

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
“INDOAMÉRICA”

DIRECCIÓN DE POSGRADO

MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS
SOCIOPRODUCTIVOS

TEMA:

“LA ASOCIATIVIDAD Y SU IMPACTO EN LA
COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES DE LAS
CARROCERÍAS DE BUSES URBANOS E INTERPROVINCIALES
DEL CANTÓN AMBATO”

Trabajo de investigación previo a la obtención del grado de Magíster en Gestión de
Proyectos Socioproduktivos.

AUTORA:

Figueroa Villafuerte, Geovanna Katherine

DIRECTOR:

Ing. Alexander Vinueza Jara, M.D.E

AMBATO – ECUADOR

2017

AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN EL ECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Geovanna Katherine Figueroa Villafuerte, declaro ser autor de la tesis “LA ASOCIATIVIDAD Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES DE LAS CARROCERÍAS DE BUSES URBANOS E INTERPROVINCIALES DEL CANTÓN AMBATO”, como requisito para optar al grado de Magíster en Gestión de Proyectos Socioproductivos, autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Ambato, a los 5 días del mes de enero de 2017, firmo conforme:

Autor: Econ. Geovanna Katherine Figueroa Villafuerte

Firma

Número de Cédula: 1803638269
Dirección: Macasto Urbanización Valle Hermoso III
Correo Electrónico: geovanna_figueroa7184@yahoo.com
Teléfono: 032-867423

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del trabajo de investigación “**LA ASOCIATIVIDAD Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES DE LAS CARROCERÍAS DE BUSES URBANOS E INTERPROVINCIALES DEL CANTÓN AMBATO**”, presentado por la Econ. Geovanna Katherine Figueroa Villafuerte para optar por el Grado de Magíster en Gestión de Proyectos Socioproductivos, **CERTIFICO**, que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Ambato, 18 de enero de 2017

Ing. Alexander Vinueza Jara, M.D.E
Director de Tesis

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Quien suscribe, declaro que los contenidos y resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación “LA ASOCIATIVIDAD Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES DE LAS CARROCERÍAS DE BUSES URBANOS E INTERPROVINCIALES DEL CANTÓN AMBATO”, como requisito para optar al grado de Magíster en Gestión de Proyectos Socioproductivos, son absolutamente originales, auténticos, personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora.

AUTORA

Econ. Geovanna Katherine Figueroa Villafuerte

C.I 1803638269

APROBACIÓN TRIBUNAL DE GRADO

El trabajo de investigación “LA ASOCIATIVIDAD Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES DE LAS CARROCERÍAS DE BUSES URBANOS E INTERPROVINCIALES DEL CANTÓN AMBATO”, ha sido revisado, aprobado y autorizado su impresión y empastado previo a la obtención del Grado de Magíster en Gestión de Proyectos Socioprodutivos por lo tanto autorizamos a la postulante la presentación de sustentación pública.

Ambato, 16 de marzo de 2017

EL JURADO

Ing. René Basantes Ávalos
EXAMINADOR PRESIDENTE

Ing. Alexander Vinueza Jara
DIRECTOR

Ing. Leonardo Cuenca Navarrete
EXAMINADOR

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo de investigación a Dios por permitirme seguir viviendo, a mi familia por su apoyo incondicional, a mi esposo Darío y a mi hija Doménica por toda su comprensión y paciencia son el pilar fundamental de mi existencia les amo con toda la fuerza de mi corazón.

Geovanna.

AGRADECIMIENTO

Mi profundo agradecimiento a la Universidad Tecnológica Indoamérica, autoridades, personal docente y administrativo, a la Cámara Nacional de Fabricantes de Carrocerías, por los conocimientos y experiencias compartidas que permitieron la elaboración del presente trabajo de investigación.

Gracias

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

PÁGINA DE PORTADA	i
AUTORIZACIÓN	ii
CERTIFICACIÓN	iii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iv
APROBACIÓN TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS.....	viii
RESUMEN.....	xvi
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Tema.....	3
Línea de Investigación	3
Planteamiento del Problema.....	4
Contextualización.....	4
Árbol del Problema	9
Análisis crítico	10
Prognosis	11
Delimitación de la investigación.....	12
Justificación.....	12
Formulación del problema	12
Objetivo general	13
Objetivos	13
Objetivos específicos	14

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes de la investigación	15
Fundamentaciones	17
Categorías Fundamentales	20
Constelación de Ideas	21
Marco conceptual	22
Hipótesis.....	44
Señalamiento de Variables	44

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

Enfoque de la Investigación	45
Modalidad de la Investigación	46
Tipo o nivel de investigación	47
Población y muestra	48
Operacionalización de Variables.....	50
Plan de procesamiento de la información	53
Plan de Recolección de la información	52

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Encuesta Competitividad - Asociatividad	54
Ficha de Observación	73
Verificación de la hipótesis	74

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones	79
Recomendaciones.....	80

CAPÍTULO VI

Tema.....	81
Datos	81
Antecedentes	82
Justificación.....	83
Objetivos	83
Objetivo general	83
Objetivos específicos	84
Desarrollo.....	85
Diagnóstico Situacional	85
Línea Base del Proyecto.....	90
Análisis de oferta y demanda	92
Identificación y caracterización de la población objetivo (Beneficiarios).....	98
Articulación con la planificación	99
Matriz de Marco Lógico.....	100
Análisis integral	102
Viabilidad Financiera	112
Identificación, cuantificación, valoración de ingresos, beneficios y costos	125
Indicadores Financieros: Flujo de caja anual TIR, VAN.....	127
Análisis de Sensibilidad	131
Viabilidad Ambiental y sostenibilidad social	131
Presupuesto	133
Estrategias de ejecución	135
Cronograma valorado por componentes y actividades	144
Seguimiento y evaluación	145
Bibliografía	147
ANEXOS	154

