



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

INGENIERÍA COMERCIAL

**TRABAJO DE TITULACIÓN**

Previa a la obtención del título de:

INGENIERA COMERCIAL

**TEMA:**

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
DEPENDENCIA DE ASESORAMIENTO TÉCNICO-  
EMPRESARIAL EN EL GOBIERNO AUTÓNOMO  
DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTÓN GUAMOTE”

**AUTORA:**

Verónica Eulalia León Peñafiel.

**RIOBAMBA - ECUADOR**

**2015**

## **CERTIFICADO DE TRIBUNAL**

Certificamos que el presente trabajo de investigación previo a la obtención del título de Ingeniera Comercial, ha sido desarrollado por la Sra. VERÓNICA EULALIA LEÓN PEÑAFIEL, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

---

**Ing. Juan Carlos Vinueza Calderón**  
**DIRECTOR DE TRIBUNAL**

---

**Ing. Edwin Patricio Pomboza Junez**  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

## **CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD**

Yo VERÓNICA EULALIA LEÓN PEÑAFIEL, estudiante de Los Programas Carrera-Centro de Apoyo Riobamba, Carrera de Ingeniería Comercial de la Facultad de Administración de Empresas, declaro que la tesis que presento es auténtica y original.

Soy responsable de las ideas expuestas y los derechos de autoría corresponden a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

*Verónica Eulalia León Peñafiel*

## **DEDICATORIA**

A mi amado hijito Eduardo André que con su amor e inocencia ha sido un motivo grande de lucha y perseverancia, a mis entrañables abuelitos Lolita y Rafael (+) que con sus verdaderos ejemplos de honestidad me han enseñado a ser una persona de bien, además hago un extensivo agradecimiento a mi querido esposo Eduardo que con su amor ha sido mi apoyo y consuelo.

*Verónica Eulalia León Peñafiel*

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar agradezco a Dios por permitirme ver cristalizada mi meta y concederme estar aquí acompañada de la gente que amo, como no agradecerle a mis queridos padres Normita y Washington que con su esfuerzo y dedicación me han apoyado desinteresadamente en la culminación de mi carrera, también mi gratitud a los docentes Ing. Juan Carlos Vinuesa de igual manera al Ing. Edwin Pomboza, que con sus consejos, tiempo y enseñanza contribuyeron al logro de este trabajo investigativo y a todos mis familiares que de una y otra forma siempre me motivaron para culminar esta etapa de mi vida.

*Verónica Eulalia León Peñafiel*

## ÍNDICE GENERAL

Caratula.....	i
Certificado de tribunal .....	ii
Certificado de responsabilidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Índice general.....	vi
Índice de cuadros .....	ix
Índice de gráficos.....	x
Índice de anexos.....	xi
Resumen ejecutivo.....	xii
Summary.....	xiii
Introducción.....	1
<b>CAPITULO I: EL PROBLEMA .....</b>	<b>4</b>
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	4
1.1.1. Formulación del problema.....	6
1.1.2. Delimitación del Problema .....	6
1.2. JUSTIFICACIÓN .....	7
1.3. OBJETIVOS .....	8
1.3.1. Objetivo general .....	8
1.3.2. Objetivos específicos.....	8
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>9</b>
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS .....	9
2.1.1. Antecedentes Históricos .....	9
2.2. Sectores económicos- población económicamente activa.....	10
2.3. Fundamentación teórica.....	25
2.4. Hipótesis a defender .....	30

2.4.1.	Hipótesis General .....	30
2.5.	Variables .....	30
2.5.1.	Variable Independiente .....	30
2.5.2.	Variable Dependiente .....	31
<b>CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO .....</b>		<b>32</b>
3.1.	MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN .....	32
3.4.	Diseño de la investigación .....	33
3.4.1.	Segmentación.....	33
3.4.2.	Tamaño del universo. ....	34
3.5.	Métodos técnicas e instrumentos .....	41
3.5.1.	Métodos. ....	41
3.5.2.	Técnicas. ....	41
3.5.3.	Resultados.....	42
<b>CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO .....</b>		<b>52</b>
4.1.	TITULO DE LA PROPUESTA .....	52
4.1.1.	Contenido de la propuesta. ....	52
4.2.	A quién va dirigida la propuesta.....	52
4.2.1.	Aspectos administrativos .....	53
4.2.1.1.	Objetivos estratégicos .....	53
4.2.2.	Conformación Legal .....	54
4.3.	Análisis foda .....	55
4.3.1.	Capacidad Interna (fortalezas y debilidades).....	55
4.3.2.	Factores Externos (oportunidades y amenazas).....	56
4.4.	Estudio técnico .....	57
4.4.1.	Tamaño del proyecto .....	58
4.5.	Ingeniería del proyecto .....	64
4.5.1.	Descripción de los procesos propuestos a realizar .....	65
4.6.	Organigrama de la Dependencia de Asesoramiento Técnico Empresarial.....	77
4.7.	Estudio Financiero .....	83
4.7.1.	Capital de trabajo.....	84
4.7.2.	Activos fijos.....	87
4.8.1.	Valor actual neto.....	94
4.8.2.	Tasa interna de retorno .....	96
4.8.3.	Relación costo beneficio.....	96

CONCLUSIONES .....	98
RECOMENDACIONES.....	99
BIBLIOGRAFÍA .....	100
ANEXOS .....	103



## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Población Económicamente Activa .....	11
Cuadro 2: Población Económicamente Activa Sector Secundario de Actividad .....	12
Cuadro 3: Presencia de Empresas por Comunidades.....	13
Cuadro 4: Tipo de Empresas en el Cantón Guamote .....	14
Cuadro 5: Centros Artesanales a nivel Cantonal .....	16
Cuadro 6: Población Económicamente Activa del Sector Terciario .....	17
Cuadro 7: Inventario Comercial de la Cabecera Cantonal.....	18
Cuadro 8: Recursos Turísticos y Culturales a nivel Cantonal .....	20
Cuadro 9: Establecimientos que cuentan con financiamiento en el cantón.....	24
Cuadro 10: Tipos de proyectos .....	26
Cuadro 11: Segmentación de la población .....	35
Cuadro 12: Proyección de la demanda .....	37
Cuadro 13: Oferta de cursos SECAP .....	38
Cuadro 14: Proyección de oferta de cursos SECAP .....	39
Cuadro 15: Proyección de la demanda insatisfecha.....	40
Cuadro 16: Precios por módulos de capacitación.....	41
Cuadro 17: Edad de las personas encuestadas .....	42
Cuadro 18: Lugar de pertenencia.....	43
Cuadro 19: Desarrollo de actividad económica .....	44
Cuadro 20: Sectores económicos .....	44
Cuadro 21: Motivos para emprender .....	45
Cuadro 22: Obstáculos para desarrollar actividades económicas .....	46
Cuadro 23: Lugar de comercialización.....	48
Cuadro 24: Tipo de consumidor .....	49
Cuadro 25: Participación en procesos de capacitación.....	50
Cuadro 26: Cambio de situación actual de la actividad económica.....	51
Cuadro 27: Análisis FODA- Capacidad interna .....	55
Cuadro 28: Análisis FODA- Capacidad Externa.....	56
Cuadro 29: Estructura de la inversión.....	59
Cuadro 30: Capacidad del Proyecto.....	61
Cuadro 31: Requerimiento de mano de obra directa .....	84

Cuadro 32: Materia Prima.....	85
Cuadro 33: Muebles y Enseres .....	85
Cuadro 34: Requerimiento de equipo de cómputo .....	87
Cuadro 35: Recursos para movilización .....	88
Cuadro 36: Recursos para edificación .....	89
Cuadro 37: Combustibles.....	89
Cuadro 38: Publicidad y Propaganda.....	89
Cuadro 39: Servicios Básicos .....	90
Cuadro 40: Inversiones de la dependencia de asesoramiento técnico- empresarial.. .....	91
Cuadro 41: Egresos de la dependencia de asesoramiento técnico-empresarial .....	91
Cuadro 42: Ingresos de la dependencia de asesoramiento técnico-empresarial .....	92
Cuadro 43: Depreciaciones de dependencia de asesoramiento técnica empresarial. ....	93
Cuadro 44: Estado de resultados de dependencia de asesoramiento técnico.....	93
Cuadro 45: Flujo efectivo de fondos dependencia de asesoramiento técnico .....	94
Cuadro 46: Relación Beneficio/Costo .....	97

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1: Zonas Homogéneas .....	9
Grafico 2: Población Económicamente Activa por Sexo .....	21
Grafico 3: Tipo de Incapacidad según rama de actividad a nivel cantonal.....	22
Grafico 4: Situación de Empleo en el cantón Guamote. ....	23
Grafico 5: Edad de los encuestados .....	43
Grafico 6: Sectores Económicos.....	45
Grafico 7: Motivos para el emprendimiento.....	46
Grafico 8: Obstáculos para desarrollar actividades económicas.....	47
Grafico 9: Lugar de comercialización .....	48
Grafico 10: Tipo de consumidor.....	49
Grafico 11: Participación en procesos de capacitación .....	50
Grafico 12: Cambio considerable de la situación actual de la actividad económica .....	51
Grafico 13: Provincia de Chimborazo .....	62
Grafico 14: Ubicación de la Dependencia de Asesoramiento Técnico- Empresarial.....	63
Grafico 15: Flujograma de procesos .....	64

Grafico 16: Distribución de la planta.....	76
Grafico 17: Organigrama Propuesto para Creación de Dependencia de la Dependencia de Asesoramiento Técnico- empresarial del Gobierno Autónomo Descentralizado.....	78

## ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1: Modelo de la Encuesta Aplicada .....	103
ANEXO 2: Ficha de Diagnostico Inicial-Sector Primario.....	106
ANEXO 3: Ficha de Diagnostico Inicial-Sector Secundario Y Terciario .....	107
ANEXO 4: Acta de Compromiso y Acuerdo .....	108
ANEXO 5: Fotografias .....	111

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente trabajo de tesis tiene como objetivo realizar un estudio de factibilidad para la creación de una Dependencia de asesoramiento técnico- empresarial en las instalaciones del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote.

La presente propuesta permitirá fortalecer y vincular las actividades dentro de los sectores económicos de la economía cantonal, como también ser un ente que promueva el desarrollo de iniciativas que sustentan nuevos emprendimientos, definiendo distintas alternativas en los diversos canales de comercialización a nivel cantonal, provincial y nacional, mediante la capacitación a través de un equipo técnico especializado en las distintas áreas productivas mediante la realización de proyectos económicos y planes de negocio, dando seguimiento a la ejecución y operación de los mismos.

Los ejes principales que interactúan dentro de este proyecto es el fortalecimiento, aspecto que permita promover el desarrollo sustentable de la economía local, vinculando nuevos actores sociales generadores de fuentes de trabajo, que a su vez sean escenarios representativos de la identidad social y económica, y que a la vez que contribuyan con el SUMAK KAWSAY.

La propuesta está orientada a tener un fin social, que permita la participación entre jóvenes y adultos dentro de la población económicamente activa que contribuya a la disminución a las tasas de desempleo y subempleo existentes en la actualidad en el Cantón Guamote perteneciente a la provincia de Chimborazo.

---

**Ing. Juan Carlos Vinuesa Calderón**  
**DIRECTOR DEL TRIBUNAL**

## **SUMMARY**

This thesis to conduct a feasibility study for the creation of a technical-advisory business unit on the premises of the Autonomous Municipal Government from Guamote Parrish.

This proposal will strengthen and link activities in the economic sectors of the Parrish economy, as well as being an entity that promotes the development of initiatives that support new entrepreneurship, defining alternatives in various marketing channels at the parrish, province and national level, Trough training based on a specialized in different productive areas through the implementation of economic projects and business plant of technical equipment, to monitor the implementation and operation of them.

The main areas that interact within this project is to strengthen, something that can foster. The sustainable development of the local economy, linking social actors generated new jobs, which in turn are representative scenarios of social and economic identity, and at the same time contribute to the SUMAK KAWSAY.

The proposal is aimed at having a social purpose, allowing participation among youth and adults in the economically active population contribute of decrease the rates of unemployment and underemployment currently in Guamote which belongs to the province of Chimborazo.

## INTRODUCCIÓN

La ciencia y la tecnología moderna se encuentran en la base de una serie de transformaciones que, a ritmo acelerado se difunden por el mundo, su estrecha y creciente interrelación con los procesos económicos, políticos, sociales y culturales, fundamentan estrategias y políticas globales de desarrollo, la tecnología se ha convertido en uno de los factores de poder de las relaciones internacionales.

La transferencia de conocimiento técnico como transmisión, adquisición o intercambio de tecnología es una regularidad universal inherente a toda organización, a todo país como vía de acceso al vertiginoso ascenso de la ciencia y el cambio de la matriz productiva en el contexto mundial actual.

La tecnología como parte integral de la vía de intercambio material de las sociedades, es portadora de los valores y modos de vida del contexto social, político y cultural en que fue creada, posee una serie de rasgos propios que al ser trasladados a un nuevo medio social pueden convertirse en factores limitantes, manifestarse en forma de valores ajenos a la sociedad que los adopta y conducir a fracasos o resultados no esperados.

Para que una tecnología entre en el sistema técnico, es preciso que sea coherente con el sistema socioeconómico imperante. La tecnología moderna es el resultado del proceso técnico que combina la máquina con una organización del trabajo y una capacitación laboral, de la cual se infiere que la transferencia de conocimiento técnico comprende las propias herramientas saber hacer, saber ser y saber administrar, su entorno material-máquina, herramienta, materias primas-, y su entorno inmaterial (formación, información y decisión)

El conocimiento como una forma básica de la asimilación tecnológica puede efectuarse por medio de la propia práctica en el proceso de fabricación y comercialización, mediante la ingeniería inversa en el proceso de Investigación más Desarrollo

La asimilación y entrenamiento del factor humano, lo que significa contar con una capacidad de fuerza de trabajo calificada para el proceso productivo, experiencia,

organización y gestión empresarial que asegure la utilización eficiente de la tecnología aplicada.

Lo antes expuesto indica la necesidad de la articulación institucional del sistema productivo, sistema empresarial y el sistema de investigación científica.

La transferencia de conocimiento vista no solo como una vía de suministro de medios de producción que actúa de manera directa en la industrialización; sino como una vía para alcanzar el desarrollo, rebasa el marco de interés de una Empresa y requiere la intervención de la Municipalidad con estrategias y políticas que establezcan una interrelación dinámica entre la modernización de la economía y la infraestructura productiva.

La creación de la Dependencia de Asesoramiento Técnico- Empresarial debe asegurar que la Institución pueda usar, diversificar, difundir y desarrollar la información obtenida en beneficio no solo de la Institución sino de su entorno social y económico.

El trabajo investigativo se detalla de la siguiente manera:

**En el Capítulo I**, se observa el problema a profundidad, evidenciando su extensión, se define la justificación, objetivos generales y específicos propuestos para la investigación.

**En el Capítulo II**, se analiza los antecedentes de la investigación llegando a constituir la fundamentación Teórica del sector socio-económico que atraviesa la población del cantón Guamate, se plantea las hipótesis generales y específicas y se identifican las variables Dependiente e Independiente que intervienen dentro de la investigación.

**En el Capítulo III**, se explica el tipo de investigación utilizado, técnicas, el método de recolección, estudio de mercado que sirven para llegar a la recopilación y procesamiento de información obteniendo el análisis e interpretación de los resultados, presentando los datos obteniendo luego de la tabulación de las encuestas de gráficos, acompañados del análisis e interpretación de cada una de las preguntas.

**En el Capítulo IV**, se presenta la propuesta al Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote misma que contiene estudio técnico, ingeniería del proyecto, estudio financiero con estos resultados obtenidos en la investigación se determinara la factibilidad del estudio.

Posteriormente se recogen las conclusiones, y recomendaciones del presente trabajo investigativo.



## **CAPITULO I: EL PROBLEMA**

### **1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

De acuerdo a la publicación de los datos oficiales del Censo de Población y Vivienda, el 78,08% de la PEA actual desarrollan actividades agropecuarias, por tanto las actividades que se encuentran dentro del sector primario de la economía cantonal son las más empleadas para el desarrollo sustentable de las familias en las comunidades, como uno de los problemas encontrados son las situaciones relacionadas con el conocimiento empírico empleado dentro de este sector.

De acuerdo a la información obtenida en el cantón Guamote, el 93% de los agricultores no emplean conocimiento técnico para el desarrollo productivo, de los cuales 148 comunidades del cantón utilizan una producción de cultivo ancestral, de este conjunto la papa representa el 47,97%, la haba en un 35,14% y la cebada en un 16,89%.

Un efecto sobre el uso excesivo de los recursos naturales se evidencia en la sobre explotación del uso del suelo información obtenida por el diagnóstico participativo del analizado en el Plan de Ordenamiento Territorial del Cantón Guamote.

En el sector secundario 942 personas participan de ésta actividad que representa a nivel de la PEA cantonal el 4,83% y a nivel provincial el 0,47%, al definir una zona eminentemente agropecuaria ha limitado la diversificación y participación de empresas que puedan sustentar productos con valor agregado, la parroquia con mayor participación de Industrias manufactureras es Cebadas donde la actividad quesera es predominante en la zona y alcanza una participación promedio de 34 empresas.

Con respecto al sector terciario 3280 personas de la PEA cantonal 17.02% participan dentro de este proceso, de los cuales la mayor concentración es el desarrollo del comercio al por mayor y menor, transporte y almacenamiento con una participación del 4,09%, esto ha concentrado de acuerdo a los datos investigados en el área urbana de la cabecera cantonal 351 tiendas comerciales, de lo cual es limitado el número de

empresas relacionadas con la actividad turística principalmente con el sector hotelero, a pesar que el Cantón Guamote tiene una variedad de recursos turísticos que puede contribuir al desarrollo de actividades que puedan generar ingresos adicionales.

A nivel cantonal se ha registrado 442 establecimiento económicos, de los cuales el sector terciario tiene mayor participación, con un porcentaje promedio del 92,31%, en menor porcentaje está el sector secundario con el 7,69%, de acuerdo a la información proporcionada por el Censo Económico 2010.

La actividad económica que actualmente se desarrolla en el cantón Guamote se ejecuta sin estudios previos de mercado esto a la vez no permite definir qué actividad debe emplearse, por tanto es complicada la decisión de que actividad económica implementar dentro del Cantón.

Otro de los problemas que afectan al cantón es la emulación de la actividad que realiza otra persona, grupo e institución, que a su vez genera una sobre oferta de productos , lo que produce la afectación del nivel de ingresos que de acuerdo al diagnóstico participativo del Plan de Ordenamiento Territorial, se ha establecido por debajo de la canasta vital familiar (\$633.61), éste fenómeno ha ocasionado el aumento de la tasa migratoria donde se ha registrado que de las 10806 familias que existen en el cantón Guamote el 39,3% de los jefes de hogar migran a otros lugares, de los cuales el 69% son temporales, 16% son permanentes, y el 15% migran por educación.

Otro aspecto importante que ha limitado el desarrollo óptimo de la actividad económica es que solo el 27% de la población económicamente activa aplica registros contables, siendo el comercio al por mayor y menor uno de las actividades con menor aplicación de registros, que alcanza un promedio del 96%, esto sumado el escaso acceso a crédito, donde el 87,08% de la población actual, no cuenta con financiamiento, esta limitante se ha presentado por carecer de una normativa técnica que defina el desarrollo de procesos que puedan sustentar la toma de decisiones referente a que actividades pueden financiarse, es así que no se ha definido aquellos factores que inciden dentro del proceso de producción como son: qué producir, como producir y para quien producir.

### **1.1.1. Formulación del problema**

¿Elaborar un ESTUDIO DE FACTIBILIDAD para la creación de una dependencia de Asesoramiento Técnico -Empresarial en el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote de la Provincia de Chimborazo, para el período 2014-2019, permitirá incrementar el nivel de ingresos económicos de la población económicamente activa y disminuir la tasa migratoria?

### **1.1.2. Delimitación del Problema**

#### **1.1.2.1. Delimitación de la Acción**

Estudio de factibilidad para la creación de una Dependencia de Asesoramiento Técnico-Empresarial en el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote.

#### **1.1.2.2. Delimitación de Tiempo**

El tiempo del problema está delimitado para el período 2014- 2019

#### **1.1.2.3. Delimitación de Espacio**

Geográficamente el problema se detecta en el cantón Guamote perteneciente a la provincia de Chimborazo.

## **1.2. JUSTIFICACIÓN**

La creación de una Dependencia de Asesoramiento Técnico- Empresarial plantea dar una respuesta inmediata al problema del subdesarrollo y la extrema pobreza, mediante la creación de programas de capacitación, fortalecimiento de iniciativas económicas y vinculación con los diferentes canales de comercialización e instituciones de carácter público y privado.

Un factor decisivo para el desarrollo de las actividades agropecuarias en el cantón Guamote se ha producido por la feria cantonal, realizada los días jueves; la misma que es uno de los escenarios más representativas de la cultura indígena, en donde 924 comerciantes ejercen su actividad económica y acuden a distintos sitios comerciales como el Mercado Mayorista, Mercado Central, barrio San Vicente y la Plaza Amazonas para comercializar productos agropecuarios.

