGO:	\$ 166,55
-------------------------------	------------------

Año	Capital	Interés	Cuota	Saldos del Capital
				4.810,00
1	1.372,30	626,32	1.998,62	3.437,70
2	1.591,65	406,98	1.998,62	1.846,05
3	1.846,05	152,57	1.998,62	0,00
Total:	4.810,00	1.185,87	5.995,87	

Realizado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Para sacar la cuota fija de pago o dividendo utilizamos la siguiente fórmula

$$D = \frac{C * i/n (1 + i/n)^{n * m}}{(1 + i/n)^{n * m} - 1}$$

Donde

D = dividendo

C = capital

I = tasa de interés

n = Pago mensual (12 meses del año)

m = Número de años

El interés de cada cuota se obtiene multiplicando el saldo del préstamo por la tasa anual y este resultado dividido para doce meses del año.

El saldo restante del préstamo, se obtiene del capital prestado original menos la cuota del capital.

4.1.4. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es *la cifra de ingresos que se requiere alcanzar para cubrir los gastos y costos del CECAYFE y en consecuencia no obtener ni utilidad ni pérdida*

Objetivo

- Determinar en que momento son iguales los ingresos y los gastos.

Elementos Determinantes

Los costos constantes se subdividen en fijos y variables:

Fijos: Son aquellos que se efectúan necesariamente cada periodo.

Variables: Son aquellos que se efectúan bajo control directivo de acuerdo a políticas de producción o ventas.

“Los costos fijos son aquellos que no cambian aunque los volúmenes de producción cambien”.

“los costos variables son aquellos que cambian cuando hay diferentes niveles de producción.”

El punto de equilibrio además de ayudar a analizar la información, también es una útil herramienta para la **toma de decisiones**, fijación de precios y análisis de costos, gastos e ingresos.

	Costos fijos	F
PE =	-----	O
	Costos variables	R
	1 - -----	M
	Ventas	U
		L

Representando valores tenemos

$$PE = \frac{10.200,00}{1 - ((2.052,00)/18.000,00)}$$

PE = 11.512,42 este valor es el punto de equilibrio para el primer año, lo que quiere decir que se debe tener como ingreso mínimo esta cantidad para cubrir los costos de operación del CECAYFE

Los detalles se indican en el siguiente cuadro

PUNTO DE EQUILIBRIO Cuadro Nro. 70

	Cifras en dólares				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Precio ponderado	17,00	17,00	17,00	17,00	17,00
Ingresos Anuales	18.000,00	19.250,00	21.799,00	24.618,00	27.725,00
Costos Fijos					
Arriendos	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Capacitadores	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Planificador	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Administrador	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Amanuense	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
TOTAL	10.200,00	10.200,00	10.200,00	10.200,00	10.200,00
Costos variables					
Luz	216,00	216,00	216,00	216,00	216,00
Agua	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00
Teléfono	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00
Internet	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00
Papelera y utiles de oficina	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00
TOTAL	2.052,00	2.052,00	2.052,00	2.052,00	2.052,00
Costos Totales	12.252,00	12.252,00	12.252,00	12.252,00	12.252,00
PE = (CF/((1-(CV/VT)))) dólares	11.512,42	11.417,03	11.259,93	11.127,52	11.015,27
PE en número de alumnos	677	672	662	655	648
Porcentaje	63,96%	59,31%	51,65%	45,20%	39,73%

Realizado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

4.2. Estados financieros Proyectados

Los estados financieros son documentos de resultados, que proporcionan información para la toma de decisiones en salvaguarda de los intereses de la empresa, en tal sentido la precisión y la veracidad de la información que pueda contener es importante.

4.2.1. Estado de resultados

Este estado financiero nos permite determinar si el proyecto tiene o no rentabilidad con la prestación del servicio de capacitación al personal de la 11-BCB “Galápagos”.