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Figura Jurídica	5
Gráfico N° 2 Árbol del Problema	9
Gráfico N° 3 Categorización de Variables	20
Gráfico N° 4 Constelación de Ideas	21
Gráfico N° 5 Microeconomía Esquema	39
Gráfico N° 6 Microeconomía Esquema	41
Gráfico N° 7 Microeconomía Esquema	43
Gráfico N° 8 Competitividad - Asociatividad	54
Gráfico N° 9 Asociatividad y Producción	55
Gráfico N° 10 Especialización proceso productivo	56
Gráfico N° 11 Financiamiento estratégico	57
Gráfico N° 12 Nivel de confianza inter-empresarial	58
Gráfico N° 13 Tiempo de fabricación	59
Gráfico N° 14 Capacidad instalada	60
Gráfico N° 15 Producción de carrocerías	61
Gráfico N° 16 Promedio ingresos mensuales	62
Gráfico N° 17 Inversión Externa-Competitividad	63
Gráfico N° 18 Apoyo gubernamental al sector carrocero	64
Gráfico N° 19 Ingreso de buses importados	65
Gráfico N° 20 Certificación ISO 9000	66
Gráfico No 21 Evolución de las exportaciones Metalmecánico	68
Gráfico No 22 Exportaciones del sector automotriz	69
Gráfico No 23 Destino de las exportaciones sector automotriz Ecuador	69
Gráfico No 24 Ficha de Observación	73
Gráfico No 25 Chi Cuadrado	78
Gráfico N° 22 Ubicación Geográfica	81
Gráfico N° 26 Ubicación Geográfica	81
Gráfico N° 27 Demanda Futura Capacitación Zona Centro	94
Gráfico N° 28 Ubicación geográfica Centro Capacitación CANFAC	99
Gráfico N° 29 Mapa Estratégico CANFAC	104
Gráfico N° 30 Diamante de Porter	138

Gráfico N° 31 Cadena de Valor	140
Gráfico N° 32 Cadena de valor del Centro de Capacitación CANFAC	140
Gráfico N° 33 Organigrama	141
Gráfico N° 34 Modelo de Gestión	143
Gráfico N° 35 Mapa de Relaciones CANFAC	143

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Empresas carroceras Cantón Ambato.....	7
Tabla N° 2 Población	48
Tabla N° 3 Operacionalización Variable Independiente.....	50
Tabla N° 4 Operacionalización Variable Dependiente	51
Tabla N° 5 Competitividad - Asociatividad.....	54
Tabla N° 6 Asociatividad y Producción.....	55
Tabla N° 7 Especialización proceso productivo	56
Tabla N° 8 Financiamiento estratégico	57
Tabla N° 9 Nivel de confianza inter-empresarial.....	58
Tabla N° 10 Tiempo fabricación.....	59
Tabla N° 11 Capacidad instalada	60
Tabla N° 12 Producción de carrocerías.....	61
Tabla N° 13 Promedio ingresos mensuales.....	62
Tabla N° 14 Inversión externa-Competitividad	63
Tabla N° 15 Apoyo gubernamental al sector carroceros	64
Tabla N° 16 Ingreso de buses importados	65
Tabla N° 17 Certificación ISO 9000	66
Tabla N° 18 Ficha de observación	72
Tabla N° 19 Matriz selección de preguntas	74
Tabla N° 20 Matriz frecuencias observadas	75
Tabla N° 21 Matriz de frecuencias esperadas	75
Tabla N° 22 Cálculo de Chi Cuadrado.....	76
Tabla N° 23 Estadística Chi Cuadrado	77
Tabla N° 24 Análisis FODA - CANFAC.....	85
Tabla N° 25 Matriz de impacto interno	87
Tabla N° 26 Matriz de impacto externo.....	89
Tabla N° 27 Población PEA Tungurahua	92
Tabla N° 28 Proyección de la demanda futura de acuerdo al PEA Tungurahua ..	93
Tabla N° 29 Centros de capacitación en la ciudad de Ambato	95
Tabla N° 30 Estadística de la población capacitada según el SETEC	95
Tabla N° 31 Planificación zonal para el área automotriz del SECAP	96

Tabla N° 32 Oferta futura	97
Tabla N° 33 Cálculo de la demanda insatisfecha.....	97
Tabla N° 34 Matriz de Marco Lógico	101
Tabla N° 35 Nivel de captación demanda insatisfecha.....	105
Tabla N° 36 Personal Administrativo Centro de capacitación CANFAC	106
Tabla N° 37 Perfil profesional de los facilitadores	106
Tabla N° 38 Insumos y materiales	108
Tabla N° 39 Recursos tecnológicos	109
Tabla N° 40 Equipos y muebles de oficina.....	109
Tabla N° 41 Equipos, muebles de oficina y recursos tecnológicos	110
Tabla N° 42 Servicios básicos	110
Tabla N° 43 Sueldos	110
Tabla N° 44 Gastos Legales.....	111
Tabla N° 45 Estudio del Diseño del Centro Capacitación CANFAC.....	111
Tabla N° 46 Promoción y Publicidad Inicial	111
Tabla N° 47 Inversiones.....	112
Tabla N° 48 Capital de Trabajo	113
Tabla N° 49 Inversión inicial	113
Tabla N° 50 Costos Fijos	114
Tabla N° 51 Costos variables – Volumen de Producción.....	114
Tabla N° 52 Costo promedio materiales y pago capacitador por persona	114
Tabla N° 53 Costos operacionales	115
Tabla N° 54 Ingresos.....	116
Tabla N° 55 Utilidad operacional	117
Tabla N° 56 Financiamiento	118
Tabla N° 57 Crédito - CANFAC.....	118
Tabla N° 58 Depreciación hasta final del año 3.....	119
Tabla N° 59 Depreciación desde el inicio del año 4.....	119
Tabla N° 60 Amortización	120
Tabla N° 61 Costos variables por evento.....	120
Tabla N° 62 Costos fijos	120
Tabla N° 63 Otros costos considerados como fijos	121