Al haber realizado un diagnóstico participativo para la construcción del Plan de Ordenamiento Territorial del Cantón Guamote con los actores locales, se reconoce la necesidad de crear una Dependencia de Asesoramiento Técnico- Empresarial que permita un mejor acceso a las Instituciones, grupos, personas particulares, vinculados con el tema y su interacción con las fuentes de información tanto locales como nacionales, por lo que se espera tener un grupo de beneficiarios que justifican la inversión que requiere la propuesta.

El desarrollo de este tipo de iniciativas contribuye al progreso económico y social del Cantón, promoviendo una interacción entre el sector público y privado, para que esta coadyuve a la consecución de soluciones técnicas y estas a la vez permitan desarrollar solución a las diferentes necesidades de la sociedad.

### **1.3. OBJETIVOS**

#### **1.3.1. OBJETIVO GENERAL**

Elaborar un Estudio de Factibilidad para la Creación de una Dependencia de Asesoramiento Técnico- Empresarial en el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote.

#### **1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

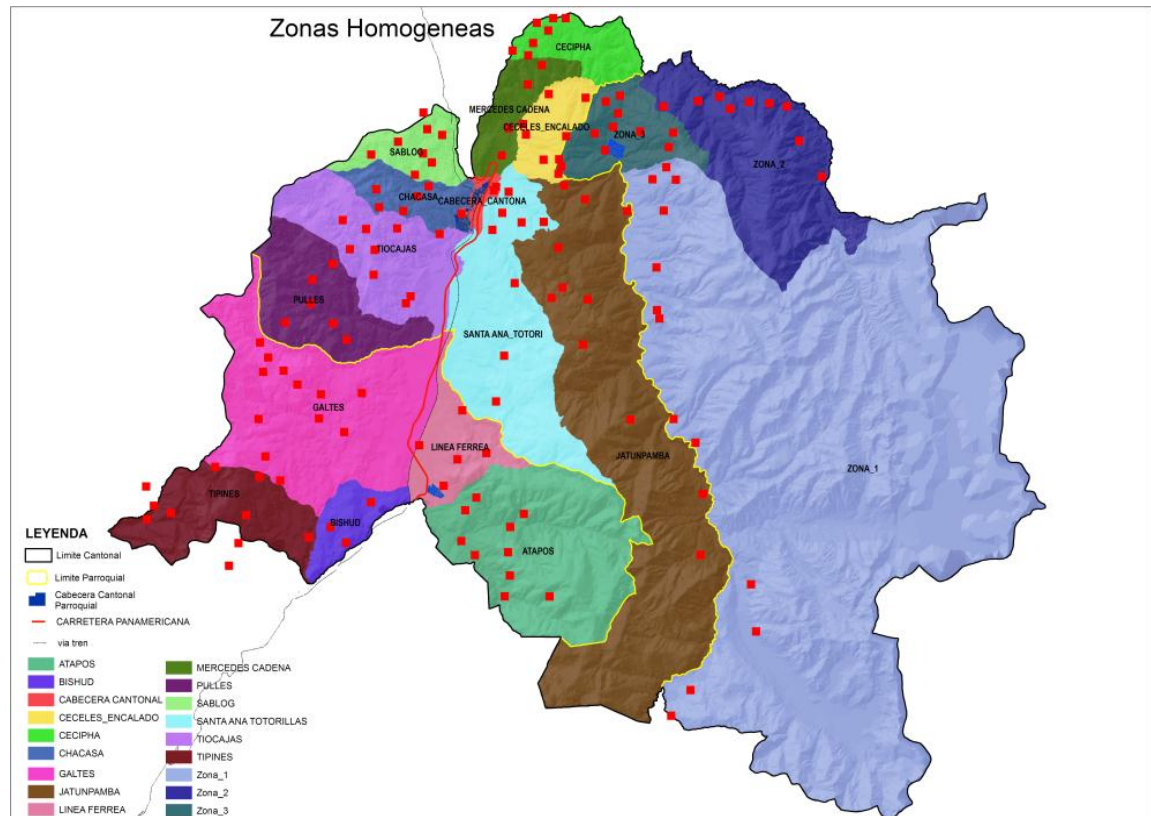
- Determinar la factibilidad del proyecto mediante el estudio técnico, económico y operativo.
- Promover el planteamiento de estrategias mediante la capacitación y el asesoramiento que susciten el desarrollo de iniciativas económicas.
- Establecer mecanismos que propicien canales de comercialización justa a nivel Cantonal y Provincial.
- Definir un proceso de monitoreo, seguimiento y evaluación sobre el impacto generado en el desarrollo de las iniciativas económicas.

## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

### 2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

#### 2.1.1. Antecedentes Históricos

Grafico 1: Zonas Homogéneas



**Fuente:** Información Primaria, IGM 2005

**Elaborado por:** La Autora

El cantón Guamote se encuentra localizado en la parte central del callejón interandino, a 520 km de Riobamba. Por la cabecera cantonal atraviesa la panamericana que conduce a la provincia del Azuay. Sus límites son: Al norte los cantones Colta y Riobamba, al sur Alausí, al este la provincia de Morona Santiago y al oeste el cantón Pallatanga.

En lo que se refiere a la actividad económica, el cantón Guamote se ha dedicado a la producción agrícola y pecuaria, se sustenta en el cultivo de pastos y alfalfa, que a la vez promueve la crianza de ganado ovino, bovino y porcino.

Una actividad ocupacional importante de la población del cantón es el comercio. La estructura de circulación y comercialización es básicamente tradicional y se realiza a través de la feria intercultural desarrollada los días jueves. La feria es considerada la segunda más grande a nivel provincial. Además es el principal mercado de la economía cantonal.

En lo concerniente al aspecto socio-demográfico es la coexistencia de los grupos poblacionales pertenecientes al pueblo Puruhá de los cuales el 94.5% de la población total cantonal es indígena y en su mayoría bilingüe (kichwa-castellano), el 5% corresponde a la población mestiza concentrada en la cabecera cantonal y cabeceras parroquiales del cantón Guamote, el 0,3% blancos y el 0.2% corresponde a afro-ecuatorianos.

## **2.2. SECTORES ECONÓMICOS- POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA**

El concepto de Población Económicamente Activa (PEA), entendido como aquella parte de la población dedicada a la producción de bienes y servicios de una sociedad.

### **Sector Primario**

Está formado por las actividades económicas relacionadas con la obtención de los recursos naturales no elaborados. Los productos primarios son utilizados como materia prima en las producciones industriales.

**Cuadro 1: Población Económicamente Activa**

PEA 10 AÑOS DE EDAD EN ADELANTE					
Sectores Económicos	Rama de Actividad	Matriz	Palmira	Cebadas	Total
Primario	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	8228	4198	2626	15052
	Explotación de minas y canteras	2	0	1	3
	Total Sector Primario	8230	4198	2627	15055
Secundario	Industrias manufactureras	142	33	73	248
	Construcción	416	164	114	694
	Total Sector Secundario	558	197	187	942
Terciario	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	1	0	0	1
	Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	1	1	0	2
	Comercio al por mayor y menor	419	43	81	543
	Transporte y almacenamiento	156	19	70	245
	Actividades de alojamiento y servicio de comidas	100	9	14	123
	Información y comunicación	17	0	1	18
	Actividades financieras y de seguros	6	1	4	11
	Actividades inmobiliarias	1	0	0	1
	Actividades profesionales, científicas y técnicas	29	2	11	42
	Actividades de servicios administrativos y de apoyo	11	1	5	17
	Administración pública y defensa	150	16	30	196
	Enseñanza	133	35	36	204
	Actividades de la atención de la salud humana	92	29	31	152
	Artes, entretenimiento y recreación	3	0	0	3
	Otras actividades de servicios	75	8	13	96
	Actividades de los hogares como empleadores	112	39	35	186
	No declarado	756	273	194	1223
	Trabajador nuevo	147	32	38	217
Total sector Terciario	2209	508	563	3280	
Total Sectores Económicos		10997	4903	3377	19277

**Fuente:** Talleres Participativos PDOT 2011

**Elaborado por:** La Autor

Otro aspecto a considerar en el desarrollo del sector primario es decir la actividad agropecuaria dentro del cantón Guamote es por la presencia de canales de comercialización existente como la feria cantonal, de los cuales el 90% de los comerciantes que participan en la feria son de otros cantones y provincias, por lo



que las utilidades generadas no benefician al desarrollo interno, sobre todo cuando los canales de distribución están basados en la intermediación, afectando el nivel de ingreso de los productores locales.

### **Sector Secundario**

Es el conjunto de actividades que implican la transformación de alimentos y materias primas a través de los más variados procesos productivos. Normalmente se incluyen en este sector: siderurgia, las industrias mecánicas, la química, la textil, la producción de bienes de consumo, las industrias de base etc.

Referente al sector secundario 942 personas participan en ésta actividad que representa a nivel de la PEA cantonal el 4,89% y a nivel provincial el 0,47%, la actividad con mayor participación dentro del sector secundario es la construcción con un porcentaje de 3,60%, referente a la actividad industrial y manufacturera, la parroquia con mayor participación de empresas es Cebadas con un porcentaje promedio del 50,67%, en menor cantidad está la parroquia Matriz con el 37,33% y Palmira con el 12%.

**Cuadro 2: Población Económicamente Activa Sector Secundario y Rama de Actividad**

<b>PEA POR SECTOR Y RAMA DE ACTIVIDAD</b>					
Sectores Económicos	Rama de Actividad	Matriz	Palmira	Cebadas	Total
Secundario	Industrias manufactureras	142	33	73	248
	Construcción	416	164	114	694
	Total Sector Secundario	558	197	187	942

**Fuente:** INEC. Censo de Población y Vivienda 2010

**Elaborado por:** La Autora

La parroquia con mayor participación dentro del sector secundario con Industrias manufactureras es Cebadas donde la actividad quesera es predominante en la zona y alcanza una participación promedio de 34 microempresas, el cual es un modelo

referencial sobre valor agregado, la población de ésta parroquia poseen especies mayores en especial de ganado vacuno que supera a la parroquia La Matriz y Palmira, la actividad industrial en esta zona ha dinamizado la actividad turística definiendo una marca del producto del lugar que es procedente, como por ejemplo la industria de lácteos Cebadeño.

**Cuadro 3: Presencia de Empresas por Comunidades**

PARROQUIA	COMUNIDAD	Empresa			Total
		Quesera	Artesanal	Forestal	
MATRIZ	TEJAR BALBANERA	1			1
	MERCEDES CADENA	1	1		2
	CUMANDA EL MOLINO	2			2
	CHISMAUTE LARCAPUNGO	1			1
	GUALIPITE	1			1
	GRAMAPANBA	1			1
	GUANTUG	1			1
	GUAZAN SANTA CLARITA	4			4
	SANTA ANA DE MANCERO	2			2
	SANTA CRUZ DE ALIVA	1			1
	PULL SAN PEDRO	2			2
	LEIME CAPULISPUNGO	1			1
	SANTA LUCIA BRAVO		1		1
	SAN MIGUEL DE ENCALADO	1			1
	CABECERA CANTONAL		1	1	2
	LEIME SAN CARLOS	4			4
	LIRIO SAN JOSÉ	1			1
	<b>TOTAL EMPRESAS MATRIZ</b>	<b>24</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>28</b>
PALMIRA	SAN LUIS DE MAGUAZO	1			1
	ATAPO SANTA CRUZ	1			1
	ATAPO SANTA ELENA	1			1
	SAN VICENTE DE TIPIN	1			1
	ASOCIACIÓN GALTE CACHIPATA		1		1
	SAN MIGUEL DE POMACHACA		1		1
	PALMIRA DÁVALOS		1		1
	QUICHALAN			1	1
	ASOCIACIÓN LETRA			1	1
<b>TOTAL EMPRESAS PALMIRA</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>9</b>	
CEBADAS	ICHUPAMBA BAJO	2			2
	TRES AGUAS	2			2
	ISHBUG UTUCUM	3			3
	VIA ORIENTE	2			2
	TABLILLAS	1			1
	GUANILCHI	1			1
	CECEL AIRON	1			1
	SANTA TERESITA KM 1	1			1
	BASAN GRANDE	1	2		3
	GOZOY SAN LUIS	4			4
	TRANCA PUCARÁ	3			3
	GUARGUALLA GRANDE	1			1
	GUARGUALLA SAN EDUARDO	1			1
	TRANCA SAN LUIS	2			2
	SAN ALBERTO	2			2
	CABECERA PARROQUIAL	2	1	1	4
	ATILLO	1			1
	PUCA TOTORA	1			1
	GAURON COCHABAMBA	1			1
	BASAN CHICO	2			2
<b>TOTAL EMPRESAS CEBADAS</b>	<b>34</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>38</b>	
<b>TOTAL EMPRESAS GUAMOTE</b>	<b>62</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>75</b>	

**Fuente:** Departamento de Gestión de Desarrollo Local GAD-MCG

**Elaborado por:** La Autora

La principal actividad empresarial es la producción de lácteos donde la actividad quesera representa el 88,67%, en menor proporción está la artesanal con un 12,00% y de vivero forestal con un 5,33%, como lo detalla el siguiente cuadro.

**Cuadro 4: Tipo de Empresas en el Cantón Guamote**

TIPO DE EMPRESAS				TOTAL
PARROQUIA	Quesera	Artesanal	Forestal	
Matriz	24	3	1	28
Palmira	4	3	2	9
Cebadas	34	3	1	38
TOTAL	62	9	4	75

**Fuente:** INEC. Censo de Población y Vivienda 2010

**Elaborado por:** La Autora

### **Actividad Quesera**

De acuerdo a la información obtenida en la investigación se ha determinado que el número de empresas queseras tiene una mayor participación en comparación a otras actividades con un total de 62 empresas, 34 de ellas pertenecen a la parroquia Cebadas, para la ejecución de esta actividad el 70% no utilizan procesos tecnificados, que impiden la comercialización del producto en los distintos mercados mayoristas a nivel cantonal, y provincial.

Un aspecto que favorece al desarrollo de esta alternativa productiva es que esta zona es la de mayor población de ganado vacuno en comparación a las otras parroquias, que poseen un total de 10115 cabezas de ganado vacuno, de los cuales el 43,20% de este total tiene un mejoramiento genético lo que mejora aún el nivel de producción de leche.

El Desarrollo de la actividad quesera está definido por diferentes categorías, por el cual el 91,94% son empresas artesanales, cabe mencionar que el 100% de las empresas queseras tiene permiso de funcionamiento y cumplen con los requerimientos mínimos establecidos por la ley.

Las empresas del sector rural son unipersonales no poseen organización alguna, y comercializan su producto por medio de la intermediación.

La parroquia la Matriz presenta 24 empresas queseras, de las cuales para el proceso de producción el 80% no emplean procesos de tecnificación; para la adquisición del insumo en este caso la leche, la parroquia mantiene una población vacuna en menor proporción que la Parroquia Cebadas con un total de 7478 animales, de los cuales

13,32% de esta población tiene mejoramiento genético, el número de empresas que compite con una marca a nivel comercial es escasa con un porcentaje promedio del 7%.

La parroquia Palmira es el sector con menor número de empresas queseras con una participación de 4 empresas, el proceso de producción carece de tecnificación, para la adquisición del insumo que es la leche, la zona presenta una población de ganado vacuno de 4695 animales de los cuales el 7,58% tiene mejoramiento genético, son empresas unipersonales y que no presenta permisos sanitarios.

### **Actividad Artesanal**

Se ha determinado por medio de la información obtenida que existen 7 empresas artesanales, de estos el 59,8% se dedican a la elaboración de shigras y pulseras, el 39% elaboran ponchos, anacos y bayetas, y tan solo el 1% elaboran gorros, sacos y artesanías en madera, cuero o arcilla.

Las mujeres de las zonas realizan artesanías para uso personal, sobre todo en la parroquia Cebada. Entre los aspectos que han limitado la actividad artesanal es que no se cuenta apoyo institucional para la articulación de canales de comercialización, infraestructura propia, falta de agrupación entre artesanos, falta de difusión, financiamiento.

### Cuadro 5: Centros Artesanales a nivel Cantonal

PARROQUIA	CENTRO ARTESANAL
	Centro Artesanal La Samaritana
<b>Matriz</b>	Centro Artesanal Santa Lucia Bravo
	Talabartería Rodeo
<b>Palmira</b>	Centro Artesanal Palmira Dávalos
	Centro Artesanal Organizaciones
<b>Cebadas</b>	Victoria Camachi
	Centro Artesanal Ayllu Napac
	Centro Artesanal Estrella de lañana

**Fuente:** Equipo Técnico del PDOT-GAD-MCG

**Elaborado por:** La Autora

### Sector Servicios o sector terciario

Es el sector económico que engloba todas aquellas actividades económicas que no producen bienes materiales de forma directa, sino servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población.

Referente al sector terciario 3280 personas que representa a nivel de la PEA cantonal el 17,02%, por el cual la parroquia Matriz participa con el 67,35%, la parroquia Palmira con el 15,49%, y la parroquia Cebadas con el 17,16% participan en el desarrollo de actividades dentro de este sector económico, de los cuales la actividad con mayor intervención es el comercio al por mayor – menor, transporte y almacenamiento con un porcentaje de participación del 4,09%, dentro de éste sector económico, ésta actividad es una de las más grandes después de la actividad agropecuaria.

Incluye subsectores como comercio, transportes, comunicaciones, finanzas, turismo, hostelería, cultura, espectáculos, la administración pública y los denominados servicios públicos, que presta el Estado o la iniciativa privada (sanidad, educación, atención a la dependencia).

**Cuadro 6: Población Económicamente Activa del Sector Terciario**

PEA POR SECTOR Y RAMA DE ACTIVIDAD					
Sectores Económicos	Rama de Actividad	Matriz	Palmira	Cebadas	Total
Terciario	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	1	0	0	1
	Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	1	1	0	2
	Comercio al por mayor y menor	419	43	81	543
	Transporte y almacenamiento	156	19	70	245
	Actividades de alojamiento y servicio de comidas	100	9	14	123
	Información y comunicación	17	0	1	18
	Actividades financieras y de seguros	6	1	4	11
	Actividades inmobiliarias	1	0	0	1
	Actividades profesionales, científicas y técnicas	29	2	11	42
	Actividades de servicios administrativos y de apoyo	11	1	5	17
	Administración pública y defensa	150	16	30	196
	Enseñanza	133	35	36	204
	Actividades de la atención de la salud humana	92	29	31	152
	Artes, entretenimiento y recreación	3	0	0	3
	Otras actividades de servicios	75	8	13	96
	Actividades de los hogares como empleadores	112	39	35	186
	No declarado	756	273	194	1223
	Trabajador nuevo	147	32	38	217
	<b>Total sector Terciario</b>	<b>2209</b>	<b>508</b>	<b>563</b>	<b>3280</b>

**Fuente:** INEC. Censo de Población y Vivienda 2010

**Elaborado por:** La Autora

**Cuadro 7: Inventario Comercial de la Cabecera Cantonal**

COD.	ACTIVIDAD ECONOMICA	SAN JUAN SAMBORDON	SAN JUAN PROMEJORAS	SAN JUAN CENTRO	24 DE MAYO	CENTRAL	PALOMOS	SAN PEDRO	LA VICTORIA	TOTAL
1	Abastos	2	9	4	17	12	1	8	1	54
2	Restaurantes			2	16	9	13	7		47
3	Cabinas telefónicas e internet	1	1	2	7	6	2	5		24
4	Confitería		1	2	6	3	1	7	1	21
5	Bazar			1	8	2		4		15
6	Panadería				6	2	1	4	1	14
7	Centro de Computo		1	2	3	4		3		13
8	Peluquería			1	8	2	2			13
9	Taller de mecánica, metal mecánica y electrónica			1	3	1	1	6	1	13
10	Bebidas gaseosas y licorera			2	2	1	1	4		10
11	Insumos Agropecuarios y Asistencia técnica		1	1	2		3	3		10
12	Ferreterías			2	1	1	1	4		9
13	Almacén de Ropa				1	7				8
14	Confitería y bebidas		2			3		3		8
15	Farmacias				4		1	2		7
16	Ventas CD				4	1		2		7
17	Librería				5	1				6
18	Tercena				3	1	1	1		6
19	Zapatería		1		3	1		1		6
20	Comida rápida				3	1				4
21	Picantería				1	2	1			4
22	Sastrería				3	1				4
23	Taller de Bicimotos, bicicletas			1	2			1		4
24	Venta de Gas		1		1	1		1		4
25	Confecciones						1	2		3
26	Legumbrera				2	1				3
27	Lubricadoras			1	1			1		3
28	Bar (discoteca)		1			1				2
29	Bodega de Grano Seco				1			1		2
30	Centro Comercial				2					2
31	Gasolinera							2		2
38	Centro Naturista				1					1
39	Distribuidora de huevos				1					1
40	Empresa Nutre Leche					1				1
41	Hotel						1			1
42	Laboratorio químico			1						1
43	Molinera			1						1
44	Muebles				1					1
45	Pollos (proceso)							1		1
46	Quesería							1		1
47	Servicios de telecomunicaciones				1					1
48	Talabartería				1					1
49	Textelería							1		1
50	Velas (venta)				1					1
51	Venta Zapatos				1					1
52	Vulcanizadora							1		1
	<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>18</b>	<b>27</b>	<b>125</b>	<b>65</b>	<b>32</b>	<b>77</b>	<b>4</b>	<b>351</b>

**Fuente:** Departamento de Gestión y Desarrollo Local del GAD-MCG  
**Elaborado por:** La Autora

## **Transporte**

A la feria ingresan 710 vehículos aproximadamente, entre camiones, camionetas, buses y autos, que provienen de las comunidades rurales del cantón Guamote, así como también de otros cantones. El 40% de los vehículos responde a la transportación de pasajeros –movilidad de pasajeros-, el 30% a las cargas y el 30% de forma mixta. Dentro del grupo de transportación de cargas están entre camionetas cooperadas y particulares.