Esquema del balance de resultados

Ventas

(-) Costo de ventas

(=) Utilidad bruta

(-) Gastos administrativos

(-) costos y gastos (financieros, depreciaciones, amortizaciones)

(=) Utilidad operativa

(-) 15% participación a trabajadores

(=) Utilidad antes de impuestos

(-) 25% impuesto a la renta

(=) Utilidad neta

(-) 10% de reserva legal

(=) Utilidad neta del ejercicio

Es necesario indicar que en los estados de resultados se restan también los costos:

- Financieros
- Amortizaciones
- Depreciaciones

Como podemos observar en el cuadro siguiente:

Estado de Resultados Cuadro Nro. 71

	Cifras en dólares				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	18.000,00	19.250,00	21.799,00	24.618,00	27.725,00
(-) Costo de Ventas	0	0	0	0	0
Utilidad Bruta	18.000,00	19.250,00	21.799,00	24.618,00	27.725,00

Arriendos	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00
Capacitador	-216,00	-216,00	-216,00	-216,00	-216,00
Planificador	-48,00	-48,00	-48,00	-48,00	-48,00
Administrador	-288,00	-288,00	-288,00	-288,00	-288,00
Amanuense	-540,00	-540,00	-540,00	-540,00	-540,00
Luz	-3.600,00	-3.600,00	-3.600,00	-3.600,00	-3.600,00
Agua	-2.400,00	-2.400,00	-2.400,00	-2.400,00	-2.400,00
Teléfono	-1.800,00	-1.800,00	-1.800,00	-1.800,00	-1.800,00
Internet	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00
Papelería y útiles de oficina	-960,00	-960,00	-960,00	-960,00	-960,00
Depreciación	-1.447,80	-1.447,80	-1.447,80	-1.071,80	-883,80
Amortización	-400,00	-400,00	-400,00	-400,00	-400,00
Gastos Financieros	-626,32	-406,98	-152,57		
(=) Utilidad antes de Particip. e Imptos.	3.273,88	4.743,22	7.546,63	10.894,20	14.189,20
(-) 15% participación a trabajadores	-491,08	-711,48	-1.131,99	-1.634,13	-2.128,38
(=) Utilidad antes de Impuestos	2.782,80	4.031,74	6.414,64	9.260,07	12.060,82
(-) 25% Impuesto a la Renta	-695,70	-1.007,94	-1.603,66	-2.315,02	-3.015,21
(=) Utilidad Neta	2.087,10	3.023,81	4.810,98	6.945,05	9.045,62
(-) 10% Reserva Legal	-208,71	-302,38	-481,10	-694,51	-904,56
(=) Utilidad Neta del Ejercicio	1.878,39	2.721,43	4.329,88	6.250,55	8.141,05
Utilidad Neta sobre Ventas	10,44%	14,14%	19,86%	25,39%	29,36%

Realizado Por: Sgop. Aguirre C. Francisco

4.2.2. Flujos netos de fondos

El flujo neto de caja es un estado financiero en el cual se registran los ingresos y egresos generados en un periodo determinado.

De las misma manera en los flujos de caja se restan las depreciaciones y amortizaciones, a la utilidad neta, se le suman las mismas cantidades de la depreciación y amortización para que no varíe los resultados.

Entre estos tenemos:

Flujo de caja con financiamiento

Flujo de caja sin financiamiento

4.2.2.1. Proyecto sin financiamiento

Flujo de caja del inversionista sin financiamiento Cuadro Nro 72

	Cifras en dólares					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos		18.000,00	19.250,00	21.799,00	24.618,00	27.725,00
Egresos		-14.099,80	-14.099,80	-14.099,80	-13.723,80	-13.535,80
Arriendos		-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00
Capacitadores		-216,00	-216,00	-216,00	-216,00	-216,00
Planificador		-48,00	-48,00	-48,00	-48,00	-48,00
Administrador		-288,00	-288,00	-288,00	-288,00	-288,00
Amanuense		-540,00	-540,00	-540,00	-540,00	-540,00
Luz		-3.600,00	-3.600,00	-3.600,00	-3.600,00	-3.600,00
Agua		-2.400,00	-2.400,00	-2.400,00	-2.400,00	-2.400,00
Teléfono		-1.800,00	-1.800,00	-1.800,00	-1.800,00	-1.800,00
Internet		-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00
Papelería y útiles de oficina		-960,00	-960,00	-960,00	-960,00	-960,00
Depreciación		-1.447,80	-1.447,80	-1.447,80	-1.071,80	-883,80
Amortización		-400,00	-400,00	-400,00	-400,00	-400,00
(=) Utilidad antes de Particip. e Imptos.		3.900,20	5.150,20	7.699,20	10.894,20	14.189,20
(-) 15% participación a trabajadores		-585,03	-772,53	-1.154,88	-1.634,13	-2.128,38
(=) Utilidad antes de Impuestos		3.315,17	4.377,67	6.544,32	9.260,07	12.060,82
(-) 25% Impuesto a la Renta		-828,79	-1.094,42	-1.636,08	-2.315,02	-3.015,21
(=) Utilidad Neta		2.486,38	3.283,25	4.908,24	6.945,05	9.045,62
+ Depreciaciones		1.447,80	1.447,80	1.447,80	1.071,80	883,80
+ Amortizaciones		400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
= Flujos de Caja Operativo		4.334,18	5.131,05	6.756,04	8.416,85	10.329,42
Inversión Inicial	-8.790,00					
Capital de Trabajo	-3.063,00					
Reposición del Capital de Trabajo						3.063,00
Flujo de Caja	-11.853,00	4.334,18	5.131,05	6.756,04	8.416,85	13.392,42
Inflación		3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
Flujo de Caja Ajustado	-11.853,00	4.207,94	4.981,60	6.559,26	8.171,70	13.002,34
Valor de Salvamento						491,00
Total Flujos	-11.853,00	4.207,94	4.981,60	6.559,26	8.171,70	13.493,34