Tabla N° 64 Participación de ingresos	121
Tabla N° 65 Cálculo del Punto de Equilibrio	122
Tabla N° 66 Cálculo del Punto de Equilibrio Monetario	122
Tabla N° 67 Estado de pérdidas y ganancias	123
Tabla N° 68 Estado de pérdidas y ganancias para 5 años	124
Tabla N° 69 Flujo de caja mensual	125
Tabla N° 70 Flujo de Caja Anual	127
Tabla N° 71 VAN	129
Tabla N° 72 Relación B/C	129
Tabla N° 73 TIR.....	130
Tabla N° 74 Análisis de Sensibilidad	131
Tabla N° 75 Presupuesto de inversión	133
Tabla N° 76 Depreciación de los activos fijos	134
Tabla N° 77 Presupuesto de ingresos.....	135
Tabla N° 78 Estrategias FODA.....	136
Tabla N° 79 Cronograma valorado componentes y actividades	144

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
DIRECCIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GESTIÓN DE PROYECTOS SOCIOPRODUCTIVOS

RESUMEN EJECUTIVO

TEMA:

“LA ASOCIATIVIDAD Y SU IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES DE LAS CARROCERÍAS DE BUSES URBANOS E INTERPROVINCIALES DEL CANTÓN AMBATO”

AUTORA: Econ. Geovanna Katherine Figueroa Villafuerte

TUTOR: Ing. Alexander Vinueza Jara M.D.E

La Cámara Nacional de Fabricantes de Carrocerías CANFAC, desde el 2007 que entro en funcionamiento se ha ocupado de fortalecer al sector industrial carrocerero, a través de asistencia técnica, capacitación, asesorías, coordinación y promoción de ferias nacionales e internacionales, impulsar la modernización y expansión de la industria carrocerera y de esta manera contribuir al desarrollo socio-económico de la provincia y país. En este contexto se revisa que el sector genera un bajo nivel de asociatividad que tiene un directo impacto en la competitividad, ya que una de sus principales directrices es que se adhieran a la organización más empresarios de esta rama, para que como un grupo consolidado pueda desarrollarse con tecnología de punta, apertura al mercado nacional e internacional, capacitación permanente; para lo cual el presente estudio revisa el nivel de asociatividad que mantienen los productores de carrocerías, analiza las herramientas de gestión empresarial con las cuales generan competitividad para poder desarrollar una propuesta de gestión de calidad con viabilidad técnica y financiera para la implementación de programas de mejora continua productividad y competitividad a través de la creación de un centro de capacitación para productores de carrocerías del cantón Ambato.

DESCRIPTORES: Asociatividad, Competitividad, Capacitación Técnica.

UNIVERSITY TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
CENTER FOR GRADUATE STUDIES
MASTER MANAGEMENT OF SOCIOPRODUCTIVE PROSPECTS

SUMMARY

TOPIC:

“THE ASSOCIATIVITY AND ITS IMPACT ON THE COMPETITIVENESS
OF THE PRODUCERS OF BODIES OF URBAN AND INTERPROVINCIAL
BUSES OF CANTÓN AMBATO”

AUTHOR: Eco. Geovanna Katherine Figueroa Villafuerte

TUTOR: Ing. Alexander Vinueza Jara M.D.E

The National Chamber of Bodywork Manufacturers CANFAC from the 2007 which has been in operation has been dedicated to strengthening the bodybuilder industry, through technical assistance, training, consultancy, coordination and promotion of national and international fairs, promote the modernization and expansion of the body industry and thus contribute to the development Economic-Partner development of the province and country n this context, it is reviewed that the sector generates a low level of associativity that has a direct impact on competitiveness, since one of its main guidelines is to join the organization more businessmen of this branch, so that with a consolidated group develop With state-of-the-art technology, opening to the national and international markets, permanent training; For which the present study reviews the level of associativity maintained by the producers of bodies, analyzes the tools of business management with which they generate competitiveness to be able to develop a proposal of quality management with technical and financial viability for the implementation of programs of Continuous improvement in productivity and competitiveness through the creation of a training center for producers of bodies in the canton Ambato.

DESCRIPTORS: Associativity, Competitiveness, Training Technique

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como tema: “La Asociatividad y su impacto en la Competitividad de los productores de las carrocerías de buses urbanos e interprovinciales del cantón Ambato”, análisis que permitió estudiar de qué manera la asociatividad impacta en la competitividad para poder determinar el nivel de aplicación que tiene cada variable así como analizar las herramientas de gestión empresarial que pueden contribuir a mejorar la competitividad para poder presentar una propuesta de factibilidad que desarrolle permanentemente las diversas necesidades de este grupo empresarial, con lo que se propicia una mejora continua en cuanto a calidad y productividad.

El diagnóstico a la gestión empresarial que realizan los fabricantes de carrocerías, presenta la situación real del sector respecto a las categorías estudiadas cuya finalidad es presentar una propuesta académica útil para el sector y con ello fortalecer la capacidad de producción y aprovechar las alternativas de asociatividad para lograr competir en un mercado local, regional nacional e internacional.

Se presentan seis capítulos resumidos de la siguiente manera:

Capítulo I El Problema: Se presenta el tema de investigación que analiza en un contexto macro, meso y micro la situación del sector de fabricantes de carrocerías a través de instrumentos analíticos como es el árbol del problema para poder establecer una prognosis, justificar el tema y plantear los objetivos a demostrar a lo largo del estudio.