## **Actividad Turística**

En los últimos años el turismo se ha convertido en una alternativa de progreso que influye de manera positiva en el manejo del ecosistema, conservando los recursos naturales y culturales, originando otras formas de ingresos económicos para las poblaciones de las distintas comunidades, a la vez, provee educación, concienciación y diversión; como principal limitante dentro del Cantón Guamote es que no se ha promovido el conocimiento y el rescate de estos espacios, ocasionando que no se generen emprendimientos como es el turismo comunitario.

En la actualidad se han registrado diversos lugares estratégicos para el desarrollo de la actividad turística en el cantón, de los cuales la Parroquia la Matriz representa el 46,67%, la parroquia Palmira con el 20% y la Parroquia Cebadas con el 33,33%, se clasificación en dos grupos: sitios naturales, y manifestaciones culturales.

A continuación se detalla los recursos tanto naturales y culturales presentes en el cantón Guamote.



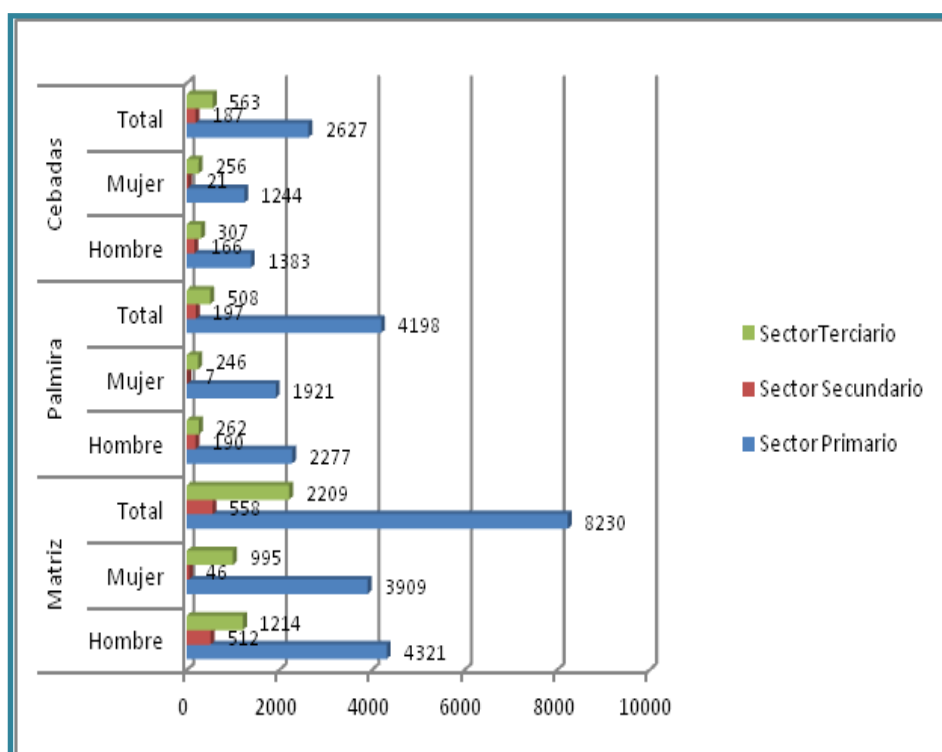
**Cuadro 8: Recursos Turísticos y Culturales a nivel Cantonal**

<b>PARROQUIA</b>	<b>RECURSOS TURISTICOS y CULTURALES</b>
<b>Matriz</b>	Estación del Ferrocarril y Tren de Guamote
	Puente Negro
	Hacienda Totorillas
	Hacienda de la Asociación “El Monito”
	Feria Indígena
	Iglesia la Matriz
<b>Palmira</b>	Dunas de arena
	Páramo Atapo- Quichalán
	Fuente de Agua del Señor de las Misericordias
	Iglesia Inca
	Iglesia de Palmira
<b>Cebadas</b>	Complejo Lacustre Atillo
	Páramo San Vicente de Tabillas
	Páramo Pancún Ichubamba
	Proyecto Psicola Atillo
	Proyecto Psicola Marco Maldonado
	Proyecto Psicola la Playa

**Fuente:** Equipo Técnico PDOT-GAD-MCG

**Elaborado por:** La Autora

**Gráfico 2: Población Económicamente Activa por Sexo**



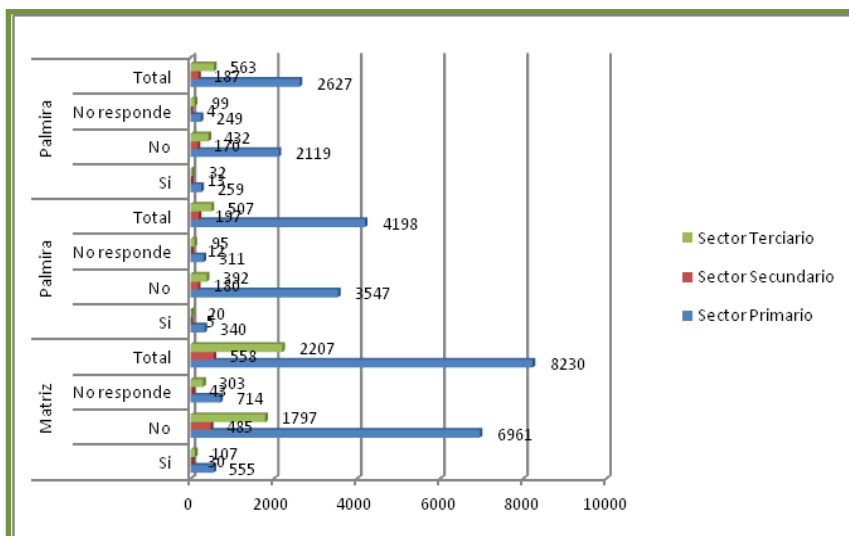
**Fuente:** INEC. Censo de Población y Vivienda 2010

**Elaborado por:** La Autora

El género masculino representa el 55,20% de la PEA cantonal, de los cuales el 53,13% participan en el desarrollo de la principal actividad económica (agricultura y ganadería), la actividad que tiene mayor participación dentro del género femenino es el de alojamiento y servicio de comidas con una participación del 77,24%.

## EXISTENCIA DE INCAPACIDAD Y SU PARTICIPACIÓN EN LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

**Grafico 3: Tipo de Incapacidad según rama de actividad a nivel cantonal**



**Fuente:** INEC. Censo de Población y Vivienda 2010

**Elaborado por:** La Autora

A nivel cantonal se ha registrado que 1361 personas que presentan algún tipo de incapacidad, que dentro de la PEA Cantonal representa el 7,06%. Se ha definido que la Agricultura, Ganadería, Pesca y Silvicultura, es la actividad con mayor participación de este grupo y que presentan limitaciones de tipo física e intelectual.

En la actualidad se ha aplicado políticas de inclusión económica que permitan incorporar a este grupo dentro de la PEA Cantonal, de acuerdo a la aplicación de la Constitución de la República del Ecuador ART 47 “El Estado garantizará políticas de prevención de las discapacidades y, de manera conjunta con la sociedad y la familia, procurará la equiparación de oportunidades para las personas con discapacidad y su integración social, esto incidirá que cualquier persona natural y jurídica pueda intervenir libremente en el ejercicio de sus derechos y obligaciones”.

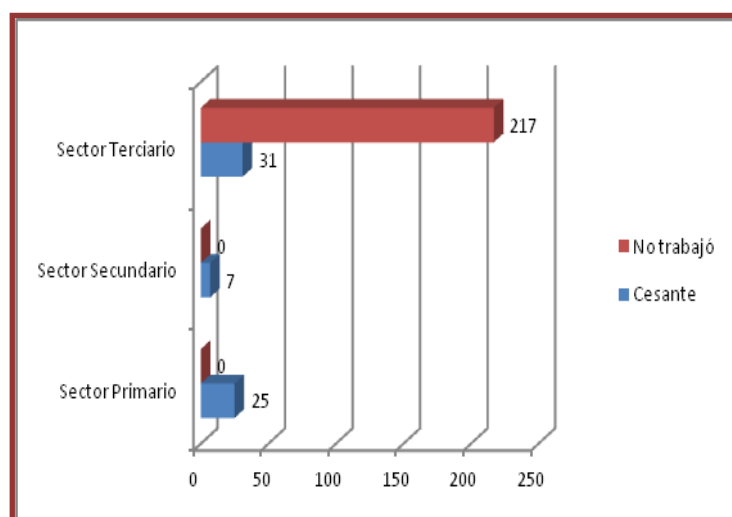
## SITUACION DE EMPLEO

De acuerdo a los datos otorgados por el INEC 2010, se ha establecido que la población indígena es predominante en las zonas que comprende en el Cantón Guamote, con el 94,43% de participación dentro de la PEA cantonal, y en un 98,30% para el desarrollo de la principal actividad económica, en cambio el 5,57% está distribuido entre la mestiza, blanco, negro y mulato.

Referente al desarrollo del Sector Secundario, el sector indígena participa en un 89,70%, y en el sector terciario con un 78,14% de la economía cantonal.

El sector indígena no interviene mayoritariamente en actividades como: distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos, la población mestiza participa en un 50%, referente a hoteles, restaurantes, el 52,03 % y el 40,65% los indígenas.

**Grafico 4: Situación de Empleo en el cantón Guamote.**



**Fuente:** INEC. Censo de Población y Vivienda 2010

**Elaborado por:** La Autora

Lo que respecta a la medición de desempleados a nivel cantonal se ha establecido dos parámetros para su definición de los cuales se ha estimado el número de personas consideradas cesantes y el número de personas que no trabajan, esta razón está basado por los criterios básicos empleados por el INEC en el Censo de Población y Viviendo

2010, de los cuales el número de cesantes en el cantón Guamote está constituida por 63 personas que representa el 0,33% de la PEA cantonal.

## ACCESO A CRÉDITO

Referente a la actividad financiera el número de empresas relacionadas dentro de este sector representa el 0,90%, en donde los establecimientos que tienen mayor acceso a crédito son las actividades referentes a información y comunicación con un porcentaje de financiamiento del 23,08%, el comercio al por mayor y menor con el 14,29%, para el resto de establecimientos económicos el 86,98% no cuentan con financiamiento.

**Cuadro 9: Establecimientos que cuentan con financiamiento en el cantón  
Guamote**

ACTIVIDAD PRINCIPAL	FINANCIAMIENTO		
	Sí	No	Total
Industrias manufactureras.	4	24	28
Construcción.	0	1	1
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas.	35	178	213
Transporte y almacenamiento.	1	7	8
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.	2	57	59
Información y comunicación.	6	20	26
Actividades financieras y de seguros.	0	2	2
Actividades profesionales, científicas y técnicas.	0	7	7
Actividades de servicios administrativos y de apoyo.	0	3	3
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.	1	7	8
Enseñanza.	0	13	13
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.	0	9	9
Artes, entretenimiento y recreación.	0	3	3
Otras actividades de servicios.	5	33	38
Total	54	364	418

**Fuente:** INEC Censo Económico 2010  
**Elaborado por:** La Autora

## 2.3. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

### DEFINICIÓN FORMAL DE PROYECTO

Según Palacio, Juan, (2006, p.2) “conjunto único de actividades necesarias para producir un resultado definido, en un rango de fechas determinado y con una asignación específica de recursos”.

### FINALIDAD DE LOS PROYECTOS

Según Parodi, Cristina (2001, p.4) “busca evitar que los recursos de la sociedad se asignen sobre la base de corazonadas o deseos expresados muchas veces en cifras fuera de la realidad, o peor aún, porque existen intereses creados para la construcción de lo que después serán obras suntuosas con pocos o nulos beneficios sociales”.

### TIPOS DE PROYECTOS

Según Aguilera, Rodrigo (2008) dice que:

Un proyecto es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único.

Existen múltiples clasificaciones de los proyectos, una de ellas los considera como productivos y públicos.

- **Proyecto productivo:** Son proyectos que buscan generar rentabilidad económica y obtener ganancias en dinero. Los promotores de estos proyectos suelen ser empresas e individuos interesados en alcanzar beneficios económicos.
- **Proyecto público o social:** Son los proyectos que buscan alcanzar un impacto sobre la calidad de vida de la población, los cuales no necesariamente se expresan en dinero. Los promotores de estos proyectos son el Estado, los

organismos multilaterales, las ONG y también las empresas, en sus políticas de responsabilidad social (p.56)

**Cuadro 10: Tipos de proyectos**

CATEGORÍA	SUBGRUPOS	CLASES
Producción de bienes	Extracción	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Agricultura</li> <li>➤ Ganadería</li> <li>➤ Pesquero</li> <li>➤ Forestal</li> <li>➤ Minero</li> </ul>
	Transformación	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Bienes de consumo</li> <li>➤ Bienes intermedios</li> <li>➤ Bienes de capital</li> </ul>
Prestación de servicios	Institucionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Transportes</li> <li>➤ Comercialización</li> <li>➤ Banca y Seguros</li> <li>➤ Servicios Públicos</li> <li>➤ Turismo y esparcimiento</li> </ul>
	Profesionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ De tipo personal</li> <li>➤ De tipo material</li> <li>➤ De tipo técnico</li> </ul>

**Fuente:** Córdoba, M. (2006). Formulación y Elaboración de Proyectos (3ra Edición). Bogotá; ECOE ediciones.

**Elaborado por:** La Autora

## LA EVALUACIÓN EN EL CICLO DE PROYECTOS

Según Cohen, Ernesto (1992) dice que:

Los tipos de evaluación son: ex-ante, de proceso, ex-post y de impacto.

- **Evaluación ex-ante:** Se efectúa antes de la aprobación del proyecto y busca conocer su pertinencia, viabilidad y eficacia potencial. Este tipo de evaluación consiste en seleccionar de entre varias alternativas técnicamente factibles a la que produce el mayor impacto al mínimo costo
  
- **Evaluación de proceso, operativa, de medio término o continúa:** Se hace mientras el proyecto se va desarrollando y guarda estrecha relación con el monitoreo del proyecto. Permite conocer en qué medida se viene logrando el logro de los objetivos, una evaluación de este tipo debe buscar aportar al perfeccionamiento del modelo de intervención empleado y a identificar lecciones aprendidas. Las fuentes financieras suelen requerir la realización de este tipo de evaluación para ejecutar los desembolsos periódicos.
  
- **Evaluación ex-post, de resultados o de fin de proyecto:** Se realiza cuando culmina el proyecto. Se enfoca en indagar el nivel de cumplimiento de los objetivos (Propósito y Resultados). No solo indaga por cambios positivos, también analiza efectos negativos e inesperados.
  
- **Evaluación de impacto:** Es la que indaga por los cambios permanentes y las mejoras de la calidad de vida producida por el proyecto, es decir, se enfoca en conocer la sostenibilidad de los cambios alcanzados y los efectos imprevistos (positivos o negativos)

Esta evaluación necesariamente debe ser realizada luego de un tiempo de culminado el proyecto y no inmediatamente éste concluya, el tiempo recomendado para efectuar la evaluación de impacto es de 5 años.



“Cabe considerar que las evaluaciones ex-ante y de proceso son consideradas como evaluaciones formativas debido a que se producen mientras se da la preparación y/o ejecución del proyecto y sus conclusiones sirven para optimizar la ejecución del mismo; en tanto que las evaluaciones de resultados y de impacto vienen a ser evaluaciones sumativas que ocurren al culminar el proyecto e incluso un tiempo después de haber culminado, ocurriendo que sus conclusiones servirán para ser transferidas a otras experiencias pero ya no podrán tener una aplicación directa en el proyecto que ha concluido”.

## **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

Extraído de: <http://pioneer.netserv.chula.ac.th/~sperapho/files/class/478/pmbok.pdf>  
(25/06/2015)

Se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso.

### **Objetivo de un Estudio de Factibilidad.**

- 1.- Auxiliar a una organización a lograr sus objetivos.
- 2.- Cubrir las metas con los recursos actuales en las siguientes áreas.

#### **a. Factibilidad Técnica.**

Se refiere a los recursos necesarios como herramientas, conocimientos, habilidades, experiencias, que son necesarios para efectuar actividades o procesos que requiere el proyecto, entre ellos incluye.

#### **b. Factibilidad Económica.**

Se refiere a los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos y/o para obtener los recursos básicos que

deben considerarse son el costo del tiempo, el costo de la realización y el costo de adquirir nuevos recursos.

Generalmente la factibilidad económica es el elemento más importante ya que a través de él se solventan las demás carencias de otros recursos, es lo más difícil de conseguir y requiere de actividades adicionales cuando no se posee.

**c. Factibilidad Operativa.**

Se refiere a todos aquellos recursos donde interviene algún tipo de actividad (procesos), depende de los recursos humanos que participen durante la operación del proyecto. Durante esta etapa se identifican todas aquellas actividades que son necesarias para lograr el objetivo y se evalúa y determina todo lo necesario para llevarla a cabo.

## **ETAPAS DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD**

Según Nassir, Chain (2007) dice que:

El análisis de factibilidad forma parte del ciclo que es necesario seguir para evaluar un proyecto. Un proyecto factible, es decir que se puede ejecutar, es el que ha aprobado cuatro estudios básicos.

- a) Estudio de factibilidad de mercado
- b) Estudio de factibilidad técnica
- c) Estudio de factibilidad económica-financiera (p.94)

Según Revilla, Rafael (1994) dice que:

La aprobación o “visto bueno” de cada evaluación la llamaremos viabilidad. Estas viabilidades se deben dar al mismo tiempo para alcanzar la factibilidad de un proyecto, ya que dentro de este tendrán iguales niveles de importancia a la hora de llevarlo a cabo; entonces con una evaluación que resulte no viable, el proyecto no será factible.

El estudio de factibilidad será el documento donde queden plasmados todos aquellos parámetros e indicadores que se necesitan; éstos serán precisos, confiables, sustentables y con el desarrollo de las proyecciones económicas y financieras que le permita a la Institución tomar decisiones sobre la inversión (p. 39)

## **2.4. HIPÓTESIS o IDEA A DEFENDER**

### **2.4.1. Hipótesis General**

La elaboración de un Estudio de factibilidad para la creación de una Dependencia de Asesoramiento Técnico – Empresarial en el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote promoverá el aumento del nivel de ingresos de las familias que participan en actividades de los distintos sectores económicos.

### **2.4.2. Hipótesis Específicas**

1. Al promover estrategias que susciten el desarrollo de iniciativas económicas ayudará a la generación de nuevas fuentes de trabajo
2. Al establecer mecanismos que propicien canales de comercialización justa a nivel Cantonal y Provincial promoverá el posicionamiento de las iniciativas económicas ante la oferta de productos y servicios del mercado local y Provincial.
3. Al definir un proceso de monitoreo, seguimiento y evaluación sobre el impacto generado en el desarrollo de las iniciativas económicas, permitirá medir el nivel de incidencia generada por la actividad económica ante la demanda.

## **2.5. VARIABLES**

### **2.5.1. Variable Independiente**

Creación de una Dependencia de Asesoramiento Técnico- Empresarial en el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote.

### **2.5.2. Variable Dependiente**

- Aumento del nivel de ingresos económicos de las familias
- Generación de nuevas fuentes de trabajo
- Posicionamiento de las iniciativas económicas.
- Medir el nivel de incidencia de las actividades económicas.

## **CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO**

### **3.1. MODALIDAD DE LA INVESTIGACIÓN**

Según Malhotra, Naresh, (2004, p.30) “la metodología de la investigación de campo aplicada en este estudio fue la técnica de la encuesta. “Una encuesta es un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa de la población o instituciones, con el fin de conocer estados de opinión o hechos específicos”

### **3.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN**

- **Exploratorio.-** El tipo de investigación será exploratorio, pues pretende darnos una visión general, de tipo aproximativo, respecto a una determinada realidad.
- **Analítico.-** El tipo de investigación será analítico, se analizará datos recabados de información cualitativa y cuantitativa referente a las actividades que se desarrolla en la PEA Cantonal.