Realizado Por: Sgio. Aguirre C. Francisco

En los flujos de caja también se debe detallar la inversión realizada en el año CERO, así como también la reposición del capital de trabajo como el valor en libros que tenga al final de la vida útil del proyecto.

4.2.2.2. Proyecto con financiamiento

Flujo de caja del inversionista con financiamiento Cuadro Nro. 73

	Cifras en dólares					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos		18.000,00	19.250,00	21.799,00	24.618,00	27.725,00
Egresos		-14.726,12	-14.506,78	-14.252,37	-13.723,80	-13.535,80
Arriendos		-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00
Capacitadores		-216,00	-216,00	-216,00	-216,00	-216,00
Planificador		-48,00	-48,00	-48,00	-48,00	-48,00
Administrador		-288,00	-288,00	-288,00	-288,00	-288,00
Amanuense		-540,00	-540,00	-540,00	-540,00	-540,00
Luz		-3.600,00	-3.600,00	-3.600,00	-3.600,00	-3.600,00
Agua		-2.400,00	-2.400,00	-2.400,00	-2.400,00	-2.400,00
Teléfono		-1.800,00	-1.800,00	-1.800,00	-1.800,00	-1.800,00
Internet		-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00	-1.200,00
Papelería y útiles de oficina		-960,00	-960,00	-960,00	-960,00	-960,00
Depreciación		-1.447,80	-1.447,80	-1.447,80	-1.071,80	-883,80
Amortización		-400,00	-400,00	-400,00	-400,00	-400,00
Gastos Financieros		-626,32	-406,98	-152,57		
(=) Utilidad antes de Particip. e Imptos.		3.273,88	4.743,22	7.546,63	10.894,20	14.189,20
(-) 15% participación a trabajadores		-491,08	-711,48	-1.131,99	-1.634,13	-2.128,38
(=) Utilidad antes de Impuestos		2.782,80	4.031,74	6.414,64	9.260,07	12.060,82
(-) 25% Impuesto a la Renta		-695,70	-1.007,94	-1.603,66	-2.315,02	-3.015,21
(=) Utilidad Neta		2.087,10	3.023,81	4.810,98	6.945,05	9.045,62
+ Depreciaciones		1.447,80	1.447,80	1.447,80	1.071,80	883,80
+ Amortizaciones		400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
= Flujos de Caja Operativo		3.934,90	4.871,61	6.658,78	8.416,85	10.329,42
Inversión Inicial	-8.790,00					
Capital de Trabajo	-3.063,00					
Préstamo	4.810,00					
- Pago de capital de la deuda		-1.372,30	-1.591,65	-1.846,05	0,00	0,00
Reposición del Capital de Trabajo						3.063,00
Flujo de Caja	-7.043,00	2.562,60	3.279,96	4.812,72	8.416,85	13.392,42
Inflación		3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
Flujo de Caja Ajustado	-7.043,00	2.487,96	3.184,43	4.672,55	8.171,70	13.002,34
Valor de Salvamento						491,00
Total Flujos	-7.043,00	2.487,96	3.184,43	4.672,55	8.171,70	13.493,34

Realizado Por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Como podemos observar en el cuadro, los flujos de caja para cada año son menores, por que existe un capital financiado.