Capítulo II Marco Teórico: En este apartado se detallan los antecedentes investigativos, fundamentación filosófica, legal y la conceptualización de las variables independiente y dependiente, formulación de las hipótesis y señalamiento de variables, que son la base científica con la cual se puede ejecutar el proyecto investigativo.

Capítulo III Metodología: Describe los tipos, técnicas y métodos de investigación, también se presenta la operacionalización de las variables que es el paso hacia la ejecución de los objetivos al plantear indicadores, técnicas e instrumentos para la recolección y procesamiento de datos, finalmente se delimita los sujetos de la investigación como población y muestra.

Capítulo IV Análisis e interpretación de resultados: Este capítulo presenta estadísticamente la recolección y procesamiento de los datos e información recogida en el grupo empresarial constituido por los fabricantes de carrocerías del cantón Ambato, resultados con los cuales se procede a comprobar la hipótesis planteada.

Capítulo V Conclusiones y Recomendaciones: Basados en los resultados obtenidos se presenta las conclusiones a la investigación con lo cual se plantea las recomendaciones que permitan la solución de la problemática planteada para poder iniciar una mejora en la competitividad por medio de la asociatividad.

Capítulo VI Propuesta de factibilidad: Se describe una estructura de proyecto de inversión con viabilidad financiera con el tema: “Centro de capacitación y formación profesional especializado e integral para los fabricantes de carrocerías CANFAC del cantón Ambato”; que considera la línea base del proyecto, análisis de oferta y demanda con estimación de la demanda insatisfecha, una matriz de marco lógico, un plan de viabilidad y sostenibilidad financiera con indicadores de factibilidad TIR y VAN, presupuestos, las estrategias de ejecución así como su evaluación y monitoreo; la cual es una iniciativa de desarrollo para el sector.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

Tema

“La Asociatividad y su impacto en la competitividad de los productores de las carrocerías de buses urbanos e interprovinciales del Cantón Ambato”

Línea de investigación

La presente investigación se encuentra vinculada a la línea de investigación dos empresarial y productividad de la Universidad Tecnológica Indoamérica (2011, pág. 2) que en su segundo párrafo indica que “El estudio de las empresas existentes en un mercado, en una región, se enmarcará en la productividad de este tipo de empresas, los factores que condicionan su productividad, la gestión de la calidad de las mismas, y que hacen que estas empresas crezcan y sobrevivan en los mercados. En este ámbito es de interés estudiar aspectos como exportaciones, diversificación de la producción y afines”. Ésta investigación se enmarca en la productividad y repotenciación de empresas con un componente de innovación, ya que al vincular el tema de asociatividad con la competitividad se puede adoptar la cooperación como un medio para alcanzar metas y sobrepasar obstáculos que la industria mantiene en sus diferentes ámbitos productivos con el fin de disminuir significativamente los costos operacionales de producción, a través de economías de escala, para lograr mejores condiciones de negociación, acceder a nuevos mercados; es innovador por el fortalecimiento de sus estrategias competitivas y el alcance que puede tener el incremento de la mejora continua calidad y productividad. Además que es un sector que tiene un alto porcentaje de la fuente de empleo y sus derivados, mantiene el aparato comercial de la región. (Lineamientos de investigación, 2014)

Planteamiento del Problema

Contextualización

Macro

La economía en Ecuador se ha caracterizado por ser proveedora de materias primas hacia el mercado internacional y al mismo tiempo importar la mayoría de bienes y servicios con valor agregado, pese a que la matriz productiva se ha dinamizado con diversas fuentes como son la construcción, cuero y calzado, metalmecánica, agroindustrial entre otros y aunque existe una serie de cambios realizados aún se mantiene un intercambio comercial desigual con otros países.

El sector de la metalurgia carrocerías - automotor tiene un papel importante en la economía nacional, porque aporta a la recaudación fiscal, a la generación de valor agregado y a la creación de fuentes de trabajo.

El sector en su conjunto aporta aproximadamente con el 14 por ciento del PIB nacional y genera alrededor de 77 mil fuentes de empleo directas e indirectas. Adicionalmente es uno de los sectores que más aporta al fisco por concepto de aranceles, impuesto a la renta y a los vehículos motorizados.

El ensamblaje y producción de automotores, se encuentra considerado dentro del sector de Industria manufacturera que en general representa el 8% del total del PIB, siendo el quinto rubro de las industrias que más aportan al PIB.

A nivel nacional se encuentra homologadas 48 empresas carroceras, de las cuales 27 corresponden al cantón Ambato. La figura jurídica se detalla a continuación: El 44% de empresas carroceras son persona natural, el 22% son artesanales, un 15% son Cía. Ltda., el 12% sociedad anónima y un 7% son de hecho.

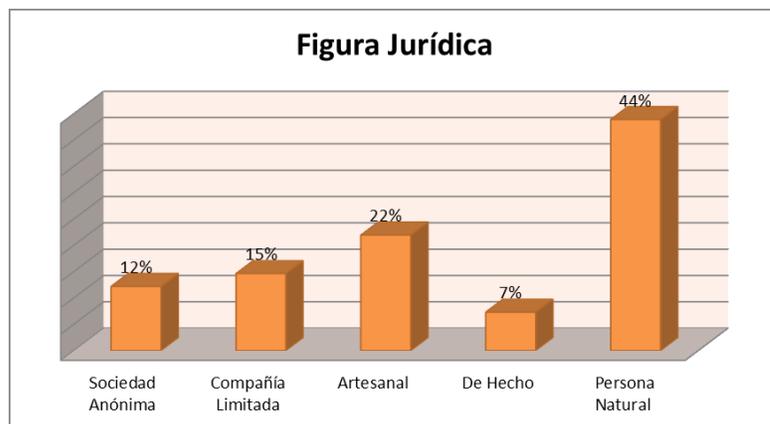


Grafico N° 1 Figura Jurídica

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Fuente: Diagnóstico sector carroceros a nivel nacional 2014 CANFAC

La gráfica demuestra que un alto porcentaje de carrocerías son de persona natural, pero también es determinante como fuente de empleo y con una cobertura de mercado del 100% a nivel nacional pero aún existe una gran distancia para alcanzar certificaciones de calidad ya que sólo un 24% de las empresas del sector han sido calificadas con las Normas ISO y carecen en su mayoría de planes estratégicos de acuerdo a la Cámara Nacional de Fabricantes de Carrocerías CANFAC, por lo que la capacitación en esta área es un factor importante para su crecimiento y cumplimiento de la asociatividad.