### **3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA**

#### **3.3.1. ESTUDIO DE MERCADO**

Según Weiers y Sánchez (1986) dice que:

El estudio de mercado es más que el análisis y determinación de la oferta y demanda o de los precios del proyecto. Metodológicamente, tres son los aspectos que se deben estudiar: el consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, la competencia y las ofertas del mercado y del proyecto y, la comercialización del producto o servicio.

El estudio de mercado que se llevará a cabo en este proyecto permitirá analizar el comportamiento de la demanda y oferta actual y proyectada para definir la

aceptabilidad del servicio que brindará la Dependencia de Asesoramiento Técnico-empresarial (p. 78)

### **3.3.1.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO**

- Analizar la demanda y oferta actual.
- Determinar el porcentaje de la demanda insatisfecha que podrá cubrir el servicio que brindará la Dependencia de Asesoramiento Técnico-empresarial.
- Analizar el comportamiento, hábitos y preferencias de la población objetivo, con la finalidad de orientar nuestra ventaja competitiva.

### **3.3.1.2. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

Para la realización de la propuesta del estudio de factibilidad para la creación de una dependencia de asesoramiento técnico-empresarial requiere del seguimiento de un proceso que ayudará a recopilar datos para posteriormente, interpretarlos y hacer uso de ellos, con el propósito de tomar una adecuada decisión.

El proceso de Investigación de mercado comprende:

- Objetivos y necesidades de información.
- Diseño de la investigación y fuentes de información
- Recopilación de la información.
- Preparación y análisis de los datos.
- Presentación de los resultados.

## **3.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

### **3.4.1. SEGMENTACIÓN**

Según Weiers, Ronald, (1986, p.56) “la segmentación es dividir al mercado en grupos distintos de compradores o usuarios en base a sus necesidades, características o comportamiento, y que podrían requerir productos o mezclas de marketing distintos”.

Por ello se han considerado las siguientes variables para segmentar el mercado:

### **Geográfica**

- Provincia: Chimborazo
- Cantón: Guamote
- Sector: Urbano-Rural

### **Demográfica**

- Edad: Desde 30 años hasta los 54 años de edad
- Sexo: Femenino - Masculino
- Escolaridad: Primaria hasta secundaria completas.
- Ingresos: Ingresos bajos- medios

### **Psicograficas**

- Personalidad: Población que es productiva y desea superarse
- Condición de vida: Población Económicamente Activa

### **Conductuales:**

- Beneficios: Personas que buscan incrementar sus ingresos y conocimientos.

El mercado estará compuesto principalmente por grupos que se dedican a actividades, agrícolas –pecuarias es decir sector primario, industrias manufactureras que pertenecen al sector secundario el sector de servicios es decir el sector terciario.

### **3.4.2. TAMAÑO DEL UNIVERSO.**

La población seleccionada para el estudio son las personas de la zona tanto urbana como rural de edades comprendidas entre 30 y 54 años de ambos sexos, que según el censo realizado por el INEC en el año 2010 son 4236 habitantes y que a la vez pertenecen a la POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA del Cantón Guamote y son distribuidos de la siguiente forma:

**Cuadro 11: Segmentación de la población**

<b>GRUPO DE OCUPACIÓN</b>	<b>No. DE PERSONAS</b>
Comerciantes del sector primario	2330
Comerciantes del sector secundario	847
Comerciantes del sector terciario	1059

**Fuente:** Plan de Ordenamiento Territorial del GAD-MCG  
**Elaborado por:** La Autora

### **3.4.2.1. TAMAÑO DE LA MUESTRA**

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

#### **FÓRMULA**

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

**n**=es el tamaño de la muestra (número de encuestas que vamos a hacer).

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

**Z**= Margen de Confiabilidad

**e o E** = Error muestral deseado. El error muestral es la diferencia que puede haber entre el resultado que obtenemos preguntando a una muestra de la población y el que obtendríamos si preguntáramos al total de ella.

**p**: probabilidad de que el evento ocurra= 0.80

**q**: probabilidad del que evento no ocurra = 0.20



**Sustituyendo estos datos se obtiene:**

### **FÓRMULA**

$$n = \frac{(1,96)^2(4236)(0,80)(0,20)}{(0,1)^2(4236 - 1) + (1,96)^2 (0,80)(0,20)}$$

$$n = 323 \text{ Encuestas}$$

### **DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES**

Las variables a considerar para la elaboración de la encuesta fueron: aceptabilidad del servicio, necesidades en temas de capacitación, áreas de fortalecimiento, tiempos, problemas presentados para emprender iniciativas de negocio, dificultades de canales de comercialización.

### **ELABORACIÓN DEL CUESTIONARIO**

El cuestionario diseñado para esta investigación contuvo diferentes preguntas que permitieron realizar un mejor estudio de la oferta y demanda. Anexo 1

### **RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN**

La aplicación de la encuesta se diversificó, una parte se la realizó en comunidades de las parroquias de Palmira y Cebadas, otras en la matriz del Cantón, para saber cuál será nuestra posible demanda.

## ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

### PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Según Andrade, Simón, (2002, p.215) “la demanda es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca”

El objetivo de analizar la demanda es cuantificar las necesidades de capacitación que requieren las personas, con el propósito de establecer una posible demanda insatisfecha que la propuesta podría cubrir.

Sobre la demanda de este tipo de servicios en el cantón Guamote no existen datos históricos por los que se considera los datos obtenidos de las encuestas realizadas.

Si tomamos en consideración que la población objetiva es de 4236 personas, de edades comprendidas entre 30 a 54 años y que conforman la Población Económicamente Activa y que participarán dentro del proyecto.

**Cuadro 12: Proyección de la demanda**

AÑO	T	$P(t) = P_0(1 + i)^t$
2015	1	4236
2016	2	4355
2017	3	4477
2018	4	4602
2019	5	4731

**Fuente:** INEC

**Elaborado por:** La Autora

**Dónde:**

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

**P<sub>o</sub>** = Población Inicial

**t** = Tiempo proyectado

**i** = Tasa de crecimiento en el Cantón Guamote 2,76%

**ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE LA OFERTA****ANÁLISIS DE LA OFERTA**

Se ha podido observar que actualmente el Cantón Guamote no cuenta ni ha contado con dependencias o centros que se dedican a este tipo de actividades, según el departamento de Gestión local el Gobierno Municipal anteriormente ha entablado y gestionado capacitaciones semejantes a las de esta propuesta con el Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional (SECAP) institución que ha prestado su contingente según su disponibilidad, por ello de alguna manera se puede definir como competidor para las actividades del proyecto. También en los últimos años han colaborado La Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, MCCH, Visión Mundial.

El SECAP estima que asisten 280 participantes que pertenecen al Cantón Guamote y que participaron en los programas de capacitación por medio de la intervención municipal pero además recalcan que sus actividades no cubren todas las áreas que la propuesta va a cubrir por lo que nos entregan los siguientes datos.

**Cuadro 13: Oferta de cursos SECAP**

<b>MÓDULOS SECAP</b>	<b>AÑO</b>	<b>No. de Participantes</b>
Seguridad Alimentaria	<b>2014</b>	<b>200</b>
Emprendedor de pequeños negocios	<b>2014</b>	<b>80</b>
<b>TOTAL</b>		<b>280</b>

**Fuente:** SECAP

**Elaborado por:** La Autora

Se deduce que al año participan 280 personas en los programas que desarrolla el SECAP.

## PROYECCIÓN DE LA OFERTA

**Cuadro 14: Proyección de oferta de cursos SECAP**

AÑO	T	$P(t) = P_0(1 + i)^t$
2015	1	280
2016	2	308
2017	3	339
2018	4	373
2019	5	410

**Fuente:** SECAP

**Elaborado por:** La Autora

## ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Se puede determinar cómo competencia de la propuesta al SECAP que ha ofertado de alguna manera con cooperación municipal este tipo de servicios.

## DEMANDA INSATISFECHA

Se obtiene como demanda insatisfecha el resultado de la resta entre la oferta y demanda, como se puede observar en la siguiente ecuación.

$$DI = D - O$$

**Dónde:**

**DI** = Demanda Insatisfecha

**D** = Demanda existente

**O** = Oferta existente

**Cuadro 15: Proyección de la demanda insatisfecha**

<b>AÑO</b>	<b>X</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
<b>2015</b>	1	4236	280	3956
<b>2016</b>	2	4355	308	4047
<b>2017</b>	3	4477	339	4138
<b>2018</b>	4	4602	373	4229
<b>2019</b>	5	4731	410	4321

**Fuente:** Datos obtenidos según cuadros No. 12-14

**Elaborado por:** La Autora

Se puede observar que existe una alta demanda insatisfecha en cada año analizado, lo que permite afirmar con certeza que el proyecto es viable desde el punto de vista del mercado.

El porcentaje que el proyecto cubrirá es de 8% de la demanda insatisfecha

### **BENEFICIO DEL SERVICIO**

Por ser un proyecto de carácter social no se cobrará los servicios ofertados a los participantes, el retorno esperado se refleja en beneficios como son: mejoras en el estándar de vida, valores comunitarios, la integración y la inclusión social y económica, etc.

Su valoración se realiza con fines ilustrativos para corroborar su rentabilidad pero para el estudio financiero se tomaran como referencia los costos del SECAP en relación a servicios que se asemejen a los de la dependencia de asesoramiento técnico-empresarial.

**Cuadro 16: Precios por módulos de capacitación**

<b>MÓDULOS DE CAPACITACIÓN</b>	<b>PRECIO</b>
Seguridad Alimentaria	\$40-\$100
Emprendedor de pequeños negocios	\$40-\$100
Gestión y monitoreo de proyectos	\$40-\$100

**Fuente:** SECAP

**Elaborado por:** La Autora

### **3.5. MÉTODOS TÉCNICAS E INSTRUMENTOS**

#### **3.5.1. MÉTODOS.**

El Método a aplicarse en nuestra investigación es el Método Inductivo, con el cual podremos recopilar la información necesaria a fin de determinar la factibilidad del estudio técnico.

#### **3.5.2. TÉCNICAS.**

##### **3.5.2.1. Fuentes Primarias de Información.**

Las técnicas seleccionadas dentro del tema de investigación es la encuesta debido a que a través de la aplicación de la encuesta determinamos la aceptación y factibilidad de la creación de una dependencia de asesoramiento técnico- empresarial en el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote.

.

##### **3.5.2.2. Fuentes Secundarias de Información.**

Las técnicas a utilizarse en la recopilación de información para la realización del estudio principalmente es el internet pero sin omitir herramientas de gran importancia como son libros y revistas.

### 3.5.2.3. Instrumentos.

El instrumento a aplicarse en esta investigación será el cuestionario debido a que en las encuestas a realizarse a los habitantes del Cantón Guamote deberá contener preguntas que nos proporcionen información necesaria para el estudio.

### 3.5.3. Resultados

Para realizar la recolección de la información se ha tomado como instrumento el formulario de encuestas, el mismo que ha sido aplicado a 323 personas del Cantón Guamote. La encuesta ha sido realizada personalmente por la investigadora de la tesis.

#### 3.5.3.1. PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

A continuación se presenta los resultados de las encuestas realizadas:

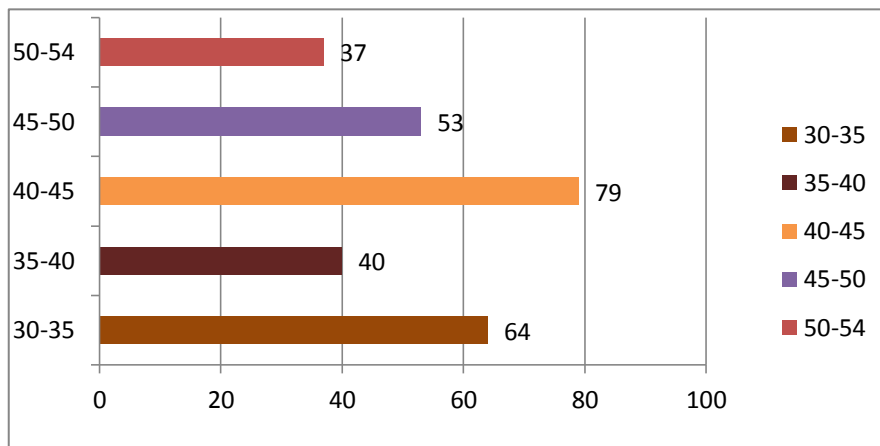
#### Edad de las personas encuestadas

**Cuadro 17: Edad de las personas encuestadas**

<b>EDAD</b>	<b>Nro. PERSONAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
30-35	64	19.67%
35-40	40	27.87%
40-45	79	24.59%
45-50	53	16.39%
50-54	37	11.48%
<b>TOTAL</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas en el Cantón Guamote  
**Elaborado por:** La Autora

**Grafico 5: Edad de los encuestados**



**Fuente:** Encuestas aplicadas en el Cantón Guamote  
**Elaborado por:** La Autora

De las personas que participaron en las encuestadas el 27.87% se encuentra entre los 35-40 años de edad, el 42.59% están en edades de 40-45 años, el 19.67% comprenden edades de entre 30-35 años, el 16.39% están de 45-50 años, mientras que el 11.48% representan personas de 50-54 años de edad.

## LUGAR DE PERTENENCIA

**Cuadro 18: Lugar de pertenencia**

LUGAR DE PERTENENCIA	NÚMERO DE PARTICIPANTES	PORCENTAJE
Matriz	132	40.98%
Cebadas	106	32.79%
Palmira	85	26.23%
<b>TOTAL</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas en el Cantón Guamote  
**Elaborado por:** La Autora



Como podemos observar el porcentaje de mayor participación es la parroquia matriz con el 40.98%, seguido de la parroquia Cebadas con el 32.79%, y la parroquia Palmira con el 26.23%.

**1. ¿Desarrolla usted actualmente una actividad económica dentro de su sector?**

**Cuadro 19: Desarrollo de actividad económica**

DESARROLLO ACTIVIDAD ECONÓMICA	NRO. DE PERSONAS	PORCENTAJE
SI	323	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas en el Cantón Guamote

**Elaborado por:** La Autora

El 100% de la población encuestada realiza diferentes actividades económicas dentro del Cantón Guamote.

**2. ¿Si su respuesta fue positiva ¿qué actividad desarrolla usted actualmente?**

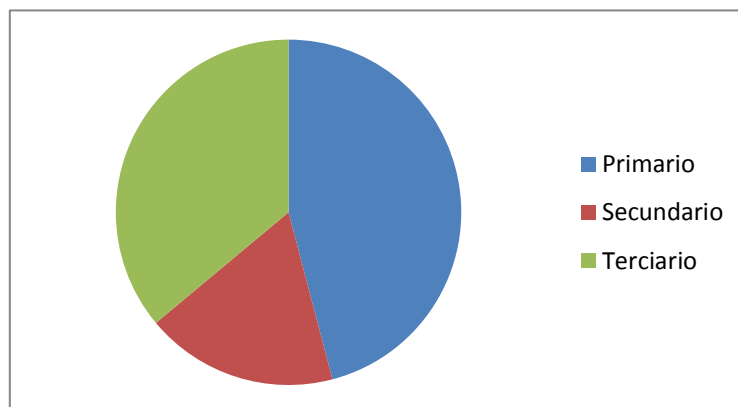
**Cuadro 20: Sectores económicos**

SECTOR ECONÓMICO	NRO. DE PARTICIPANTES	PORCENTAJE
Primario	148	45.90%
Secundario	58	18.03%
Terciario	117	36.07%
<b>TOTAL</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas en el Cantón Guamote

**Elaborado por:** La Autora

**Grafico 6: Sectores Económicos**



**Fuente:** Encuestas aplicadas en el Cantón Guamote

**Elaborado por:** La Autora

La participación poblacional dentro del Sector primario como es la agricultura y ganadería se constituye en un 45.90%, el sector secundario que es la transformación de la materia prima con el 18.03%, mientras que el sector terciario o servicios tiene una representación del 36.07%, es decir el sector primario y terciario son las fuentes más significativas de dinamismo económico, dentro del cantón Guamote.

**3. ¿Qué le motivo a usted a realizar esta idea de negocio?**

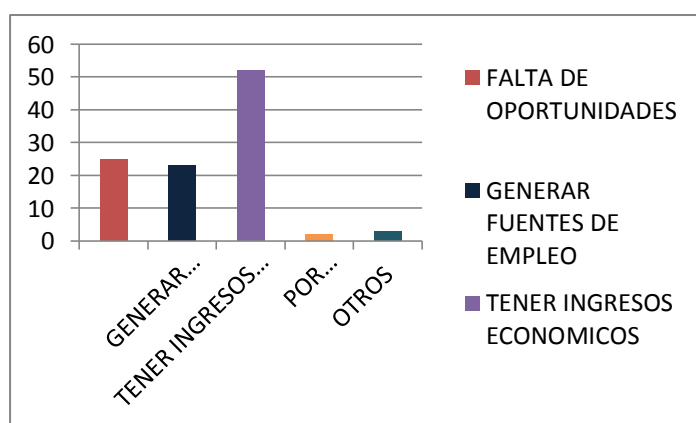
**Cuadro 21: Motivos para emprender**

MOTIVOS PARA EMPRENDER	PORCENTAJE
FALTA DE OPORTUNIDADES	23.81%
GENERAR FUENTES DE EMPLEO	21.90%
TENER INGRESOS ECONOMICOS	49.52%
POR EXPERIENCIA-HABILIDAD	1.91%
OTROS	2.86%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas en el Cantón Guamote

**Elaborado por:** La Autora.

**Grafico 7: Motivos para el emprendimiento.**



**Fuente:** Encuestas aplicadas en el Cantón Guamote

**Elaborado por:** La Autora

De las 323 personas encuestadas se determinó que el 49.52% fueron motivados para desarrollar su idea de negocio por tener ingresos económicos, seguido por en un 23.81% por la falta de oportunidades, el 21.90% por generar fuentes de empleo, en último lugar con 1.91% por experiencia- habilidad, demostrando que el al no tener ingresos económicos la población ha tenido que crear sus propias iniciativas económicas, sumado a la falta de oportunidades y generación de fuentes de empleo, aspectos que han sido determinantes para la generación de iniciativas económicas dentro de la localidad.

#### 4. ¿Cuál ha sido el principal obstáculo para el desarrollo de su actividad económica?

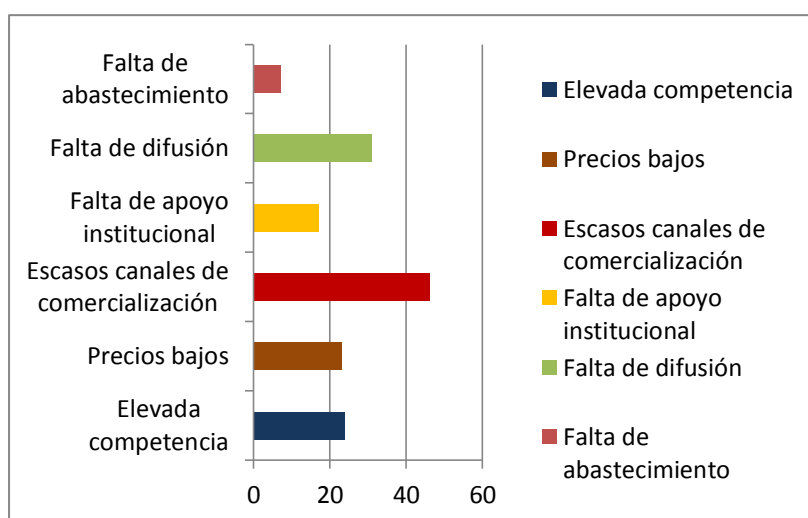
**Cuadro 22: Obstáculos para desarrollar actividades económicas**

Principales Obstáculos	Porcentaje
Elevada competencia	16.22%
Precios bajos	15.54%
Escasos canales de comercialización	31.08%
Falta de apoyo institucional	11.49%
Falta de difusión	20.95%
Falta de abastecimiento	4.72%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas en el Cantón Guamote

**Elaborado por:** La Autora

**Grafico 8: Obstáculos para desarrollar actividades económicas**



**Fuente:** Encuestas aplicadas en el Cantón Guamote

**Elaborado por:** La Autora

De los 323 encuestados hacen mención que como el principal obstáculo para desarrollar su actividad económica es los Escasos canales de comercialización con el 31.08%, seguido de la falta de difusión con el 20.95%, con el 16.22% la elevada competencia, con el 15.54% los precios bajos y en último lugar la falta de abastecimiento con el 4.72%, se determina que la principal problemática para el desarrollo óptimo de la actividad económica es por los escasos canales de comercialización a nivel cantonal y provincial producto de la sobre oferta de productos y servicios, desconocimiento de nuevos mercados, esto sumado a la falta de apoyo institucional y a la falta de difusión por lo que ha generado limitaciones para la realización de actividades económicas.