4.3. Evaluación Financiera

Por evaluación financiera entendemos que es la acción y el efecto de señalar el valor de un conjunto de activos o pasivos financieros.

4.3.1. Determinación de la tasa mínima aceptable de retorno

La TMAR, refleja la rentabilidad promedio que el inversionista pueda obtener al invertir su dinero bajo el nivel de riesgo, se demostrará en el siguiente cuadro.

CALCULO DE LA TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO (TMAR)

METODO COSTO PONDERADO Cuadro Nro. 74

RECURSOS	MONTO	PARTICIPACION	% NOMINAL	% PONDERADO
Propios	7.043,00	59,42%	19,53%	11,60%
Financiados	4.810,00	40,58%	14,92%	6,05%
	11.853,00	100,00%		17,66%

APORTE EMPRESARIAL	
Tasa Pasiva Referencial	5,96%
Inflación	3,00%
Prima de Riesgo	6,57%
Riesgo del Proyecto	4,00%
Total	19,53%

TMAR	
SIN FINANCIAMIENTO	CON FINANCIAMIENTO
19,53%	17,66%

Análisis

La TMAR sin financiamiento, es el resultado con las tasas de aportes empresariales que se encuentran fluctuando en la actualidad en nuestro país, entre estos tenemos; Tasa pasiva referencial, inflación, riesgo del proyecto y riesgo país

La TMAR con financiamiento, a más de las tasas de aportes empresariales, se suman la tasa activa del préstamo que recibimos para financiar nuestro proyecto que es el 14,92 % y luego estas tasas ponderamos y sumamos, para sacar el resultado de 17,66%.

4.3.2. Criterios de evaluación

Los criterios de evaluación económica, sirve para evaluar y determinar la factibilidad económica del proyecto. Estos criterios permiten además analizar el beneficio económico que se obtendrá después de realizar la inversión. Dentro de estos tenemos:

4.3.2.1. Valor presente neto

El valor presente o valor actual (VA) de un monto de capital que se espera recibir en una fecha futura, es la capacidad de consumo o de inversión que dicho monto de capital permitirá en tiempo presente.

Su fórmula es:

$$VA = VF / (1 + i)^n$$

Donde

VA = Valor actual

VF = Valor futuro

i = TMAR (tasa mínima aceptable de retorno)

n = Número de años

Calculo del valor neto sin financiamiento Cuadro Nro. 75

TMAR	19,53%
-------------	--------

AÑO		FLUJO	VALOR PRESENTE
0	Inversión	-11.853,00	-11.853,00
1	Flujo	4.334,18	3.626,02

2	Flujo	5.131,05	3.591,31
3	Flujo	6.756,04	3.956,05
4	Flujo	8.416,85	4.123,27
5	Flujo + Cap + Val Salv	13.392,42	5.488,76
		VAN	8.932,40

Realizado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

Por lo tanto el Valor Actual Neto, sin financiamiento es de 8.932,40 dólares

Calculo del valor neto con financiamiento Cuadro Nro. 76

TMAR	17,66%
-------------	--------

AÑO		FLUJO	VALOR PRESENTE
0	Inversión	-7.043,00	-7.043,00
1	Flujo	2.562,60	2.177,98
2	Flujo	3.279,96	2.369,28
3	Flujo	4.812,72	2.954,70
4	Flujo	8.416,85	4.391,83
5	Flujo + Cap + Val Salv	13.392,42	5.939,21
		VAN	10.790,00

Por lo tanto el Valor Actual Neto, con financiamiento es de 10.790,00 dólares

En ambos casos tenemos el VAN positivo, lo que nos da a entender que el proyecto es rentable

4.3.2.2. Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno TIR, se define como aquella tasa de descuento que, al cabo de un número (n) de periodos de tiempo predefinido, hace que el Valor Actual neto sea igual a cero. Además la TIR debe ser mayor o igual que la TMAR, para que el proyecto sea rentable, caso contrario debe ser rechazado.

El cálculo de esta tasa es demasiado prolongado, para sacar su resultado nos ayudamos de la hoja de cálculo Excel, partiendo de los Valores Futuros del proyecto.

CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO Cuadro Nro. 77

AÑO		SIN FINANCIAMIENTO	CON FINANCIAMIENTO
0	Inversión	-11.853,00	-7.043,00
1	Flujo	4.334,18	2.562,60
2	Flujo	5.131,05	3.279,96
3	Flujo	6.756,04	4.812,72
4	Flujo	8.416,85	8.416,85
5	Flujo + Cap. + V.S.	13.392,42	13.392,42
TASA INTERNA DE RETORNO		44,06%	56,64%

Elaborado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

4.3.2.3. Periodo de recuperación de la inversión

Es el tiempo en que el empresario recupera la inversión original mediante la obtención de utilidades en los flujos netos de efectivo. Su formula es:

$$K = \frac{FNE}{(1+i)^1} + \frac{FNE}{(1+i)^2} + \frac{FNE}{(1+i)^3} + \dots$$

PERIODO DE RECUPERACION

SIN FINANCIAMIENTO

TMAR 19,53% Cuadro Nro 78

AÑO	FLUJO DE FONDOS	FF AJUSTADO	FF ACUMULADO
0	-11.853,00	-11.853,00	
1	4.334,18	3.626,02	3.626,02
2	5.131,05	3.591,31	7.217,32
3	6.756,04	3.956,05	11.173,37
4	8.416,85	4.123,27	15.296,64
5	13.392,42	5.488,76	20.785,40

Periodo de recuperación del Proyecto sin financiamiento:

3+ (11853-10721,02)/3155,30

3,16

1,98

29,34

3 AÑOS

1 MESES

29 DIAS

PERIODO DE RECUPERACION

CON FINANCIAMIENTO

TMAR 17,66% Cuadro Nro. 79

AÑO	FLUJO DE FONDOS	FF AJUSTADO	FF ACUMULADO
0	-7.043,00	-7.043,00	
1	2.562,60	2.177,98	2.177,98
2	3.279,96	2.369,28	4.547,26
3	4.812,72	2.954,70	7.501,96
4	8.416,85	4.391,83	11.893,79
5	13.392,42	5.939,21	17.833,00

Periodo de recuperación del Proyecto con financiamiento:

3+ (7043-6663,48)/3219,04

2,84

10,14

4,08

2 AÑOS

10 MESES

4 DIAS

4.3.2.4. Relación Beneficio / Costo

Es analizar el beneficio de la utilidad neta, sobre los costos que se tienen en el proyecto. Estos costos pueden ser administrativos o financieros

Resultados de la relación:

- $B/C > 1$ Se da cuando los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es rentable.
- $B/C = 0$ Se da cuando los ingresos son iguales que los egresos, entonces el proyecto no tiene ni pérdidas ni ganancias.
- $B/C < 1$ Nos indica que los ingresos son menores que los egresos, en este caso el proyecto no es rentable.

RELACION BENEFICIO COSTO POR AÑO
SIN FINANCIAMIENTO

Cifras en dólares

Cuadro No.80

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
INGRESOS	18.000,00	19.250,00	21.799,00	24.618,00	27.725,00	111.392,00
EGRESOS	14.099,80	14.099,80	14.099,80	13.723,80	13.535,80	69.559,00
Relación B/C	1,28	1,37	1,55	1,79	2,05	1,60

**RELACION BENEFICIO COSTO POR AÑO
CON FINANCIAMIENTO**

Cifras en dólares

Cuadro No.81

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
INGRESOS	18.000,00	19.250,00	21.799,00	24.618,00	27.725,00	111.392,00
EGRESOS	14.726,12	14.506,78	14.252,37	13.723,80	13.535,80	70.744,87
Relación B/C	1,22	1,33	1,53	1,79	2,05	1,57

Realizado por: Sgop. Aguirre C. Francisco

4.3.2.5. Análisis de sensibilidad

Este análisis sirve para determinar el impacto que tendrá las diferentes variables en la rentabilidad del proyecto al cambiar los valores.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Cuadro Nro. 82

Escenarios	Variación en número de alumnos	Variación del Valor de los Egresos	
Pesimistas	-3%		Rentable
	-6%		Rentable Moderado
	-9%		Sensible
		5%	Rentable
		10%	Rentable
		15%	Rentable

ESCENARIOS	
	0,00%
	0,00%
SIN FINANCIAMIENTO	
VAN	8.932,40
TIR	44,06%
RELACION B/C	1,60
CON FINANCIAMIENTO	
VAN	10.790,00
TIR	56,64%
RELACION B/C	1,57

CAPITULO V: Conclusiones y Recomendaciones

Conclusión:

- 1.- El proyecto tiene una aceptación del 92 % del personal de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”, es decir que este personal se encuentra dispuesto a recibir capacitación al interior de la Brigada.