Meso

El sector de la fabricación de carrocerías ha tenido un alto impacto en la provincia de Tungurahua porque es uno de los pilares de la economía; pese a los diversos problemas como es la escasa organización en los procesos productivos de las carrocerías, la subutilización de la maquinaria, la existencia de demasiados tiempos muertos por causa de métodos de trabajo inadecuados, el bajo nivel de compromiso y motivación del personal operativo junto al desconocimiento del manejo correcto de las materias primas lo que produce desperdicios y pérdidas generando al final altos costos de producción.

Tungurahua es una de las provincias pioneras en la construcción de carrocerías, se inició en 1963 con la instalación de la primera empresa que fue VARMA; luego surgieron otras como IBIMCO S.A, PICOSA S.A, Carrocerías CEPEDA, Carrocerías MIRAL entre otras que actualmente ocupan los primeros puestos en fabricación de carrocerías en el País.

Según Moreta Modesto (2015)

En Ambato, se encuentran 27 empresas que generaron más de 2.800 puestos de empleo. En esta provincia se arma el 65% de la producción total. Para Luis Jácome, presidente de la CANFAC en Tungurahua, el sector se posicionó en el mercado nacional gracias a la calidad, bajo precio, mejor tecnología, nuevos diseños y cumplimiento de los contratos. Además, porque en la provincia están instaladas las empresas más importantes.

Además en la provincia funcionan unos 20 talleres grandes y otros 25 entre medianos y pequeños. En promedio, aquí se emplea a más de 2.500 personas y cubre el 65% del mercado nacional. El 60% de la producción carrocera del país proviene de Tungurahua.

Este sector se ha posicionado en el mercado gracias a una producción y ensamble de carrocerías con calidad, bajos precios, innovación tecnológica, nuevos diseños y entrega a tiempo con los compromisos en el cumplimiento de trabajos.

El sector industrial dedicado a la fabricación de artículos para vehículos enfrenta múltiples oportunidades y amenazas en su manejo productivo en los cuales no se especifican normas y estándares bajo normas ISO, en cada uno de sus comportamientos. Es así que se evidencia la ausencia de tecnología y principalmente de altos costos de producción que genera, lo cual no permite obtener un producto terminado competitivo. Es decir se lo hace de una manera empírica.

Los clientes de la industria carrocera cada vez son más exigentes y los proveedores deben satisfacer sus necesidades en lo referente a la calidad, servicio y precio en la adquisición de mercadería para su negocio; es por eso que las tendencias personales que actualmente rigen en el campo empresarial reconoce contar con maquinaria de última tecnología que permita producir de acuerdo a los requerimientos de mercado y su disposición para la venta cuales de sus productos son rentables y cuales debería ser modificados, pues con dicha información la gerencia puede tomar decisiones estratégicas y operativas.

Micro

En el cantón Ambato existen 27 empresas homologadas por la Agencia Nacional de Tránsito que se detallan a continuación:

Tabla N°1 Empresas carroceras Cantón Ambato

N°.	GERENTE	CARROCERÍA	CIUDAD
1	SR. ALBERTO MEDINA	ALME	AMBATO
2	SR. ENRIQUE LEMA	LEMANS	AMBATO
3	SR. DAVID QUIROGA	LOS ANDES	AMBATO
4	SR. RAFAEL PEREZ	PÉREZ	AMBATO
5	SR. ANIBAL PILLAPA	PILLAPA	AMBATO
6	SRA. NARCIZA FIALLOS	SANTACRUZ	AMBATO
7	SR. NELSON SOLIS	SOLIS	AMBATO
8	SR. PEDRO SANTOS	IMPEDSA	AMBATO
9	SR. MILTON LÓPEZ	M&L	AMBATO
10	SR. ANGEL MANOBANDA	MANBUS	AMBATO
11	SR. IVAN SANABRIA	SANABRIA	AMBATO
12	SR. PATRICIO PEREZ	PAPER´S	AMBATO
13	ING. ERNESTO COPO	COPSA	AMBATO
14	ING. GEOVANNY CONSTANTE	IBIMCO	AMBATO
15	SR. EDISSON PAREDES	IMPA	AMBATO
16	SR. JUAN OSWALDO FIALLOS	FIALLOS	AMBATO
17	SR. ANIBAL ALTAMIRANO	ALTAMIRANO	AMBATO
18	SRA. TATIANA CEPEDA	CEPEDA	AMBATO
19	SR. DAVID PAREDES	DAVMOTOR	AMBATO

20	SR. RAMIRO CEPEDA	IMCE	AMBATO
21	ING. LUIS JÁCOME CRUZ	JÁCOME	AMBATO
22	SR. CARLOS ZHAGUI	METALICAS CUENCA	AMBATO
23	ING. JOSÉ MIRANDA	MIRAL	AMBATO
24	ING. WASHINGTON PAREDES	PARECO	AMBATO
25	ING. ALEJANDRA CEPEDA	PATRICIO CEPEDA	AMBATO
26	SRA. FANNY BARRIONUEVO	PICOSA	AMBATO
27	SR. SANTIAGO VARGAS	VARMA	AMBATO

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Fuente: Diagnóstico sector carroceros a nivel nacional 2014 CANFAC

Este grupo de empresas en su mayoría han sido parte del estudio y diagnóstico realizado por parte de la CANFAC, para establecer sus principales necesidades para alcanzar el objetivo de la asociatividad empresarial en el cual se reflejó una alta necesidad de capacitación y formación profesional así como de asistencia técnica para el desarrollo de las empresas.