5. El producto o servicio que usted desarrolla lo comercializa en:

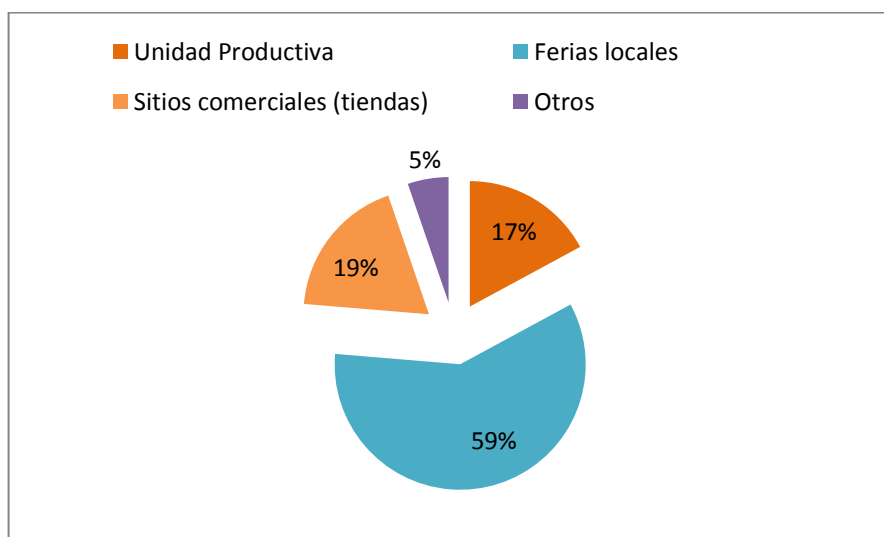
**Cuadro 23: Lugar de comercialización**

LUGAR	Porcentaje
Unidad Productiva	17.11%
Ferias locales	59.21%
Sitios comerciales (tiendas)	18.42%
Otros	5.26%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas en el Cantón Guamote

**Elaborado por:** La Autora

**Grafico 9: Lugar de comercialización**



**Fuente:** Encuestas aplicadas en el Cantón Guamote

**Elaborado por:** La Autora

Se determina que la actividad comercial se lleva a cabo en mayor proporción en la Feria local con el 59%, seguido de los sitios comerciales (tiendas) con el 19%, el 17% pertenece a unidades productivas y finalmente con una menor participación otros con el 5%, es así que se puede evidenciar que los productos y servicios se lo comercializan con mayor participación en la feria intercultural realizada los días jueves, por ser el único escenario representativo para comercializar.

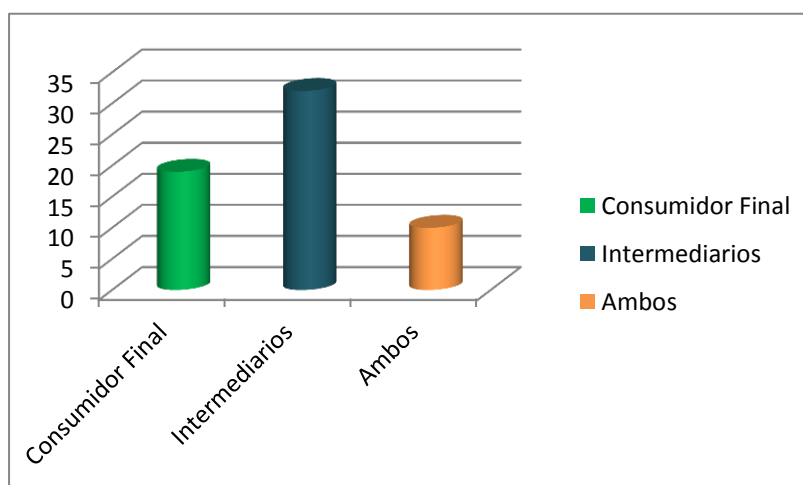
6. ¿Cuál es su principal comprador?

**Cuadro 24: Tipo de consumidor**

TIPO DE CONSUMIDOR	Porcentaje
Consumidor Final	31.15%
Intermediarios	52.46%
Ambos	16.39%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas en el Cantón Guamote  
**Elaborado por:** La Autora

**Gráfico 10: Tipo de consumidor**



**Fuente:** Encuestas aplicadas en el Cantón Guamote  
**Elaborado por:** La Autora

Se ha establecido que el principal comprador de los productos son los intermediarios con un 52.46%, seguido del consumidor final con el 31.15%, y finalmente ambos con una participación de 16.39%, como una de las causas determinantes en esta pregunta es la falta de espacios fijos para la comercialización directa, otro aspecto es la falta de movilización desde la unidad productiva hasta el consumidor final, además la falta de control y regulación de precios ha ocasionado que la intermediación sea una alternativa más utilizada para la comercialización.

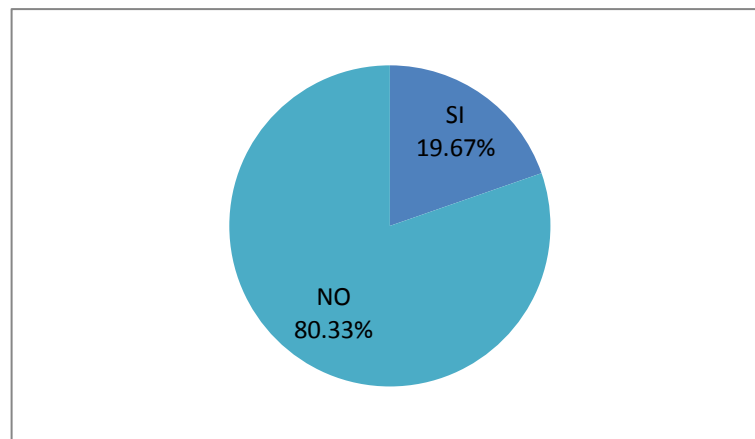
7. ¿Ha participado anteriormente usted en procesos de capacitación?

**Cuadro 25: Participación en procesos de capacitación**

Participación en procesos de capacitación	No. De Participantes	Porcentaje
SI	64	19.67%
NO	259	80.33%
<b>TOTAL</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas en el Cantón Guamote  
**Elaborado por:** La Autora

**Grafico 11: Participación en procesos de capacitación**



**Fuente:** Encuestas aplicadas en el Cantón Guamote  
**Elaborado por:** La Autora

De los 323 encuestados indican que tan solo el 19.67% si han participado en procesos de capacitación mientras que el 80.33% no lo han hecho.

8. Si su respuesta fue positiva ¿ha cambiado considerablemente la situación actual de su actividad económica?

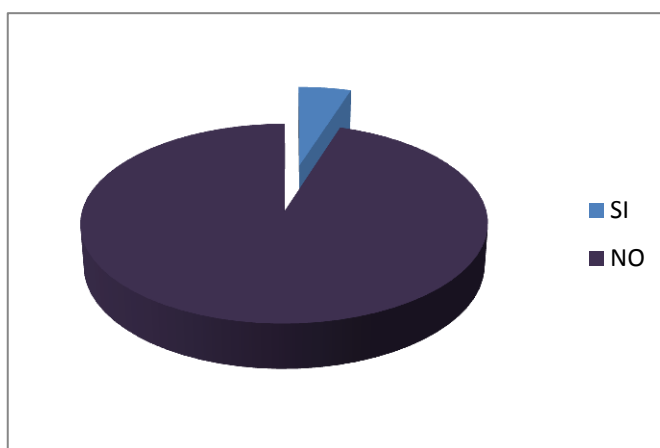
**Cuadro 26: Cambio de situación actual de la actividad económica**

CAMBIO DE LA SITUACIÓN ACTUAL	NO. DE PARTICIPANTES	PORCENTAJE
SI	16	4.92%
NO	307	95.08%
<b>TOTAL</b>	<b>323</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas en el Cantón Guamote

**Elaborado por:** La Autora

**Grafico 12: Cambio considerable de la situación actual de la actividad económica**



**Fuente:** Encuestas aplicadas en el Cantón Guamote

**Elaborado por:** La Autora

Se establece que del total el 4.92% indican que si ha cambiado considerablemente su situación actual de la actividad económica, mientras que el 95.08% manifiestan que no lo han hecho, debido a que las capacitaciones recibidas anteriormente por diferentes instituciones no han sido una respuesta directa ante las principales problemáticas refiriéndose principalmente al incremento del nivel de ingresos de la actividad económica que desarrolla en el cantón.



## **CAPÍTULO IV: MARCO PROPOSITIVO**

### **4.1. TITULO DE LA PROPUESTA**

Estudio de factibilidad para la creación de una dependencia de asesoramiento técnico-empresarial en el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Guamote.

#### **4.1.1. CONTENIDO DE LA PROPUESTA.**

##### **4.1.1.1. Datos generales de la dependencia de asesoramiento técnico-empresarial, unidad adscrita al Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Guamote.**

“Dependencia dedicada a la capacitación, fortalecimiento y vinculación de actividades económicas, productivas, sociales y culturales de sus habitantes que a la vez promuevan la participación y la corresponsabilidad bajo los principios de interculturalidad, sostenibilidad, soberanía alimentaria, justicia social, solidaridad y respeto a la dignidad humana, equidad de género y mejoramiento de las condiciones de vida” (Ordenanza N° 30 Departamento de Desarrollo Local del GAD-MCG)

**DIRECCIÓN:** 10 de Agosto y A. Montalvo del cantón Guamote, perteneciente a la provincia de Chimborazo.

##### **Beneficiarios.**

- Directos: Población Objetivo
- Indirectos: Población en general del Cantón Guamote.

### **4.2. A QUIÉN VA DIRIGIDA LA PROPUESTA**

El Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote mediante el estudio de factibilidad para la creación de una dependencia de Asesoramiento técnico-

empresarial beneficiara a la población que participa en los 3 sectores económicos; esto se lo realizará con la articulación de 3 ejes principales.

- ✓ Eje capacitación
- ✓ Eje fortalecimiento
- ✓ Eje vinculación

#### **4.2.1. Aspectos administrativos**

##### **4.2.1.1. Objetivos estratégicos**

Entre los objetivos estratégicos de la Dependencia de Asesoramiento Técnico-Empresarial son:

- ✓ Brindar capacitación y asesoramiento a la población para la formación integral, desarrollo de capacidades y habilidades, con la finalidad de mejorar su calidad de vida y contribuir al desarrollo económico, educativo y cultural.
- ✓ Eliminar barreras que no permitan desarrollar actividades comerciales.
- ✓ Posicionar como un referente comercial y turístico al Cantón Guamote mediante la potencialización de las actividades económicas.
- ✓ Acceso libre a la capacitación, fortalecimiento y vinculación de ideas o iniciativas económicas que permitan mejorar y generar recursos monetarios para la población del cantón Guamote.

##### **4.2.1.2. Misión**

Asesoramos, fortalecemos y vinculamos a los habitantes del Cantón Guamote en la elaboración y ejecución de sus iniciativas económicas; tanto en el ámbito técnico, empresarial, financiero para la creación de negocios rentables y sustentables en el largo plazo, fomentando el desarrollo económico en la región.

#### **4.2.1.3. Visión**

En los próximos 5 años ser una dependencia clave de apoyo al emprendimiento del Cantón Guamote, manteniendo conexión directa con instituciones públicas y privadas y que además sea generadora de fuentes de empleo dentro del sector.

#### **4.2.1.4. Valores Organizacionales**

- ✓ **CONFIABILIDAD:** fidelidad al criterio de sinceridad e integridad
- ✓ **INTEGRIDAD:** asumir la responsabilidad de nuestra actuación personal
- ✓ **COMPROMISO:** secundar los objetivos de un grupo u organización.
- ✓ **LIDERAZGO:** inspirar y dirigir a grupos y personas
- ✓ **HABILIDADES DE EQUIPO:** ser capaces de crear la sinergia grupal en la consecución de metas colectivas.

#### **4.2.2. Conformación Legal**

“La conformación de la Dependencia de Asesoramiento Técnico- Empresarial está regida por reglamentos mediante la expedición de Ordenanza Municipal como Unidad Adscrita al Gobierno Autónomo, Descentralizado Municipal del Cantón Guamote, cuenta con personería jurídica propia, podrá ejercer su representación judicial y extrajudicial y realizar todos los actos jurídicos de la Constitución de la República, regida al Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización, con autonomía administrativa, operativa, económica y como instancia de planificación, gestión, control de los procesos de prestación de los servicios públicos; y que para su operatividad y funcionamiento contará con su propia instalación, que a la vez estará conformado por distintos técnicos especializados en diferentes áreas de atención”.  
(Reglamento para Plan de Ordenamiento Territorial)

### 4.3. ANÁLISIS FODA

#### 4.3.1. Capacidad Interna (fortalezas y debilidades)

En este punto vamos a observar las fortalezas y debilidades con el propósito de determinar su situación actual, es así que de esta forma se evaluara las capacidades y el nivel de impacto de las mismas.

#### NIVEL DE IMPACTO:

Alto (A)

Medio (M)

Bajo(B)

**Cuadro 27: Análisis FODA- Capacidad interna**

CAPACIDAD	FORTALEZA			DEBILIDAD		
	A	M	B	A	M	B
<b>Organizacional</b>						
Análisis del Entorno		X				
Capacidad de solución						X
Capacidad de toma de decisiones						X
<b>Financiero</b>						
Disponibilidad de Presupuesto	X					
Generación de recursos propios		X				
Manejo contable		X				
<b>Tecnológica</b>						
Capacidad Tecnológica		X				
Generar Innovación- Conocimiento					X	
Valor agregado						X
<b>Talento Humano</b>						
Desempeño		X				
Experiencia		X				
Capacidad de Análisis					X	
Distintos perfiles profesionales	X					

**Fuente:** Datos obtenidos según investigaciones  
**Realizado por:** La Autora.

### 4.3.2. Factores Externos (oportunidades y amenazas)

En este punto vamos a observar factores externos con el propósito de determinar oportunidades y amenazas, para lo cual cito los siguientes factores

#### NIVEL DE IMPACTO

Alto (A)

Medio (M)

Bajo(B)

**Cuadro 28: Análisis FODA- Capacidad Externa**

FACTORES	OPORTUNIDAD			AMENAZA		
	A	M	B	A	M	B
<b>Económicos</b>						
Incremento del ingreso	X					
Generación de impuestos		X				
Inflación				X		
<b>Sociales</b>						
Índice de desempleo				X		
Migración					X	
Analfabetismo				X		
<b>Políticos</b>						
Nivel de Gobernabilidad	X					
Confianza en Instituciones Públicas		X				
Accesibilidad al Crédito Estatal		X				
<b>Tecnológicos</b>						
Acceso a la información		X				
Sistematización de procesos			X			
Desarrollo tecnológico		X				
<b>Geográficos</b>						
Ubicación Geográfica	X					
Recursos naturales	X					
Vías de comunicación	X					

**Fuente:** Datos obtenidos según investigaciones

**Realizado por:** La Autora

#### **4.4. ESTUDIO TÉCNICO**

Según Sapag y Nassier (2001) dice que:

El estudio técnico del proyecto debe llegar a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado. Para ello deberán analizarse las distintas alternativas y condiciones en que se pueden combinar los factores productivos, identificando, a través de la cuantificación y proyección en el tiempo de los montos de inversiones de capital, los costos y los ingresos de operación asociados a cada una de las alternativas de producción.”

Este capítulo examinará los diferentes parámetros técnicos que deberá cumplir la dependencia de asesoramiento técnico- empresarial para su correcto funcionamiento, así como determinar los requerimientos de capacitación, materiales, tecnológicos, humanos y de infraestructura, con la finalidad de diseñar y brindar servicios para la población que hará uso de la asistencia.

Entre los requerimientos que se proponen dentro de la investigación está el espacio físico que se ocupará, además se especificará la distribución para llevar a cabo las actividades en las diferentes áreas, a fin de brindar adecuadamente el servicio. El personal profesional idóneo y necesario para llevar a cabo la operatividad de la dependencia, es otro aspecto a considerar ya que permitirá diseñar puestos, obligaciones y remuneraciones.

También se establecerán los recursos económicos a emplearse de esta manera se determinará la factibilidad económica de la investigación.

El objetivo del estudio técnico, es estimar el monto de inversión y costos de operatividad (97-98)

#### **4.4.1. TAMAÑO DEL PROYECTO**

El tamaño del proyecto se determina para medir la capacidad productiva de la dependencia de asesoramiento técnico-empresarial que será empleado en los 5 años de duración del proyecto.

##### **4.4.1.1. FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO**

Los factores que determinan el tamaño de la propuesta se detallan a continuación:

#### **EL MERCADO**

El mercado es un factor de gran influencia en la determinación del tamaño del proyecto. Para contribuir en la definición del tamaño se precisa la demanda con sus proyecciones futuras, la finalidad es que el tamaño del proyecto responda al dinamismo que presenta la demanda.

La información obtenida del estudio de mercado realizado, permitió establecer una demanda insatisfecha considerable para cada año de análisis, lo que afirma la aceptabilidad de los servicios que brindará la dependencia de asesoramiento técnico-empresarial, y por ende cubrir el porcentaje previsto de la demanda insatisfecha.

#### **DISPONIBILIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS**

Para que la dependencia de asesoramiento técnico-empresarial brinde los servicios que se proponen, se debe disponer de recursos financieros que son de vital importancia para la adquisición de equipos de tecnológicos, humanos, suministros y materiales de oficina, necesarios para el adecuado desarrollo de las actividades, por tal razón el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote mediante la Dirección de Gestión Financiera Municipal, define que existe la disponibilidad de partida presupuestaria y fondos para la ejecución de este proyecto ya que se cuenta con recursos propios y asigna la partida presupuestaria No. 8.4.01.04.01 (52) GAD-MCG con un monto de inversión de \$159.320,00.

**Cuadro 29: Estructura de la inversión**

<b>INVERSIÓN</b>		
<b># Partida Presupuestaria</b>	<b>Monto de Inversión</b>	<b>Porcentaje</b>
No. 8.4.01.04.01 (52) GAD-MCG	\$159.320,00.	100%

**Fuente:** Departamento de Gestión Financiera GAD-MCG.

**Elaborado por:** La Autora

## **DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA**

La dependencia de asesoramiento técnico-empresarial dispondrá de profesionales en distintas áreas los mismos que brindarán la capacitación y vinculación necesaria para el funcionamiento de la misma.

Para la contratación de los profesionales se especifica el requerimiento del profesional, como es el título profesional, experiencia, capacitación y habilidades, estos aspectos nos permitirá definir las acciones y programas así como los horarios que se emplearan en la ejecución del proyecto.

Como fortaleza de la dependencia es contar con profesionales de alto nivel y experiencia con conocimientos sólidos en las temáticas a impartir.

La calidad del personal, estará medida por la eficiencia, experiencia y eficacia de los mismos, de tal manera que cumplan con las expectativas esperadas y colaboren activamente con el cumplimiento de los objetivos y metas del proyecto.

## **DISPONIBILIDAD DE MATERIALES DIRECTOS**

Los materiales directos son necesarios para desarrollar las actividades de la dependencia de asesoramiento técnico empresarial y constituyen los suministros de apoyo que se entregarán a los participantes como: carpetas, hojas bon, esferos, paleógrafos.



## **DISPONIBILIDAD DE RECURSOS TECNOLÓGICOS**

En el presente proyecto es necesario utilizar equipos tecnológicos de punta que faciliten el trabajo tanto al técnico como a los participantes.

Es por ello que se contarán con el suficiente equipamiento para cada sala como es computadoras, retroproyectors, GPS.

### **4.4.1.2. TAMAÑO PROPUESTO**

**Al haber establecido la demanda insatisfecha se determina lo siguiente:**

Conociendo que la distribución de la planta en la que funcionará la dependencia de asesoramiento técnico- empresarial es para una capacidad aproximadamente 5000 personas.

**Para el sector primario:**

- Se establece 7 módulos al año
- Cada módulo tendrá una duración de 2 semanas.
- La primera semana es teórica (instalaciones de la dependencia), 3 horas diarias
- La segunda semana es práctica (parcelas demostrativas de cada organización), 2 horas diarias
- Un total de 50 horas de duración por módulo.

**Para el Sector Secundario y Terciario:**

- Se establece 5 módulos al año
- Las capacitaciones a estos dos sectores se las realizara en las instalaciones de la dependencia.
- Cada módulo tendrá una duración de 3 semanas, 2 horas diarias.
- Un total de 30 horas de duración por módulo.

Es importante recalcar que a medida que exista crecimiento de participantes el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote, pondrá a disposición técnicos y promotores del área de Planificación y Desarrollo para cubrir esta necesidad, sin tener que afectar al presupuesto planteado.

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

- Capacidad de las instalaciones
- Se estima un número adecuado de participantes para la capacitación a la vez que serán impartidas por los profesionales de cada área.

**Cuadro 30: Capacidad del Proyecto**

SECTOR DE CAPACITACIÓN	# DE CAPACITACIONES AL AÑO	# DE PARTICIPANTES AL DIA	# DE PARTICIPANTES AL MES	# DE PARTICIPANTES AL AÑO
PRIMARIO	7	49	194	2330
SECUNDARIO Y Terciario	5	40	159	1906
<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>89</b>	<b>353</b>	<b>4236</b>

**Fuente:** Equipo Técnico del PDOT GAD-MCG

**Elaborado por:** La Autora

#### 4.4.1.3. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

La Dependencia de Asesoramiento técnico- empresarial se encuentra ubicada en la las calles Juan Montalvo y junto al Gobierno Municipal del Cantón Guamote que a la vez es una zona de fácil acceso lo que permitirá un acceso adecuado para los participantes.