Recomendación:

- 1.- Aprovechar la demanda existente, y entregar un servicio de capacitación de excelencia basado en la eficiencia, eficacia y efectividad de sus recursos.

Conclusión:

- 2.- Realizado el análisis de Factores Ponderados en la microlocalización, el sitio que mayor ponderación obtuvo fue dentro de la Brigada de Caballería Blindada No. 11 “Galápagos”.

Recomendación:

- 2.- Ubicar el Centro de Capacitación dentro de la Brigada de Caballería Blindada No. 11 “Galápagos”.

Conclusión:

- 3.- Se ha considerado que el tipo de empresa que más se adecua a las necesidades de la capacitación dentro de la Brigada es una Microempresa de Servicios con personería jurídica propia.

Recomendación:

- 3.- Crear una microempresa de Servicios con Personería Jurídica propia, de la cual el principal accionista será la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”

Conclusión:

4.- La inversión estará dada por dos escenarios; que son:

- Inversión con financiamiento
- Inversión sin financiamiento

La inversión con financiamiento, estará dado con el 60% de recursos propios y el 40% financiado con un préstamo del Banco General Rumiñahi que se encuentra instalado en el Centro Comercial del interior de la 11-BCB “Galápagos”.

Recomendación:

4.- Utilizar los recursos disponibles dentro de la Brigada con la finalidad de poner en marcha el presente proyecto.

Conclusión:

5.- El proyecto, de acuerdo a los diferentes criterios de evaluación es RENTABLE y su periodo de recuperación de la inversión es aproximadamente de 3 años.

Recomendación:

5.- Crear el Centro de Capacitación y Fomento Empresarial en el interior de la Brigada de Caballería Blindada Nro. 11 “Galápagos”

BIBLIOGRAFIA

Documento y libros de preparación y evaluación de proyectos

- VILLAVICENCIO, Jorge, Msc. Plan de Tesis Octubre 2007/Marzo 2008.

- BURBANO, Jorge E, Enfoque moderno de planificación y control de recursos, Segunda edición. 1.988
- MARIÑO, Wilson, 500 ideas de negocios no tradicionales, Primera edición. 2001
- ESPARZA, Fernando, Ing. Investigación y desarrollo de proyectos.
- ROSEMBERG JM, Diccionario de Administración y Finanzas, Tercera Edición. 2003.
- BARRETO, Mariana, Dra. Proyectos de Emprendedores.
- NASSIR, Sapag, Chain. Evaluación de Proyectos de inversión. Cuarta edición. 2001
- ANTRIM, Willian, Curso práctico de mercadotecnia McGraw-Hill, Segunda Edición 1993

Internet y Encarta

- **Microsoft** ® Encarta ® 2008.
- www.cfn.fin.ec
- www.empresario.com
- www.Sica.gov.ec

ANEXOS

Anexo Nro. 1

Servicio Militar sigue siendo obligatorio



El Director Nacional de Movilización, coronel Giovanni Cadena, junto a representantes de Movilización de El Oro, explicaron sobre los artículos derogados.

(JR).- En el salón auditorio del Fuerte Militar “*Héroes de Chacras*”, con la presencia del coronel Giovanni Cadena, director de Movilización del Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas, se llevó a cabo una rueda de prensa donde se dio a conocer sobre la resolución del Congreso nacional, de enero del presente año, realizó la derogatoria del literal e) del Art. 99 del servicio militar obligatorio.

Esta articulación, según el director de Movilización, se refiere a la portación de los documentos militares, en caso específico a los permisos de salida del país para los ciudadanos que así lo requerían, Refiriéndose también que el 27 de junio de 2007, el Tribunal de Garantías Constitucionales declaró inconstitucional los artículos 88 y 108 de la referida ley.

Artículo 88

Mencionando que el artículo 88 tenía referencia sobre las inhabilidades que tenían los ciudadanos para poder ejercer sus derechos constitucionales, los mismos que se encuentra tipificados en la Ley de servicio militar obligatorio, refiriéndose a las limitaciones de las personas que no podían trabajar, estudiar ni viajar mientras no presentaban los documentos referidos en la Ley.

Artículo 108

Se refería a la objeción de conciencia, esto es la posibilidad que tenían los ciudadanos para poder ejercer este derecho ante el Director de Movilización para solicitar la objeción de conciencia para el servicio militar obligatorio.