Entre las principales necesidades se encuentran documentados en un 88% Seguridad Industrial, el 76% en Manejo de conflictos y liderazgo, el 93% en Mejoramiento y optimización de procesos, el 96% en Seguridad Laboral y ocupacional como los principales temas de interés.

Por lo cual existe una gama de oportunidades para seguir generando campos de asociación en las que en conjunto alcancen el más alto desarrollo de su capacidad instalada para cubrir en su totalidad la demanda a nivel nacional.

La asociatividad genera apertura y competitividad de tal manera que las empresas carroceras optimicen su nivel de productividad, tecnología y manejo del mercado para permitir al usuario final contar con un transporte con mejor servicio y seguridad.

Árbol del Problema

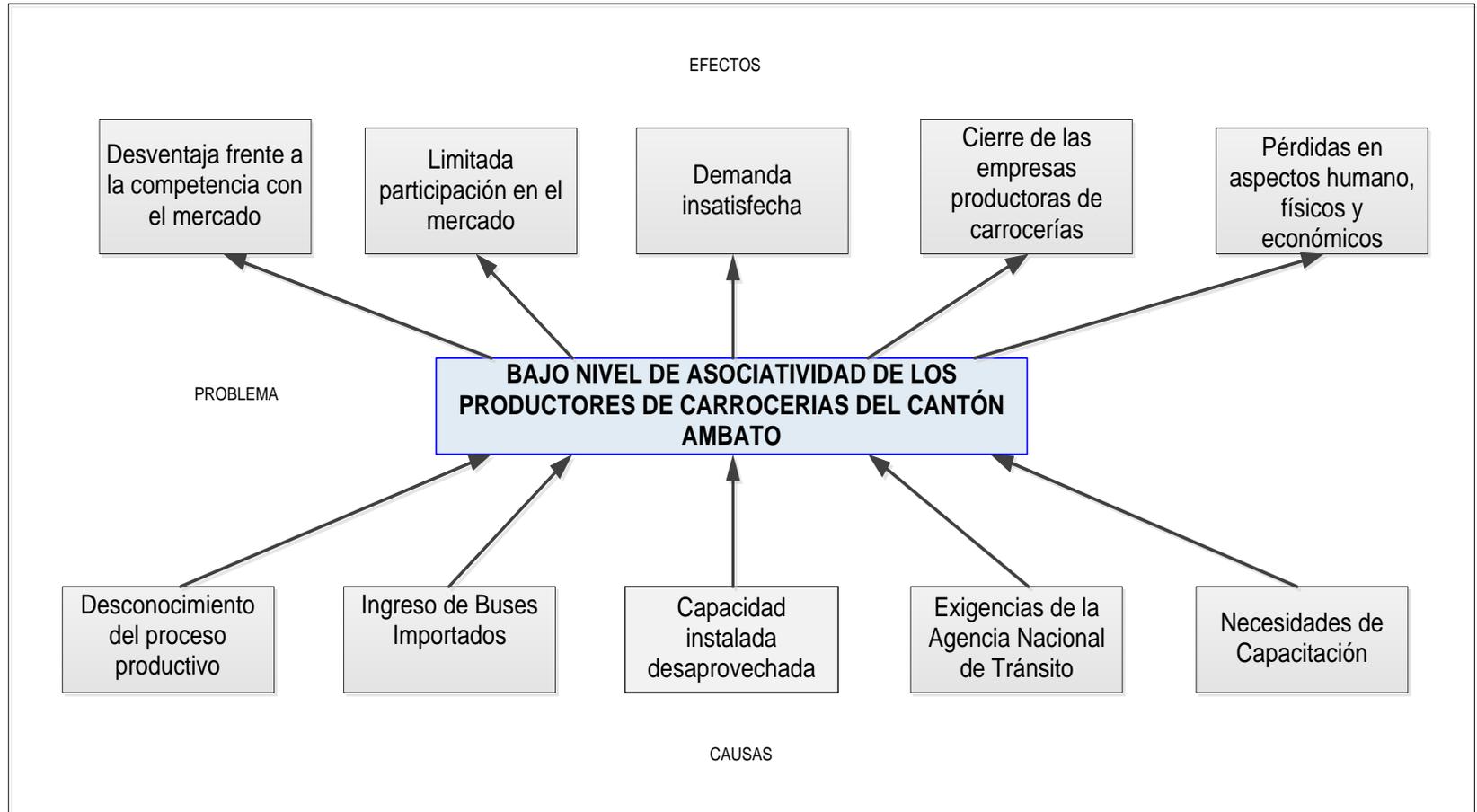


Gráfico N° 2 Árbol del Problema
Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Análisis crítico

El bajo nivel de asociatividad de los productores de carrocías del cantón Ambato es una de las principales debilidades que presenta como grupo industrial convirtiéndose en una desventaja competitiva lo que ocasiona que individualmente sea imposible competir con las industrias extranjeras, tanto en costos, tiempo de respuesta y calidad originándose pérdidas en los aspectos humanos, físicos y económicos, adicional a ello el sector está perdiendo participación en el mercado. La apertura al mercado internacional frente a los procesos de globalización, hace que cada vez sea más difícil competir sobre todos para las pequeñas y medianas empresas, el realizar el trabajo de manera artesanal, incrementa el costo de las unidades frente a la tecnología que utilizan los países extranjeros.