Además que el lugar cuenta con todos los servicios básicos para impartir una capacitación de calidad. La dependencia dispone de edificación propia, lo cual nos permite evitar gastos de construcción; las instalaciones constan de dos salas de capacitación, oficinas de área técnica, baños, área verde, patios.

#### 4.4.1.3.1. Macro-localización

El estudio de la creación de la Dependencia de asesoramiento técnico- empresarial del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote se llevará a cabo en el cantón Guamote perteneciente a la provincia de Chimborazo ubicada en la zona central de la sierra ecuatoriana; esta decisión obedece a que la dependencia funcionará dentro de las instalaciones del GAD- Municipal, puesto que se cuenta con el espacio físico necesario para poner en funcionamiento el proyecto.

**Grafico 13: Provincia de Chimborazo**



**Fuente:** Plan de Ordenamiento Territorial del Cantón Guamote.  
**Elaborado por:** La Autora

#### 4.4.1.3.2. Micro-localización

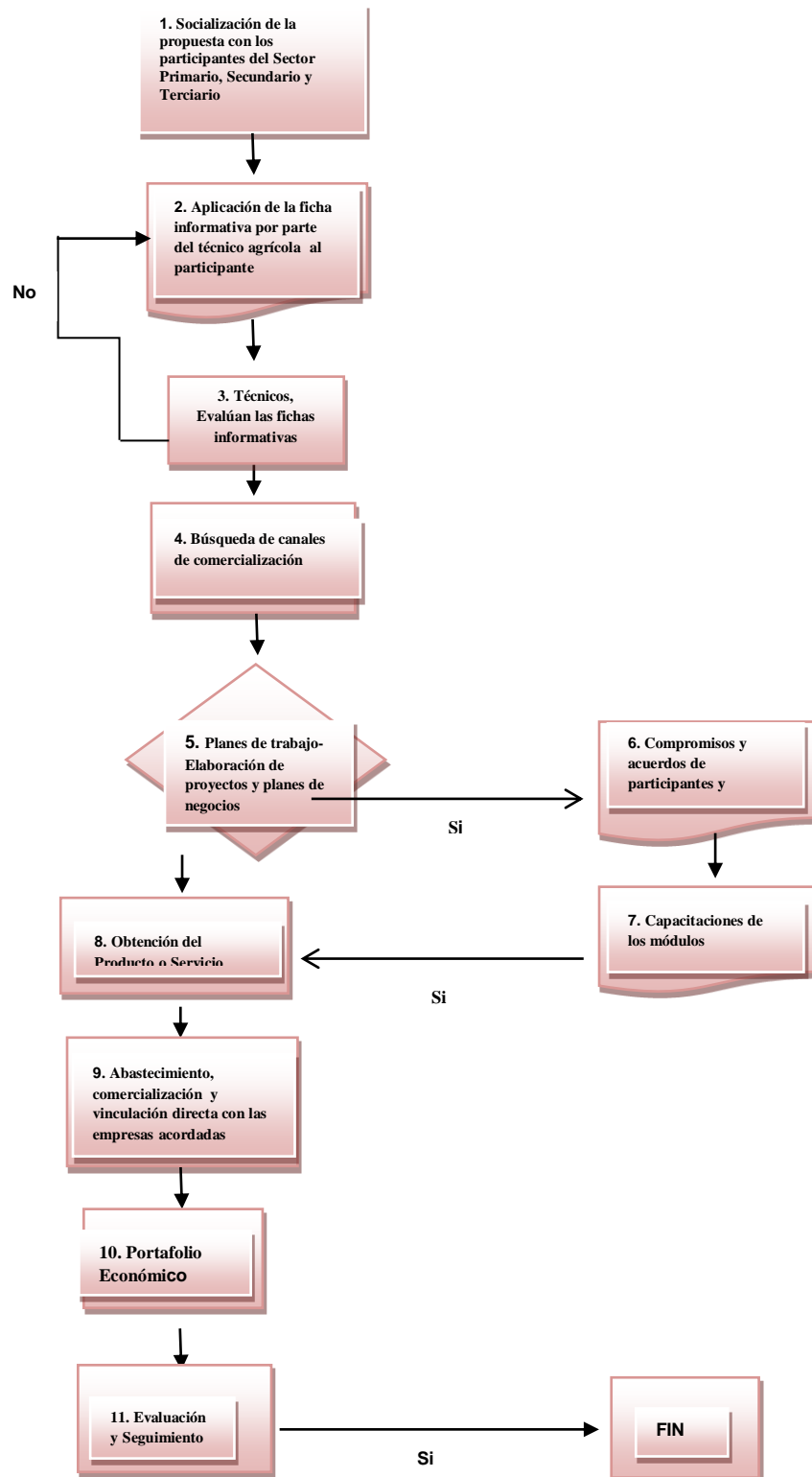
**Grafico 14:** Ubicación de la Dependencia de Asesoramiento Técnico- Empresarial del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote



**Fuente:** Departamento de Desarrollo Urbano GAD-MCG  
**Elaborado por:** La Autora

## 4.5. INGENIERÍA DEL PROYECTO

**Grafico 15:** Flujograma de procesos



Elaborado por: La Autora

#### **4.5.1. DESCRIPCIÓN DE LOS PROCESOS PROPUESTOS A REALIZAR**

##### **PROCESO DEL SECTOR PRIMARIO**

1. Socialización con los participantes del Sector Primario.
2. Aplicación de la ficha informativa. Anexo 2
3. Dentro del grupo evaluador se evalúan y se seleccionan las propuestas de trabajo.
4. Dependiendo de la clase de actividad que desarrollan, se conformarán grupos que se dedican a cultivos ancestrales, cultivos tradicionales, cría de especies menores, cría de especies mayores,
5. Identificación de los posibles canales de comercialización y distribución que se atenderán a corto plazo esto lo realizarán los técnicos de la dependencia.
6. Se establecen los planes de trabajo para capacitación y fortalecimiento productivo
7. Se definen compromisos y acuerdos de los participantes y empresas.
8. Se procede a la capacitación por módulos teóricos y prácticos
9. En base al desarrollo de este proceso se obtiene el producto final que se obtuvo con la participación de los productores.
10. Se realiza el abastecimiento y comercialización directa con las empresas pactadas.
11. Se crea un Portafolio económico, es decir una base de datos de todas las iniciativas económicas que se están ejecutando, su fin es promocionar y alcanzar un nivel de crecimiento de la actividad.
12. Se procede a realizar el seguimiento y la evaluación a la operatividad de la iniciativa.

#### **4.5.1.1. MÓDULOS DE CAPACITACIÓN SECTOR PRIMARIO**

Durante el ciclo de capacitación se impartirán los siguientes módulos para los participantes que se dedican al cultivo ancestral y tradicional:

- ✓ **MÓDULO 1:** Manejo y Enfermedades en animales
- ✓ **MÓDULO 2:** Manejo adecuado de productos químicos y control de plagas
- ✓ **MÓDULO 3:** Aplicación de las BPAs agrícolas de siembra,
- ✓ **MÓDULO 4:** Manejo fitosanitario,
- ✓ **MÓDULO 5:** Cosecha
- ✓ **MÓDULO 6:** Post cosecha (selección de semilla, de granos y cereales andinos)
- ✓ **MÓDULO 7:** Comercialización con valor agregado

Cabe recalcar que los módulos mencionados serán impartidos mediante visitas de campo y con realización de parcelas demostrativas estas a la vez tendrán un enfoque integral y se llevará un registro de asistencia técnica.

Estas prácticas permitirán obtener productos que cumplan los parámetros de calidad requeridos para la comercialización asociativa.

El acompañamiento, asistencia y capacitación técnica será compartida entre el técnico de la dependencia y los agricultores de las zonas, a las unidades de producción de cada territorio, con enfoque de género, ambiente e interculturalidad.

#### **PROCESO DEL SECTOR SECUNDARIO**

1. Socialización con los participantes del Sector Secundario.
2. Aplicación de la ficha informativa. Anexo 3
3. Dentro del grupo evaluador se evalúan y se seleccionan las propuestas de trabajo.
4. Identificación de los posibles canales de comercialización y distribución que se atenderán a corto plazo esto lo realizarán los técnicos de la dependencia.
5. Se establecen los planes de trabajo para capacitación y planes de negocios (elaborados por los técnicos de la dependencia, esto se lo hará en agrupaciones).

6. Se definen compromisos y acuerdos de los participantes y empresas.
7. Se procede a la capacitación por módulos
8. En base al desarrollo de este proceso se obtiene el producto final que se obtuvo con los participantes.
9. Se realiza el abastecimiento y comercialización directa con las empresas pactadas
10. Se crea un Portafolio económico, es decir una base de datos de todas las iniciativas económicas que se están ejecutando, su fin es promocionar y alcanzar un nivel de crecimiento de la actividad.
11. Se procede a realizar el seguimiento y la evaluación a la operatividad de la iniciativa

## **PROCESO DEL SECTOR TERCIARIO**

1. Socialización con los participantes del Sector Terciario.
2. Aplicación de la ficha informativa. Anexo 3
3. Dentro del grupo evaluador se evalúan y se seleccionan las propuestas de trabajo.
4. Identificación de las posibles instituciones cooperantes esto lo realizarán los técnicos de la dependencia.
5. Se establecen los planes de trabajo para capacitación en mejoramiento del servicio y planes de negocios.
6. Se definen compromisos y acuerdos de los participantes y empresas. Anexo 4
7. Se procede a la capacitación por módulos
8. En base al desarrollo de este proceso se obtiene el producto final (servicios mejorados) que se obtuvo con los participantes.
9. Se realiza la vinculación directa con las instituciones cooperantes pactadas.
10. Se crea un Portafolio económico, es decir una base de datos de todas las iniciativas económicas que se están ejecutando, su fin es promocionar y alcanzar un nivel de crecimiento de la actividad.
11. Se procede a realizar el seguimiento y la evaluación a la operatividad de la iniciativa.



#### **4.5.1.2. MÓDULOS DE CAPACITACIÓN AL SECTOR SECUNDARIO Y TERCIARIO**

##### **MODULO 1: INTRODUCCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO**

- Concepto del negocio: nombre comercial, descripción del producto/ servicio, localización/ubicación de la empresa, objetivos del proyecto/ empresa.
- Identificación del mercado potencial, segmentación del mercado, y potencial del mercado en cifras.
- Ventaja competitiva y propuesta de valor (diferenciación)
- Inversiones requeridas y sistema de financiación.

##### **MODULO 2: INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

- **Análisis del Sector:** diagnóstico de la estructura actual del mercado nacional y/o de los países objetivos; Desarrollo tecnológico e industrial del sector; importaciones y exportaciones del producto/ servicio a nivel nacional y mercados objetivos (países). Identificación del clúster de la región y las empresas integrantes.
- **Análisis del mercado:** mercado objetivo, justificación del mercado objetivo, estimación del mercado potencial (consumo aparente, consumo per cápita, magnitud de la necesidad, otro); Estimación del segmento/ nicho de mercado (tamaño y crecimiento).
- **Análisis del Consumidor / Cliente:** perfil del consumidor; localización del segmento; elementos que inciden / influyen en la compra (ritual de compra y frecuencia); aceptación del producto (opiniones de clientes que han mostrado interés y los que no han mostrado interés); factores que pueden afectar el consumo; Tendencias de consumo y producción en el mercado objetivo.
- **Análisis de la competencia:** identificación de principales participantes y competidores potenciales; análisis de empresas competidoras; Relación de agremiaciones existentes; Costo de mi producto/servicio; Análisis de productos sustitutos; Análisis de precios de venta de mi producto /servicio (P/S) y de la

competencia; Imagen de la competencia ante los clientes; Segmento al cual está dirigida la competencia; Posición de mi P/S frente a la competencia.

### **MODULO 3: ESTRATEGIA DE MERCADEO**

- **Concepto del producto o servicio:** descripción básica, especificaciones o características, aplicación/ uso del producto o servicio, diseño, calidad, empaque y embalaje, fortalezas y debilidades del Producto o servicio frente a la competencia.

- **Marketing Mix:**

- Estrategia de Producto: marca, ciclo de vida (acciones estratégicas), presupuesto, tácticas relacionadas con el producto.
- Estrategia de Distribución: alternativas de penetración, alternativas de comercialización, distribución física internacional, estrategias de ventas, presupuesto, tácticas relacionadas con distribución.
- Estrategia de Precios: análisis competitivo de precios, punto de equilibrio, condiciones de pago, seguros necesarios, impuestos a las ventas, costo de transporte, riesgo cambiario, preferencias arancelarias, tácticas relacionadas con precios, posible variación de precios para resistir guerra de precios.
- Estrategia de Promoción: promoción dirigida a clientes y canales (descuentos por volúmenes o por pronto pago), manejo de clientes especiales; conceptos especiales que se usan para motivar la venta, cubrimiento geográfico inicial y expansión; presupuesto de promoción
- Estrategia de Comunicación: selección de medios, medios masivos, tácticas relacionadas con comunicaciones
- Estrategia de Servicio: garantía y servicio postventa; mecanismos de atención a clientes (servicio de instalación, servicio a domicilio, otros), formas de pago, comparación de políticas de servicio con los de la competencia.

## **MODULO 4: ANALISIS TECNICO – OPERATIVO**

- Ficha técnica del producto o servicio
- Innovación: descripción de la utilidad y originalidad de - Producto o servicio, Método de producción/ procesamiento, Empaque/ embalaje, Canal de distribución, Grupo Objetivo y Comercialización, Otros.

Descripción de integración de la innovación al mercado y ofrecimiento al cliente.

- Necesidades y requerimientos
  - Materias primas e insumos
  - Tecnología requerida: descripción de equipos y máquinas, capacidad instalada, mantenimiento.
  - Situación tecnológica de la empresa: necesidades técnicas y tecnológicas.
  - Localización y tamaño
  - Identificación de proveedores; capacidad de atención de pedidos; importancia relativa de los proveedores; pago a proveedores planeación de compras.
  - Control de calidad: procesos de control de calidad requeridos por la empresa, control de calidad a las compras, implementación y seguimiento a normas de calidad establecidas, plan de control de calidad.

## **MODULO 5: ORGANIZACIONAL Y LEGAL**

### **ORGANIZACIONAL**

#### **Constitución Empresa y Aspectos Legales:**

- Tipo de sociedad
- Legislación vigente que regule la actividad económica y la comercialización de los P/S (urbana, ambiental, laboral y protección social, registros, tributaria, protección intelectual y ambiental)
- Gastos de constitución
- Normas Política de distribución de utilidades

## **MODULO 6: FINANCIERO**

- Sistema de financiamiento: capital de trabajo que se requiere para montar el negocio, o mejorarlo, inversiones previstas en bienes de capital, necesidades de capital para crecer al ritmo que lo demandan las ventas, fuentes de financiación que se consideran necesarias (capital propio, socios inversionistas, endeudamiento).
- Análisis de riesgo
- Análisis de sensibilidad y plan de contingencia.

Para poder identificar la realidad o situación inicial del sector secundario y terciario aplicaremos una ficha que contengan distintas temáticas.

Estas temáticas serán explicadas y socializadas de esta manera el participante tendrá conocimiento de lo que se refiere cada punto y podrá proporcionar información a los técnicos.

Posteriormente con la información obtenida el técnico llenará el formulario y tendrá el diagnóstico de cada participante, esto permitirá establecer con precisión las áreas a fortalecer mediante el desarrollo de módulos; así como también los programas o proyectos a iniciar.

### **4.5.1.3. EJE VINCULACIÓN: SECTOR PRIMARIO, SECUNDARIO Y TERCIARIO**

Según Sapag, Nassir (2003) dice que:

Se generará un portafolio económico de productos locales ofertados al mercado, en el cual constará una base de datos que permitirá promocionar, difundir y comercializar de una manera más eficiente los productos y servicios.

Para ello se establecerán estrategias comerciales de acuerdo a cada producto o servicio fortalecido por la dependencia esto nos permitirá vincular la producción actual en los distintos mercados a nivel Local, Provincial y Nacional.

A través de los medios de comunicación se promocionará los productos generados por las distintas iniciativas productivas ante la colectividad.

“Los modelos de difusión pretenden comprender cómo se realiza ese proceso y explicar por qué históricamente algunas tecnologías se han difundido tan lenta o rápidamente” (p.45)

Se han identificado dos enfoques de difusión diferentes: semilla única y semilla múltiple.

**Enfoque de semilla única:**

- Se identifica un pequeño grupo de usuarios.
- La definición sigue círculos concéntricos hasta alcanzar a toda la organización.
- El proceso se gestiona de forma muy directa.

**Enfoque de semilla múltiple:**

- Se activan varios grupos de usuarios simultáneamente.
- El solapamiento ayuda a la creación de la cultura sobre la tecnología.
- Se basa en la difusión informal (gestión débil).

**Círculos de Difusión**

Según Sapag, Nassir (2003, p.38) “Un esquema de difusión tecnológica se puede representar en círculos que progresivamente van incrementando el número de personas implicadas en el uso y soporte de una nueva tecnología”.

**4.5.1.4. SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE LAS INICIATIVAS ECONÓMICAS**

Se brindara la respectiva evaluación, siempre y cuando la iniciativa la amerite, esto se lo desarrollara mediante visitas periódicas por parte de los técnicos encargados de las respectivas iniciativas.

## **Monitoreo y evaluación de iniciativas**

En cuanto al monitoreo y la evaluación de los proyectos y planes de negocios se asigna como responsable de este proceso al Coordinador General y los técnicos de la Dependencia de Asesoramiento Técnico-empresarial. Esta evaluación consiste en un informe correspondiente al momento en que el Proyecto es ejecutado.

La evaluación se centrará en los siguientes cuatro ejes:

- **El fortalecimiento de la Dependencia de Asesoramiento Técnico-Empresarial:** se analizarán los efectos que se han generado, producto de la capacitación y asesoramiento técnico. También se analizará el fortalecimiento de la presencia a nivel Provincial.
- **El grado de cumplimiento de los productos esperados:** partiendo del diseño original del proyecto se hace una valoración del nivel de cumplimiento de los productos esperados.
- **Las capacidades instaladas:** Se hace una valoración de las capacidades que se han desarrollado y que pueden ser aprovechadas por las organizaciones contrapartes participantes una vez concluido.
- **Las modificaciones producidas en las comunidades debido a la ejecución del proyecto:** Se hace una valoración de los aportes sociales que el proyecto ha alcanzado en las comunidades y sectores donde se ejecuta las actividades.

## **CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

- **Eficacia:** Una evaluación de los niveles de cumplimiento de los objetivos, cobertura y efectos esperados. Incluyendo un análisis del grado de satisfacción de los participantes.

- **Validez del diseño y ejecución:** Un análisis sobre la calidad y adecuación a cada contexto de la metodología, estrategias y productos implementados por el Dependencia.
- **Pertinencia:** Un análisis sobre la necesidad de desarrollar proyectos similares en relación con las demandas y necesidades de las comunidades y organizaciones del Cantón Guamote.

En el proceso de evaluación participaran representantes de todos los actores involucrados en el proceso:

- Equipo ejecutor
- Directores de las organizaciones contrapartes,
- Equipos ejecutores de organizaciones contrapartes,
- Facilitadores capacitados,
- Personas capacitadas durante el proceso,
- Instituciones contrapartes de las organizaciones ejecutoras.

Para desarrollar el proceso de evaluación, se definirá una serie de cuadros guía que orientaran el proceso de recopilación de información. En donde se detalla específicamente cuales son los aspectos a tomar en cuenta para el análisis de resultados del proyecto.

Se definieron grandes categorías que visualizan los resultados que el proyecto generará, como los efectos y los impactos.

Las categorías que se visualizaran en el marco evaluativo y que serán tomadas en cuenta para el análisis de la información son las que indicarán a continuación, cada una de estas categorías se desagrega en una serie de variables que funcionarán como los aspectos claves a revisar para definir los resultados del proyecto.