Al respecto, tanto la derogación del Congreso Nacional como la declaratoria de imposibilidades por parte del Tribunal de Garantías Constitucionales, el coronel Cadena manifestó que la Dirección de Movilización del Comando Conjunto de las FF. AA., como organismo del Estado, dio inmediato cumplimiento a esas disposiciones emitidas por los organismos del Estado mencionadas.

Asimismo, manifestó que el servicio militar sigue siendo obligatorio de acuerdo a los que manda la Constitución, la cual en el artículo 188 establece que el servicio militar es obligatorio, “de tal manera que nosotros estamos dando cumplimiento a lo dispuesto, haciendo conocer que los restantes artículos de la Ley de servicio Militar Obligatorio se encuentran en plena vigencia y pedimos a los ecuatorianos que sigan cumpliendo con los deberes cívicos y patrióticos como es la norma de conducta del pueblo ecuatoriano”, dijo Giovanni Cadena.

Ley de Servicio Militar

Cabe recordar que la Dirección de Movilización es una institución del Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas que por mandato legal es el máximo organismo responsable para la aplicación de la Ley del Servicio Militar Obligatorio; tiene la responsabilidad de normar y regular el servicio militar que permitirá al Estado ecuatoriano tener a disposición un personal capacitado para participar en actividades de defensa de la nación frente a las amenazas de cualquier naturaleza y cooperar con el desarrollo del país.

El Congreso Nacional derogó el lit. e) del Art. 99 que trata sobre “los documentos militares que portaran los ciudadanos, según el caso, serán: comprobante militar para ausentarse del país: aquellos ecuatorianos que requieran salir del país”; publicado en el Registro Oficial No.4 contenida en la nueva Ley de Defensa Nacional.

La Declaratoria de inconstitucionalidad emitida por el Pleno del Tribunal Constitucional, deja insubsistente la vigencia de dos artículos de la Ley de Servicio

Militar Obligatorio, el Art. 88 que habla de las sanciones a los ciudadanos que incumplieren con las obligaciones de la Ley a los cuales se los considera como remisos, a más de que los referidos ciudadanos son sancionados con el pago por su incumplimiento, las mismas que contiene el literal b); de igual manera la Declaratoria de inconstitucionalidad del artículo 108, lo cual deja sin efecto el derecho del ciudadano para presentar la objeción de conciencia ante el señor Director de Movilización.

Anexo Nro. 2

Profesionales que están prestos a ser contratados por la Brigada para los diferentes eventos de capacitación.

Ord.	Titulo	Nombre y apellido	Teléfono	Años	Curso a dictar	Nro.	pago por evento en dólares	Institución
	Grado			Experiencia		Horas		Pertenece
01.-	Ing.	Víctor Huebla		10	Agropecuaria	40	100	Col. Atahualpa
02.-	Ing.	Miguel Rojas		30	Forestación	40	100	Col. Atahualpa
03.-	Ing.	Carlos Abad	2961-643	20	Emprendedores	40	100	ESPOCH
04.-	Ing.	Víctor Esparza		15	Proyectos - microempresas	40	100	Bco. Austro
06.-	Sgop.	Yandri José		20	Redes informática	40	100	11-BCB
07.-	Sgop.	Carlos Merino		15	Computación	40	100	11-BCB
08.-	Tlgo.	Angel Sagñay		10	Cerrajería en aluminio y vidrio	40	100	Col. Atahualpa
09.-	Tlgo.	Betun Carlos		20	Enderezada y pintura de veh.	40	100	11-BCB
10.-	Tlgo.	Miguel Maygalema		25	Mecánica automotriz	40	100	11-BCB
11.-	Ing.	Silvia Tapia		10	Contabilidad	40	100	EsPOCH

Anexo Nro. 3

Tasas activas máximas por segmento vigentes para el mes de marzo

Publicación del BCE del 29 febrero

SEMENTO DE CREDITO	TASA EFECTIVA MAXIMA
COMERCIAL CORPORATIVO	11,26%

COMERCIAL PYMES	14,96%
VIVIENDA	13,08%
CONSUMO	19,96%
CONSUMO MINORISTA	25,56%
MICROCREDITO ACUULACION AMPLIADA	27,98%
MICROCREDITO ACUMULACION SIMPLE	38,98%
MICROCREDITO DE SUBSISTENCIA	39,98%