Se anota un desconocimiento del proceso productivo con lo que se da una alta desventaja frente a la competencia con el mercado; es decir que todavía persiste la falta de dominio de los recursos físicos, económicos, tecnológicos y humanos para el desarrollo hacia el mercado externo.

Se ha dado un incremento en el ingreso de buses importados lo que limita la participación en el mercado ya que el volumen de ventas no es acorde con la capacidad instalada que cada empresa para el área local por lo que se da dificultades para expandirse hacia el mercado internacional.

Reconociendo que se da una capacidad instalada desaprovechada dando como efecto una demanda insatisfecha, por lo que la calidad para mejorar los productos carroceros afecta a la competitividad del sector.

Las altas necesidades de capacitación en áreas principales que mejoren la productividad y competitividad continuamente y que provoque un real compromiso en el talento humano orientado al trabajo en equipo.

Los productores de carrocerías pese a tener metas, objetivos e intereses comunes no logran una integración local porque mantiene una escasa cultura empresarial que imposibilita afrontar la demanda del mercado nacional y se imposibilita aumentar su grado de apropiación del mercado internacional a través de alianzas estratégicas manteniendo su individualidad jurídica pero colaborándose para una estructura comercial fuerte.

Prognosis

Al no realizar esta investigación y tomar en cuenta su propuesta, el sector de fabricación de carrocerías no podrá mejorar la productividad, su cobertura y competitividad en el mercado puede bajar, perdiendo nuevas oportunidades, disminuyendo su nivel de producción; evitando así su crecimiento para dar paso a la competencia externa, quienes en un futuro no muy lejano abarcarán gran parte de la demanda existente, dejando al sector sin participación en el mercado.

Por otro lado, el no contar con la tecnología adecuada y no aprovechar toda su capacidad instalada generará desperdicios de materia prima, pérdida de tiempo, baja producción, disminución de la calidad y el aumento de los costos de producción que dará como resultado iliquidez, lo cual se reflejará en la incapacidad para cubrir deudas, siendo estas pérdidas más representativas para la situación financiera de las productoras artesanales.

Este hecho no solo repercutirá en el nivel gerencial de las fábricas, sino también a todo el personal que labora en la misma, ya que al poseer una reducción en la cartera de clientes la empresa quebrará elevando los puestos de desempleo y podría llegar hasta el cierre de los medianos y pequeños talleres artesanales.

Formulación del problema

¿Cómo la asociatividad impacta en la competitividad de los productores de carrocerías de buses urbanos e interprovinciales del Cantón Ambato?

Delimitación de la investigación

Campo:	Gestión de Proyectos Socio productivos
Área:	Asociatividad
Aspecto:	Competitividad
Espacio:	Productores de carrocerías de buses urbanos e interprovinciales del cantón Ambato
Tiempo:	Año 2015
Unidades de observación:	Productores de carrocerías del cantón Ambato autorizadas por la Agencia Nacional de Tránsito.

Justificación

La importancia del proyecto investigativo se enmarca en relacionar la asociatividad con la competitividad altamente necesaria para que puedan desarrollarse en las empresas productoras de carrocerías; es decir la asociación para el cumplimiento de distintos fines y objetivos permita alcanzar metas que individualmente podría ser imposibles o estaría a cumplirse en periodos más largos de tiempo.

Es importante la asociatividad porque los productores de carrocerías del cantón Ambato, pueden disminuir costos de producción, alcanzar economías de escala, acceder a nuevos mercados, aplicar nuevas formas de hacer negocios, modernización empresarial y reconversión industrial, aumento de productividad y competitividad,

desarrollo en investigación, desarrollo e innovación, pudiendo llegar a obtener con un esfuerzo conjunto en la oferta exportable viable.

El interés por desarrollo de un proyecto que impulse la asociatividad radica en el mejoramiento continuo con el propósito de que las empresas reconozcan los factores económicos y extraeconómicos que provocan un fortalecimiento empresarial.

En el aporte teórico la asociatividad establece una forma de organización que se da entre personas u organizaciones que participan voluntariamente en un esfuerzo conjunto para el logro de un objetivo en este caso el de hacer competitivas sus actividades productivas, por lo tanto brinda la oportunidad de agregarle valor a la cadena productiva.

Los principales beneficiarios serán los productores de carrocerías de buses urbanos e interprovinciales del cantón Ambato para avanzar en la capacidad de competir en los diferentes mercados, sean locales, nacionales e internacionales.

La utilidad práctica del proyecto radica en la demostración del nivel de rentabilidad que una propuesta de mejoramiento continuo calidad y productividad puede representar para cada empresa al contar con indicadores de gestión que los haga capaces de alcanzar certificaciones de calidad.

Objetivos

Objetivo general

- Verificar de qué manera la asociatividad impacta en la competitividad de los productores de carrocerías del cantón Ambato.

Objetivos específicos

- Determinar el nivel de asociatividad que mantienen los productores de carrocerías del cantón Ambato para mejorar su nivel de comercialización en el mercado.
- Analizar las herramientas de gestión empresarial que contribuyan a mejorar la competitividad de los productores de carrocerías del cantón Ambato, bajo una línea base de diagnóstico.
- Proponer alternativas de solución al problema bajos niveles de asociatividad y su impacto en la competitividad de los productores de carrocerías del cantón Ambato.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Antecedentes de la investigación

Se revisa los principales antecedentes investigativos que tienen relación con las Variables de estudio Asociatividad y Competitividad.