- **Red de Intercambio:** Según Revilla, Rafael (1994, p.39) “se valora si existe una plataforma instalada que funciona para el intercambio de las experiencias, mediada

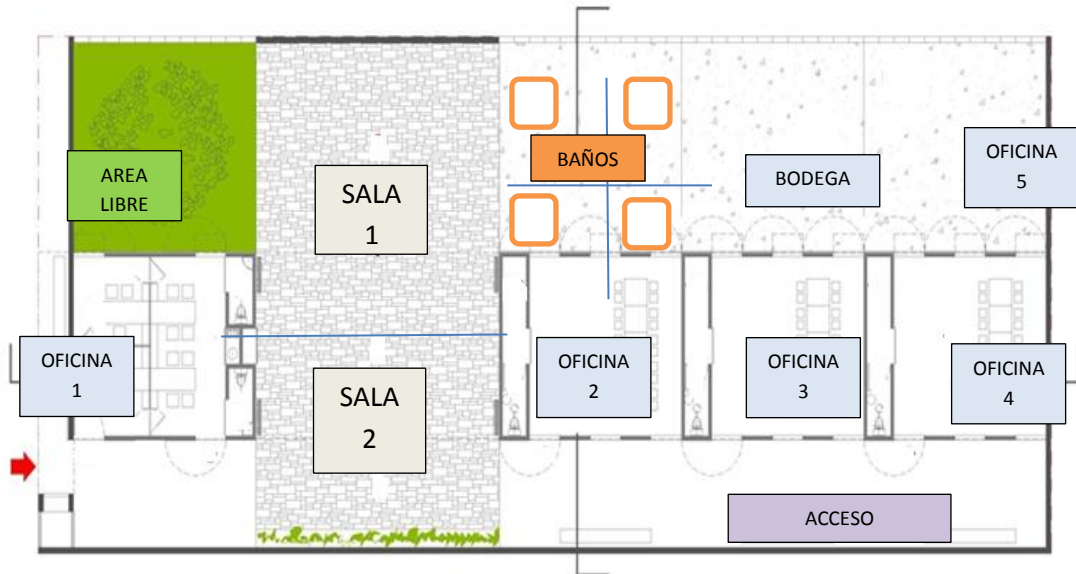
por el uso de las tecnologías de información y comunicación y por lo tanto las organizaciones ejecutoras deberían contar con capacidades en estas herramientas, esta plataforma se convertirá en un espacio de interrelación para las diversas organizaciones ejecutoras”.

- **Labora:** se hace una revisión de la cantidad de facilitadores capacitados, población meta capacitada, número de capacitadores disponibles para replicar el proceso, se hará una revisión en cuanto al mejoramiento de la capacidad de emprendimiento de los participantes a partir de la aplicación de este componente y del uso y de la aplicación de las tecnologías de información y comunicación.
- **Poblaciones Meta:** en esta categoría se valora aspectos relacionados con posicionamiento de la organización ejecutora en la comunidad, las transformaciones producidas, nuevos conocimientos y sus beneficios, la aplicabilidad de los conocimientos y la modificación de los hábitos.
- **Organizaciones Ejecutoras:** para esta categoría se valora la contextualización de las metodologías para lo que las organizaciones elaboraron un diagnóstico de necesidades de las poblaciones, sumado a esto la estrategia organizacional es un punto clave en cuanto a la incorporación de los componentes en las estrategias organizacionales.



#### 4.5.1.5. Distribución de la Planta

**Grafico 16:** Distribución de la planta



**Fuente:** Departamento de Desarrollo Urbano GAD-MCG

**Elaborado por:** La Autora

**Oficina 1.-** estará destinada para el Coordinador General de la Dependencia, está ubicada en la parte izquierda de la planta, y cuenta con todos los equipos tecnológicos y de oficina para la ejecución de las actividades.

**Oficina 2.-** Esta oficina está destinada para la atención que realizara el técnico Pecuario, también está equipada con equipos tecnológicos y de oficina.

**Oficina 3.-** Esta oficina está destinada para la atención que realizara el técnico de Producción, también está equipada con equipos tecnológicos y de oficina.

**Oficina 4.-** Esta oficina está destinada para la atención que realizara el técnico Comercial, también está equipada con equipos tecnológicos y de oficina.

**Oficina 5.-** Esta oficina está destinada para la atención que realizara el técnico de Turismo, también está equipada con equipos tecnológicos y de oficina.

**Acceso.-** Entrada y salida de los participantes.

**Bodega.-** Lugar donde se reservan todos los materiales de oficina cuyos insumos sirven para la operatividad administrativa del centro.

**Sala 1.-** Lugar destinado para impartir las capacitaciones del Sector Primario, cuenta con una capacidad para 100 personas al día, a la vez este espacio esta adecuado con un retroproyector y muebles para la operatividad.

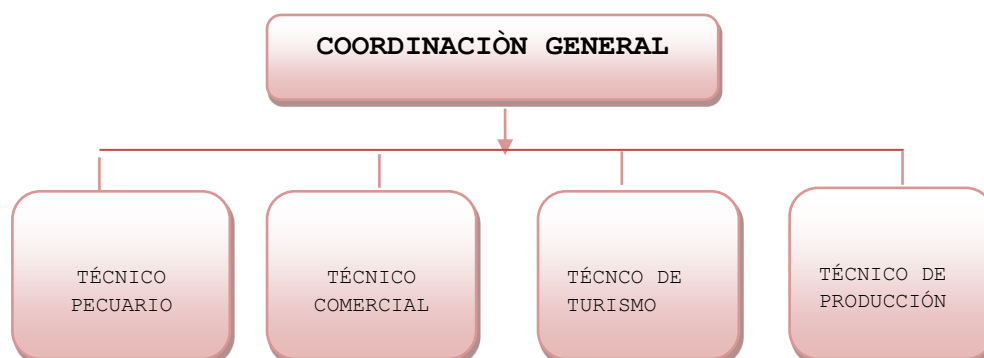
**Sala 2.-** Lugar destinado para impartir las capacitaciones del Sector Secundario y terciario, cuenta con una capacidad para 110 personas al día, a la vez este espacio esta adecuado con un retroproyector y muebles para la operatividad.

**Área libre.-** espacio de césped para esparcimiento de los participantes.

#### **4.6. Organigrama de la Dependencia de Asesoramiento Técnico Empresarial**

Para el correcto funcionamiento de la Dependencia de Asesoramiento Técnico-Empresarial del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote se contará con un Director Asesor, técnicos en diferentes áreas lo cual se explica mediante el siguiente organigrama estructural:

**Grafico 17:** Organigrama Propuesto para Creación de Dependencia de la Dependencia de Asesoramiento Técnico- empresarial del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote



**Fuente:** Datos obtenidos según Departamento Financiero GAD-MCG

**Elaborado por:** La Autora

### **Gestión Administrativa**

Se presenta una propuesta de Gestión administrativa para la dependencia, donde se enfocará el logro y la consecución de los objetivos para el correcto funcionamiento.

#### **1) Identificación del cargo**

**Cargo:** Coordinador General

**Área:** Administración

**Perfil del cargo:** Tercer nivel en: Economista, Ing Administrador de Empresas, Ing Gobiernos Seccionales o afines

**Conocimientos:** formulación, evaluación y gestión de proyectos, manejo adecuado en recursos tanto financieros y humanos, Seguridad Industrial

#### **Habilidades:**

- Capacidad para toma de decisiones.
- Orientación al servicio.
- Liderazgo.
- Trabajo en equipo
- Habilidades competitivas.

## **Descripción de las Funciones:**

- Administrar de manera eficiente los recursos financieros
- Evaluar, orientar y decidir la realización de programas que contribuyan en cambios a todas las acciones y actividades de las comunidades, enmarcadas en el Plan de Desarrollo Cantonal de Guamote.
- Coordinar el proceso de creación de la dependencia de Asesoramiento Técnico-Empresarial. (en el momento de iniciación de la dependencia).
- Brindar asesoría en el desarrollo de proyectos.
- Elaboración de informes respecto al avance y logros de la Dependencia.
- Establecer contactos con grupos de interés tanto externos como internos.
- Presentar proyectos a las instituciones u organizaciones.
- Promover la difusión de la dependencia de Asesoramiento Técnico- Empresarial
- Coordinar el trabajo con los Asesores Técnicos.
- Coordinar acciones en procura de obtener recursos para la ejecución de programas y proyectos de interés social
- Liderar acciones al interior de cada una de las mesas de concertación, a fin de mantener informados de las gestiones realizadas y los resultados logrados, manteniendo el vivo interés y colaboración de las bases

## **2) Identificación del cargo**

**Cargo:** Técnico Comercial

**Área:** Comercial

**Perfil del cargo:** Tercer nivel en: Ing Comercial, Ing en Marketing

**Conocimientos:** formulación, ejecución y evaluación de modelos comerciales, elaboración de estrategias de desarrollo empresarial, Seguridad Industrial

### **Habilidades:**

- Poseer un alto sentido de creatividad
- Habilidad y destreza para el manejo y evaluación de información cuantitativa

- Poseer sensibilidad social.
- Capacidad crítica y analítica sobre los fenómenos, sociales, organizacionales y empresariales.
- Espíritu emprendedor e innovador, fundamentalmente para la creación y gestión de unidades de negocios.

### **Descripción de las Funciones:**

- Diseñar estrategias comerciales que permitan diferenciar la oferta de la empresa, productos y marcas.
- Asesorar a emprendedores en la toma de decisiones estratégicas y tácticas proporcionando información del mercado.
- Planificar y gestionar estrategias de comunicación y promoción publicitaria para productos y servicios.
- Diseñar estrategias de desarrollo empresarial
- Gestionar la planificación e introducción de nuevos productos y/o servicios en los mercados
- Administrar la logística de mercado y distribución física de los productos o servicios.
- Generar permanentemente nuevas oportunidades de negocios y fuentes óptimas de financiamiento para las empresas y organizaciones en general.

### **3) Identificación del cargo**

**Cargo:** Técnico en Producción

**Área:** Agrícola

**Perfil del cargo:** Tercer nivel en: Ing Agrónomo, Industrias Pecuarias, Zootecnista

**Conocimientos:** técnicas y principios agrícolas, Ley sanitaria vegetal y animal, leyes y reglamentos que rigen en materia ambiental, principios administrativos, manejo de GPS

### **Habilidades:**

- Supervisar personal.
- Elaborar informes

- Organizar el trabajo.
- Transmitir conocimientos.
- Comunicarse.
- Iniciativa.

**Descripción de las Funciones:**

- Realiza inspecciones en todo lo relacionado con los sistemas de siembra, cosecha de cultivos, suministros y certificación de semillas, fertilización y programas agrícolas.
- Evalúa la estimación de los costos de producción.
- Facilita los insumos necesarios para los trabajos de investigación.
- Revisa y analiza las solicitudes de permisos sobre productos químicos de uso agrícola.
- Recolecta material vegetal para la siembra y colecciones científicas.
- Realiza pruebas de germinación y estudios de crecimiento de plantas.
- Supervisa los sistemas de riego y drenaje a nivel interinstitucional.
- Propaga colecciones de plantas de campo..
- Dicta charlas relacionadas con el área de su competencia.
- Supervisa el proceso de saneamiento y mejoramiento del ambiente.
- Asigna y ordena la preparación de parcelas para trabajo de investigación.
- Supervisa la ejecución y conservación de obras de vialidad agrícola y otras.
- Supervisa los viveros destinados a la investigación y/o comercialización.

**4) Identificación del cargo**

**Cargo:** Técnico en Turismo

**Área:** Recursos Naturales

**Perfil del cargo:** Tercer nivel en: Ing Recursos Naturales

**Conocimientos:** Política Pública (COTTAD), Planificación Turística, Idioma quichua, conocimiento de comunidades, Manejo de GPS

**Habilidades:**

- Técnicas de guianza
- Atención al usuario
- Liderazgo

- Orientación a resultados

**Descripción de las Funciones:**

- Elaboración de proyectos turísticos
- Fortalecimiento Organizacional
- Generación de microempresas turísticas
- Elaboración de inventarios turísticos
- Uso de georeferenciación

**5) Identificación del cargo**

**Cargo:** Técnico Pecuario

**Área:** Zootecnista

**Perfil del cargo:** Tercer nivel en: Ing Zootecnista

**Conocimientos:** técnicas y principios agrícolas, Ley sanitaria vegetal y animal, leyes y reglamentos que rigen en materia ambiental, principios administrativos, manejo de GPS

**Habilidades:**

- Supervisar personal.
- Elaborar informes
- Organizar el trabajo.
- Transmitir conocimientos.
- Comunicarse.
- Iniciativa.

**Descripción de las Funciones:**

- Realiza inspecciones en todo lo relacionado con el manejo y cría de especies mayores y menores.
- Evalúa la estimación de los costos de producción.
- Facilita los insumos necesarios para los trabajos de investigación.
- Revisa y analiza las solicitudes de permisos sobre uso de productos químicos en especies animales.
- Realiza pruebas necesarias en animales.

- Supervisa los sistemas de riego y drenaje a nivel interinstitucional.
- Dicta charlas relacionadas con el área de su competencia.
- Supervisa el proceso de saneamiento y mejoramiento del ambiente.
- Asigna y ordena la preparación de parcelas para trabajo de investigación.
- Supervisa la ejecución y conservación de obras de vialidad ganadera y otras.

#### **4.7. Estudio Financiero**

Según, Bravo, Mercedes (2004) dice que:

“El análisis financiero es un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de un negocio.

Este estudio permitirá estimar la capacidad de la inversión que realizará la dependencia, para llevarlo a cabo se recopilará la información generada anteriormente y se involucran valores monetarios que influyen en la creación del proyecto.

Se presentan los presupuestos de inversión y operación. El presupuesto de inversión detalla los valores de los activos fijos, diferidos y del capital de operación. En cambio el presupuesto de operación detalla los ingresos y egresos que ocasiona el desarrollo de las actividades del proyecto.

Con esta información obtenida se determinará estados financieros, que servirán como base para la evaluación financiera.

La evaluación financiera se efectuará a través de la determinación del Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Costo Beneficio.

La importancia de este estudio radica en la determinación de la factibilidad de crear una dependencia de asesoramiento técnico-empresarial, conociendo que el fin no es económico sino social, este tipo de proyectos nos permite generar



nuevas oportunidades de crecimiento económico y personal de cada participante y por tanto la mejora de la calidad de vida de sus familias (p. 33)

#### **4.7.1. CAPITAL DE TRABAJO**

El Capital de Trabajo será la inversión de dinero que tendrá que realizar la dependencia para llevar a efecto un ciclo productivo en el estudio se determinaron los rubros por año.

#### **REQUERIMIENTO DE MANO DE OBRA DIRECTA**

La dependencia de asesoramiento técnico-empresarial contará con profesionales idóneos para el apoyo y la ejecución de las actividades programadas.

A continuación se presenta el personal que se requerirá así como el salario que van a percibir:

**Cuadro 31: Requerimiento de mano de obra directa**

<b>CARGO</b>	<b>INGRESO MENSUAL</b>	<b>INGRESO ANUAL</b>
Coordinador General	1400	16800
Técnico Comercial	1200	14400
Técnico Producción	1200	14400
Técnico de Turismo	1200	14400
Técnico Pecuario	1200	14400
<b>TOTAL REMUNERACIONES</b>	<b>\$6.200,00</b>	<b>\$74.400,00</b>

**Fuente** Datos obtenidos Departamento Financiero GAD-MCG

**Elaborado por:** La Autora

#### **REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA**

Es importante definir los materiales directos e indirectos que se ocuparán a lo largo de la propuesta.

**Cuadro 32: Materia Prima**

<b>SUMINISTROS Y MATERIALES</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
		<b>\$</b>	<b>\$</b>
Papelógrafos	2000	0,5	1000
Marcadores	1143	0,7	800
Esferos	3667	0,3	1100
Carpetas	9800	0,25	2450
Resmas de papel	884	3	2650
<b>TOTAL</b>			<b>\$8000</b>

**Fuente:** Datos obtenidos según precios de mercado

**Elaborado por:** La Autora

### **REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES**

Los equipos de oficina y enseres, que serán necesarios para el normal funcionamiento de la dependencia, serán adquiridos a través del portal de compras públicas.

Estos se detallan en el siguiente cuadro:

**Cuadro 33: Muebles y Enseres**

<b>CANTIDAD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>COSTO UNITARIO \$</b>	<b>COSTO TOTAL \$</b>
<b>COORDINACIÓN GENERAL</b>			
1	Escritorio ejecutivo	1200	1200
1	Sillón ejecutivo	350	350
1	Archivador modular	280	280
5	Sillas de metal	25	125
1	Mesa de reuniones	950	950
<b>SALA 1</b>			
1	Escritorio pequeño	200	200

1	Sillón de oficina	150	150
1	Pizarra tiza liquida	100	100
200	Sillas plásticas	3	600

**SALA 2**

1	Escritorio pequeño	200	200
1	Sillón de oficina	150	150
1	Pizarra tiza liquida	100	100
100	Sillas plásticas	3	600

**OFICINA 1**

1	Sillón de oficina	120	120
1	Escritorio	220	220
2	Sillas de metal	100	100
1	Archivador modular	180	180

**OFICINA 2**

1	Sillón de oficina	120	120
1	Escritorio	220	220
2	Sillas de metal	100	100
1	Archivador modular	180	180

**OFICINA 3**

1	Sillón de oficina	120	120
1	Escritorio	220	220
2	Sillas de metal	100	100
1	Archivador modular	180	180

**OFICINA 4**

1	Sillón de oficina	120	120
1	Escritorio	220	220
2	Sillas de metal	100	100
1	Archivador modular	180	180
<b>TOTAL</b>			<b>7.485,00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos según precios de mercado

**Elaborado por:** La Autora

#### 4.7.2. ACTIVOS FIJOS

Según Chong, Esteban (1992, p.45) “los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido”.

#### REQUERIMIENTO DE RECURSOS TECNOLÓGICOS

La dependencia de asesoramiento técnico-empresarial, dispondrá de recursos tecnológicos actuales (audiovisuales) que a la vez sean herramientas de gran utilidad para las capacitaciones que se impartirán en las salas

**Cuadro 34: Requerimiento de equipo de cómputo**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO \$	COSTO TOTAL \$
Computadora Intel Dual Core, Memoria Kingston 2GB expandible a 8GB, Duro westerndigital de 500GB, Pantalla LG 20" LED	5	1430,00	7.150,00
NOTEBOOK ACER MINI ASPIRE V5-131-2430 Dual Core, Memoria 4GB, Disco Duro 500GB, Pantalla LED 11.6" HD,	2	830,00	1.660,00

HDMI, webcam,			
Proyector Epson Powerlite S 18 +HDMI 3000 Lumenes	2	900,00	1.800,00
GPS E-TREX	5	232,00	1.160,00
Impresora Samsung SL-M2825ND Mono 1ª	5	110,00	550,00
<b>TOTAL</b>			<b>12.320,00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos según precios de mercado

**Elaborado por:** La Autora

## REQUERIMIENTOS DE VEHÍCULOS

Se requieren 3 vehículos tipo camionetas, para la movilización de los técnicos hacia las comunidades y a la vez para que serán una herramienta de ayuda para los participantes, ya que estos vehículos servirán para la comercialización y almacenamiento de los productos obtenidos por el proyecto.

**Cuadro 35: Recursos para movilización**

Cantidad	MARCA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
3	Camioneta doble cabina HILLUX 4X4	32.000,00	96.000,00

**Fuente:** Departamento Financiero GAD-MCG

**Elaborado por:** La Autora.

## REQUERIMIENTOS DE EDIFICACIÓN

El Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote, actualmente cuenta con edificación propia para poner en marcha este proyecto, para la ejecución del mismo se realizara una mejora en sus instalaciones.

**Cuadro 36: Recursos para edificación**

<b>DETALLE</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Edificación	43.515,00
<b>TOTAL</b>	<b>43.515,00</b>

**Fuente:** Departamento Financiero GAD-MCG

**Elaborado por:** La Autora

## ACTIVOS DIFERIDOS

**Cuadro 37: Combustibles**

<b>REQUERIMIENTOS VARIOS</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Combustible	Año	3.000,00
<b>TOTAL</b>		<b>3.000,00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos según precios de mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Cuadro 38: Publicidad y Propaganda**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Publicidad y Propaganda	200,00	2400,00
<b>TOTAL</b>	<b>200,00</b>	<b>2.400,00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos según precios de mercado

**Elaborado por:** La Autora

**Cuadro 39: Servicios Básicos**

<b>DETALLE</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
LUZ	100,00	1200,00
AGUA	10,00	120,00
TELÉFONO	30,00	360,00
<b>TOTAL SERVICIOS BÁSICOS</b>	<b>140,00</b>	<b>1680,00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos según precios de mercado

**Elaborado por:** La Autora

#### **4.7.2.1. Presupuestos**

“El presupuesto es el cálculo y negociación anticipado de los ingresos y egresos de una actividad económica (personal, familiar, un negocio, una empresa, una oficina, un gobierno) durante un período, por lo general en forma anual. Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización”.

#### **Presupuesto de Inversión**

Según Nassir, Sapag, & Chaín (2007, p.89) “el presupuesto de inversión muestra las estimaciones monetarias y los desembolsos que se requieren realizar para la adquisición de equipos de oficina, adecuaciones, activos intangibles, entre otros”.

En el presupuesto de inversión total se debe considerar los activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo que serán necesarios para iniciar las actividades.

**Cuadro 40: Inversiones de la dependencia de asesoramiento técnico- empresarial del gobierno autónomo descentralizado municipal del cantón Guamote**

TIPO DE INVERSIÓN	INVERSIÓN USD
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Edificación	43.515,00
Equipo de Computo	12.320,00
Vehículos	96.000,00
Muebles y enseres	7.485,00
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>159.320,00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos según Cuadros No. 33-34-35-36  
**Elaborado por:** La Autora

### **PRESUPUESTO DE EGRESOS**

Constituyen aquellas inversiones o gastos que se van a realizar durante el periodo de duración del proyecto

**Cuadro 41: Presupuesto de egresos de la dependencia de asesoramiento técnico- empresarial del gobierno autónomo descentralizado municipal del cantón Guamote**

DENOMINACIÓN	AÑOS				
	1	2	3	4	5
<b>Gastos Operacionales</b>					
Suministros y Materiales	8000	8222	8449	8682	8921
<b>SUB TOTAL</b>	<b>8000</b>	<b>8222</b>	<b>8449</b>	<b>8682</b>	<b>8921</b>
<b>Gastos Administrativos</b>					
Combustible	3000	3000	3000	3000	3000
Sueldos y Salarios	74400	74400	74400	74400	74400
Servicios básicos	1680	1727	1774	1823	1873
Depreciaciones Totales	1.778,84	1.778,84	1.778,84	1.778,84	1.778,84
<b>SUB TOTAL</b>	<b>80859</b>	<b>80905</b>	<b>80953</b>	<b>81002</b>	<b>78052</b>
<b>Gastos por ventas</b>					
Promoción y publicidad	2400	2400	2400	2400	2400



<b>SUB TOTAL</b>	<b>2400</b>	<b>2400</b>	<b>2400</b>	<b>2400</b>	<b>2400</b>
<b>TOTAL</b>	<b>91259</b>	<b>91527</b>	<b>91802</b>	<b>92084</b>	<b>89374</b>

**Fuente:** Datos obtenidos según Cuadros No. 32- 37-31- 39-43- 38

**Elaborado por:** La Autora

### **Presupuesto de Ingresos**

Por ser un proyecto social no se cobrará el servicio a los participantes, el retorno esperado se refleja en beneficios e impactos en el estándar de vida, valores comunitarios, integración y la inclusión social y económica, etc. Estos beneficios no tienen mercado, es decir carecen de precio y lugar establecido donde se puedan transar.

Aclarada la situación cuantificamos el ingreso estimándolo en \$40, como referencia se tomó los precios que actualmente cobra el SECAP en el área rural (capacidad según el bono de desarrollo humano), es así que en base a esta referencia, este valor monetario no será pagado, sino más bien se constituye en una fuente de ahorro e inyección al capital de la actividad comercial que actualmente ejecutan los participantes.

#### **Cuadro 42: Presupuesto de ingresos de la dependencia de asesoramiento técnico-empresarial del gobierno autónomo descentralizado municipal del cantón Guamote**

<b>PRODUCTO</b>	<b>AÑOS</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Participantes	4236	4355	4477	4602	4731
Precio de Referencia de Mercado	40	40	40	40	40
<b>TOTAL</b>	<b>169440</b>	<b>174200</b>	<b>179080</b>	<b>184080</b>	<b>189240</b>

**Fuente:** SECAP - Estimación

**Elaborado por:** La Autora

#### **4.7.2.2. Depreciación**

La siguiente tabla muestra los valores por depreciación de activos fijos. Se ha considerado el tiempo y porcentajes permitidos por la ley.

El cálculo utilizado es: Método de Línea Recta

$$\text{Depreciación Metodo de Línea Recta} = \frac{\text{Valor Actual} - \text{Valor Residual}}{\text{Tiempo}}$$

**Cuadro 43: Depreciaciones de dependencia de asesoramiento técnica empresarial GAD-MCG**

<b>DEPRECIACIONES TOTALES</b>				
<b>DETALLE</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>	<b>AÑOS</b>	<b>VALOR POR AÑO</b>
Depreciación equipo de cómputo	12320	33	3	1355,20
Depreciación muebles y enseres	7485	10	10	74,85
Depreciación de edificación	43515	5	20	108,79
Depreciación Vehículos	96000	5	20	240,00
<b>TOTAL DEPRECIACIONES</b>				<b>1.778,84</b>

**Elaborado por:** La Autora

## ESTADOS FINANCIEROS

**Cuadro 44: Estado de resultados de dependencia de asesoramiento técnico empresarial GAD-MCG**

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>AÑOS</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
(+) Ingresos	169440	174200	179080	184080	189240
(-) Costos de Producción	8000	8225	8455	8691	8935
<b>(=) Utilidad Bruta</b>	<b>161440</b>	<b>165975</b>	<b>170625</b>	<b>175389</b>	<b>180305</b>
(-) Gastos Administrativos	80859	80906	80954	81004	78055
(-) Gastos Ventas	2400	2400	2400	2400	2400
<b>(=) Utilidad Operacional</b>	<b>83259</b>	<b>83306</b>	<b>83354</b>	<b>83404</b>	<b>80455</b>
<b>(=) Utilidad Neta</b>	<b>78181</b>	<b>82669</b>	<b>87270</b>	<b>91985</b>	<b>99850</b>

**Fuente:** Datos obtenidos según cuadros No. 41-42-43

**Elaborado por:** La Autora

## FLUJO EFECTIVO DE FONDOS

Según Varela, Rodrigo (2010, p. 291) “el flujo efectivo de fondos permite confrontar los saldos que se obtienen durante el ejercicio del proyecto con las inversiones, es la base para poder calcular los indicadores Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno”.

**FLUJO DE EFECTIVO= UTILIDAD NETA+ACTIVOS DIFERIDOS+AMORTIZACIONES**

**Cuadro 45: Flujo efectivo de fondos dependencia de asesoramiento técnico-empresarial GAD-MCG**

ITEMS	1	2	3	4	5
Utilidad	78181	82669	87270	91985	99850
Depreciaciones	1779	1779	1779	1779	1779
Amortizaciones	0	0	0	0	0
<b>Flujo Efectivo de Fondos</b>	<b>79960</b>	<b>84448</b>	<b>89049</b>	<b>93764</b>	<b>101629</b>

**Fuente:** Datos obtenidos según cuadros No. 43-44

**Elaborado por:** La Autora

### Evaluación del proyecto

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

## 4.8. EVALUACIÓN FINANCIERA

### 4.8.1. VALOR ACTUAL NETO

“Es la diferencia de la sumatoria de los beneficios actualizados y los costos actualizados a una tasa de interés fija predeterminada”.

## FÓRMULA:

VAN = - Inversión inicial + Sumatoria FNE Actualizado

$$VAN = -I_0 + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$$VAN 1 = -159320 + \frac{79960}{(1+0,0539)^1} + \frac{84448}{(1+0,0539)^2} + \frac{89049}{(1+0,0539)^3} + \frac{93764}{(1+0,0539)^4} + \frac{101629}{(1+0,0539)^5}$$

$$VAN 1 = -159320 + \frac{79960}{1,0539} + \frac{84448}{1,1107} + \frac{89049}{1,1706} + \frac{93764}{1,2337} + \frac{101629}{1,3002}$$

$$VAN 1 = -159320 + 75870,58 + 76031,33 + 76071,25 + 76002,27 + 78164,13$$

$$VAN 1 = \$222.826$$

### Análisis VAN 1:

Tomando en consideración la TASA PASIVA REFERENCIAL DEL BANCO CENTRAL (5,39%), se determina un valor positivo, se considera que el proyecto desde el punto de vista financiero es viable.

VAN = - Inversión inicial + Sumatoria FNE Actualizado

$$VAN = -I_0 + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$$VAN 2 = -159320 + \frac{79960}{(1+0,0809)^1} + \frac{84448}{(1+0,0809)^2} + \frac{89049}{(1+0,0809)^3} + \frac{93764}{(1+0,0809)^4} + \frac{101629}{(1+0,0809)^5}$$

$$VAN 2 = -159320 + \frac{79960}{1,0809} + \frac{84448}{1,1683} + \frac{89049}{1,2629} + \frac{93764}{1,3650} + \frac{101629}{1,4755}$$

$$VAN 2 = -159320 + 73975,39 + 7231,02 + 70511,52 + 68691,58 + 68877,67$$

$$VAN 2 = \$195.019,08$$

### **Análisis VAN 2:**

Tomando en consideración la TASA ACTIVA REFERENCIAL DEL BANCO CENTRAL (8,09%), se determina un valor positivo, se considera que el proyecto desde el punto de vista financiero es viable.

### **4.8.2. TASA INTERNA DE RETORNO**

Según Meza, Jacinto (2010, p. 125) “la tasa interna de retorno se utiliza habitualmente para evaluar la conveniencia de las inversiones o proyectos”.

$$TIR = I2 - \left[ 195.019,08 \left\{ \frac{(i2 - i1)}{VAN2 - VAN1} \right\} \right]$$

$$TIR = 0,0809 - \left[ 195.019,08 \left\{ \frac{(0,0809 - 0,0539)}{195.019,08 - 222.826} \right\} \right]$$

$$\mathbf{TIR = 45,86\%}$$

### **Análisis:**

La Tasa Interna de Retorno obtenida es del 45,86% > que el costo de oportunidad, porcentaje que supera a las tasas de interés tanto activa como pasiva por tanto se justifica la inversión solicitada.

### **4.8.3. RELACIÓN COSTO BENEFICIO**

“La Relación Costo Beneficio, representa la generación de excedentes fruto de la actividad principal del proyecto”

**Cuadro 46: Relación Beneficio/Costo**

PERÍODO	INVERSIÓN	FLUJOS NETOS
0	-159.320,00	
1		79.960,00
2		84.448,00
3		89.049,00
4		93.764,00
5		101.629,00
<b>TOTAL</b>	<b>-159.320,00</b>	<b>448.851,00</b>

**Fuente:** Datos obtenidos según cuadros No.40-45

**Elaborado por:** La Autora

$$B/C = \frac{\sum \text{Flujos Netos}}{\text{Inversión Inicial}}$$

$$B/C = \frac{448.851,00}{159.320,00}$$

$$B/C = \$2,82$$

B/C < 1 El proyecto no se justifica financieramente.

B/C= 1 El proyecto es indiferente

B/C > 1 El proyecto es atractivo financieramente.

El número de beneficiarios que ha atendido el proyecto a lo largo de los 5 años es de 4629 personas, con una inversión de \$159.320,00, es decir por cada dólar que invierte el Gobierno Municipal existe un excedente de \$1,82.

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **CONCLUSIONES**

- En lo que se refiere al Capítulo I, se ha determinado que la población del Cantón Guamate tiene una participación en el sector primario con un 78,08%, el sector terciario con el 17,02% y con el 4.83% el sector secundario.
- En el capítulo II, se establece la importancia del conocimiento en el desarrollo de estudios técnicos previo a la realización de actividades económicas en el Cantón a través de la elaboración de proyectos productivos y planes de negocios.
- En el Capítulo III, se determina que el proyecto logrará cubrir el 7% de la demanda insatisfecha, según la información investigada, lo que demuestra que las necesidades de capacitación, fortalecimiento y vinculación son notablemente visibles y poco atendidas, más aun conociendo que el Cantón no cuenta con centros o dependencias que se dediquen a brindar el servicio ofertado.
- En el capítulo IV se establece que la inversión de la propuesta es de \$159.320,00; el beneficio esperado es de VAN \$195.019,08; TIR 45,86%, BENEFICIO COSTO \$ 2,82

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda ejecutar el proyecto pues permitirá a los participantes mejorar el nivel de ingresos y el incremento de iniciativas que participan dentro del mercado actual.
- Es importante seguir trabajando en temas de fortalecimiento organizacional para que faciliten los procesos económicos.
- Realizar alianzas estratégicas con instituciones públicas y privadas que brinden apoyo técnico, comercial y de financiamiento.
- Realizar monitoreo sobre el cumplimiento de compromisos y acuerdos entre participantes y empresas.
- Se recomienda actualizar constantemente las temáticas de capacitación como son: mejoramiento genético, normas de calidad, generación de planes de negocio, proyectos productivos, comercialización con valor agregado.



## BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Andrade, S. (2001) *Diccionario de Economía*. (3ª ed.). Lima: Andrade.
- ✓ Aguilera, P. (2005) *La evaluación de Proyectos de Inversión*. México: McGraw-Hill.
- ✓ Bravo, M. (2004) *Contabilidad General*. (5ª ed.). Quito: Nuevo Día.
- ✓ Cortez, M. (2012) *Metodología de la Investigación*. México: Trillas S.A.
- ✓ Chong, E. (1992) *Contabilidad Intermedia Tomo I Estados Financieros y Cuentas del Activo*. Bogotá: McGraw-Hill.
- ✓ Coldrick, A. (1975) *Como identificar las Necesidades de Capacitación*. (2ª ed.). Bogotá: Cinterfor.
- ✓ Esterkin, J. (2007) *La Administración de Proyectos en un ámbito Competitivo* (11ª ed.). Buenos Aires: Thomson.
- ✓ Meza, J. (2010) *Evaluación Financiera de Proyectos* (2ª ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- ✓ *Guía Didáctica de Formulación, Evaluación y Administración de Proyectos Productivos* (2001). Madrid: McGraw-Hill.
- ✓ Murcia, J. (2009). *Proyectos, Formulación y Criterios de Evaluación* (3ª ed.). Bogotá: Alfa-omega.
- ✓ Parodi, C. (2001) *El lenguaje de los Proyectos Gerencia social*. (2ª ed.). Lima: McGraw-Hill.

- ✓ Revilla, R. (1994). *Manual de factibilidad de Proyecto*. Colombia: McGraw-Hill.
- ✓ Sapag, CH. (2003) *Preparación y Evaluación de Proyectos*. (2ª ed.). México: McGraw-Hill.
- ✓ Varela, R. (2010) *Evaluación Económica de Proyectos de Inversión*. (7ª ed.). Bogotá: McGraw-Hill.
- ✓ Weiers, R, & Sánchez, M. (1986). *Investigación de Mercados*. México: McGraw-Hill.
- ✓ Ordenanza No. 30 Departamento de Desarrollo Local del GAD-MCG
- ✓ Plan de Ordenamiento Territorial del Cantón Guamote.
- ✓ Reglamento para Plan de Ordenamiento Territorial.

## LINKOGRAFIA

Estudio de factibilidad (Recuperado  
25/06/2015:<http://pioneer.netserv.chula.ac.th/~sperapho/files/class/478/pmbok.pdf>)

[www.municipiodeguamote.gob.ec](http://www.municipiodeguamote.gob.ec)

# ANEXOS

## ANEXO 1: MODELO DE LA ENCUESTA APLICADA



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
INGENIERÍA COMERCIAL



**OBJETIVO:** La siguiente encuesta tiene como objetivo el estudio de factibilidad para la creación de una Dependencia de Asesoramiento Técnico- empresarial en el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote.

**PERTENECE A:**

Matriz

Palmira

Cebadas


**1. Desarrolla usted actualmente una actividad económica dentro de su sector**

SI

NO

**2. ¿Si su respuesta fue positiva que actividad desarrolla usted actualmente?**

.....

.....

.....

.....

**3. Que le motivo a usted a realizar esta idea de negocio**

- Falta de oportunidades
- Generar fuentes de empleo
- Tener ingresos económicos
- Por experiencia-habilidad
- Otros


**4. ¿Cuál ha sido el principal obstáculo para el desarrollo de su actividad económica?**

- Elevada competencia
- Precios bajos
- Escasos canales de comercialización
- Falta de apoyo institucional
- Falta de difusión
- Falta de abastecimiento


**5. ¿El producto o servicio que usted desarrolla lo comercializa en:**

- Unidad productiva
- Ferias locales
- Sitios comerciales (tiendas)
- Otros


**6. ¿Cuál es su principal comprador?**

- Consumidor final
- Intermediarios
- Ambos


**7. ¿Ha participado anteriormente usted en procesos de capacitación?**

SI

NO

**8. Si su respuesta fue positiva ¿ha cambiado considerablemente la situación actual de su actividad económica?**

SI

NO

**ANEXO 2: FICHA DE DIAGNOSTICO INICIAL PARA EL EJE DE  
CAPACITACIÓN- SECTOR PRIMARIO**

**DEPENDENCIA DE ASESORAMIENTO TÉCNICO EMPRESARIAL DEL  
GAD-MCG**

Nombre del participante:

.....

Sector:.....

**1.- Actividad a la que se dedica**

Siembra

Crianza de animales

¿Qué siembra?

.....

.....

¿Qué tipo de animales cría?.....

**2.- A qué destina su actividad**

Autoconsumo

Comercialización en Ferias

Comercialización en Mercados

**3.- Posee conocimientos técnicos para el manejo de su actividad**

SI

NO

**4.- ¿Si es que usted ha recibido asesoría, mencione qué temas usted conoce?**

.....

.....

.....

**ANEXO 3: FICHA DE DIAGNOSTICO INICIAL PARA EL EJE DE FORTALECIMIENTO SECTOR SECUNDARIO Y TERCIARIO**

**DEPENDENCIA DE ASESORAMIENTO TÉCNICO EMPRESARIAL DEL GAD-MCG**

**IDENTIFICACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO O SERVICIO:**

**Técnico Identificador:**

**1) Evaluación a nivel empresarial**

**SI NO**

- a. Aumento de la eficacia organizacional.
- b. Mejoramiento de la imagen de la empresa.
- c. Mejores relaciones entre empresa y empleado
- d. Facilidad en los cambios y en la innovación.
- e. Aumento de la eficiencia.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**2) Evaluación a nivel de los recursos humanos.**

- a. Rotación del personal.
- b. Reducción del ausentismo.
- c. Aumento de la eficiencia individual de los empleados.
- d. Aumento de las habilidades de las personas.
- e. Elevación del conocimiento de las personas.
- f. Cambio de actitudes y de comportamientos de las personas.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**3) Evaluación a nivel de las tareas y operaciones**

- a. Aumento de la productividad.
- b. Mejoramiento de la calidad de los productos y servicios.
- c. Reducción del ciclo de la producción.
- d. índice de mantenimiento de máquinas y equipos.

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



## ANEXO 4: ACTA DE COMPROMISO Y ACUERDO



### DEPENDENCIA DE ASESORAMIENTO TÉCNICO-EMPRESARIAL DEL GAD-MCG

**SECTOR**.....  
.....

A los..... Días del mes..... Comparecen a celebrar el presente ACUERDO PRODUCTIVO Y COMERCIAL entre el / la señor/a..... Productor/a de .....y la Dependencia de Asesoramiento Técnico Empresarial del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote, representado por..... Técnico del Área..... Quienes acuerdan celebrar el presente contrato con las siguientes cláusulas.

#### **PRIMERA.- ANTECEDENTES:**

Los....., consciente de la necesidad de mejorar la condición de vida de sus familias y de su comunidad, se comprometen a ser parte de la compra de los productos estratégicos a: ..... que requiere el mismo.

La Dependencia de Asesoramiento Técnico Empresarial del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón Guamote, dentro de sus competencias en actividades productivas y comerciales, promueve la comercialización asociativa y comunitaria, misma que contribuirá a mejorar los ingresos económicos de las familias del sector rural y urbano, practicando los valores humanos de economía social y solidaria.

**SEGUNDA.- OBJETO:**

Lograr captar productos de la zona, a los productores de la comunidad  
.....

**TERCERA.- VIGENCIA:**

La validez de este acuerdo será de 1 año contado a partir de la firma de este documento; sin embargo podrá ser renovado si las partes así lo acuerdan, pero con el compromiso de incrementar la captación de productos estratégicos.

**CUARTA.- COMPROMISOS Y RESPONSABILIDADES DE LOS TECNICOS ENCARGADOS**

- El ..... responsable Técnico..... Será el encargado de la captación y compra de los productos estratégicos.....
- El precio será dinámico y estará en función a tres parámetros: calidad, costos de producción y mercado.
- El técnico encargado capacitara constantemente sobre parámetros de calidad de producto mediante el manejo de fichas técnicas de evaluación.
- El producto captado debe cumplir los siguientes parámetros ( establecidos por el comprador)

.....  
.....

El acuerdo monetario se lo entregara al técnico encargado del presente, acuerdo, a los 2 días de entregado el producto y se lo podrá hacer mediante efectivo o cheque certificado.

**QUINTA.- TERMINACIÓN DEL ACUERDO ANTES DEL PALZO ESTABLECIDO**

Las partes podrán dar por terminado el Acuerdo antes del plazo establecido, siempre y cuando cualquiera de las dos partes haya incumplido con los acuerdos anteriormente mencionados. Se deberá dar por terminado de manera escrita, con cinco días de anticipación.

Para constancia de lo acordado las partes firman en tres ejemplares, de igual tenor, en el Cantón ..... a los,..... Del mes de..... del año.....

Firma del Participante

Firma de la empresa

Firma del Técnico encargado

## ANEXO 5: FOTOGRAFIAS



**Fotografía No 1. Venta de Sombreros- Feria Cantonal**



**Fotografía No 2. Artesanías realizadas por organizaciones de mujeres**





**Fotografía No 3. Venta de ganado- Plaza de Ganado**



**Fotografía No 4. Venta de Legumbres- Feria Cantonal**





**Fotografía No 5. Llegada del Tren Crucero a la Estación del Ferrocarril**



**Fotografía No 6. Venta de papas- Feria Cantonal**