Según Gutiérrez Gladys (2011)

En su tesis de Maestría Gestión Local y Políticas Públicas de la UTA, con el tema: “INCIDENCIA DE LA ASOCIATIVIDAD DE LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS AGROPECUARIAS EN LOS ÍNDICES DE POBREZA QUE PRESENTA LA PARROQUIA RURAL DE PILAHUÍN” cuya investigación tiene como objetivo estudiar la incidencia de la asociatividad en las actividades productivas agropecuarias, en los índices de pobreza que presenta la parroquia rural Pilahuín, en la investigación se analiza la realidad de la parroquia y las ventajas de la asociatividad, es antecedente de la presente investigación porque se relaciona con una de las variables. (pág. 23 y 79).

Este informe demuestra las principales ventajas que tiene la asociatividad para la eficaz ejecución de las políticas públicas y como parte fundamental de la gestión local, concluyendo que no es de sencilla aplicación por el escaso nivel de comprometimiento y la baja constancia que los sujetos y autores demuestran en el proceso pero de mantenerse el cumplimiento de objetivos y metas se alcanzan en menor tiempo.

Según Manzano Cristina (2008)

En su tesis de Maestría en Gerencia Financiera Empresarial, con el tema: “INCIDENCIA DE LA PLANIFICACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE AMBATO”, cuya investigación tiene como objetivo determinar de qué forma la deficiente planificación incide en la competitividad de la

pequeña industria de Ambato, en ésta se propone una metodología para facilitar el diseño y aplicación de una planificación estratégica participativa, que encamine a conocer aspectos externos e internos relevantes que afecten positiva o negativamente dentro de cada una de las empresas para tomar decisiones estratégicas adecuadas y acordes a la realidad, es antecedente de la presente investigación porque se relaciona con una de las variables competitividad. (pág. 8)

Esta investigación coloca en relevancia la importancia de la planificación estratégica como fuente principal para alcanzar la competitividad en una empresa al tener definidos su misión y visión como parte de la cultura empresarial a través de la capacitación.

Según López, Katherine (2015)

En la tesis de Economía de la UTA con el tema: “LA ASOCIATIVIDAD Y LAS NEGOCIACIONES CON PROVEEDORES EN EL SECTOR CARROCERO DE LA CIUDAD DE AMBATO PERIODO 2013-2014”, tiene como objetivo establecer la asociatividad y su relación en las negociaciones con los proveedores en el sector carrocero de la ciudad de Ambato. En el que analiza la percepción de los empresarios sobre la asociatividad y se determina las dificultades que se presentan en las negociaciones con los proveedores para proponer estrategias y mejorar las negociaciones con los proveedores del sector carrocero de la ciudad de Ambato.

La investigación concluye con la principal referencia a la resistencia por parte de los empresarios a la asociatividad ya sea por cuestiones de problemas internos considerados inherentes a cada empresa o por la necesaria confidencialidad que requieren mantener respecto a sus operaciones, pese a tener objetivos comunes, todo esto porque no se utilizan estrategias y políticas vinculantes. Por lo que se recomienda

aumentar el nivel de información y la constante búsqueda de puntos críticos a resolver que sean comunes.

Fundamentaciones

Fundamentación Filosófica

El presente estudio se sustenta bajo el criterio del paradigma crítico – propositivo ya que busca la participación activa del investigador y los involucrados, para generar transformaciones positivas. El sector de productores de carrocías de Ambato, hoy en día se encuentra en un entorno cambiante y dinámico, sus actores se convierten en factores sinérgicos ya que son parte de la realidad, las políticas, normas y la ciencia misma que debe ayudar a adaptarse a las necesidades de dicho entorno y convertirse en una entidad flexible al cambio para su desarrollo.

Fundamentación Legal

Para establecer un contexto legal de la investigación se revisa los siguientes textos legales que orientan al sector productivo del Estado Ecuatoriano.

- Constitución del Ecuador
- Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017
- Ley de Economía Popular y Solidaria
- Reglamento de Economía Popular y Solidaria

Según la Constitución de la República del Ecuador (2008) en lo que respecta a asociatividad indica lo siguiente:

Art. 283.- El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir.

El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

Art. 284.- La política económica tendrá los siguientes objetivos:

- 1.- Asegurar una adecuada distribución del ingreso y de la riqueza nacional.
- 2.- Incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémica, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.

Art. 319.- Se reconoce diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras: comunitarias, cooperativas, empresariales, públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas;

Según el Plan Nacional del Buen Vivir (2013)

Los Objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir constituyen el marco de referencia para la Política Industrial aprobada por el Ministerio de Industrias y Productividad.

La Política Industrial, a través de las políticas 1 y 2 , establece como sus principales objetivos fomentar sectores, industrias y actividades productivas que generen mayor valor agregado; desarrollar sectores industriales prioritarios del gobierno y, promover la asociatividad y el desarrollo de las economías de escala que promuevan la creación y fortalecimiento de encadenamientos productivos locales.

Según Ley de Economía Popular y Solidaria (2011), en lo que respecta a asociatividad indica lo siguiente:

Art. 77.- Artesanos.- Es artesano el trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que desarrolla su actividad y trabajo personalmente. En caso de ser propietario de un taller legalmente reconocido, no excederá los límites de operarios, trabajo, maquinarias, materias primas y ventas, que serán fijados anualmente por la Superintendencia.

Según Reglamento General de la Ley de Economía Popular y Solidaria y del sector financiero popular y solidario, (2012) en lo que respecta a asociatividad indica lo siguiente:

Capítulo II Integración Económica

Artículo 125.- Constitución, organización y funcionamiento.- Los organismos de integración económica, se constituirán con el convenio correspondiente, suscrito por los representantes legales de las organizaciones integrantes, en la que se harán constar, los objetivos, mecanismos de funcionamiento, acceso a los servicios y financiamiento de los mismos, así como la administración y representación legal de la forma de organización constituida.

La política económica está enmarcada dentro de un Estado Constitucional de Derechos, que en sus leyes establece a la asociatividad como un medio para alcanzar competitividad y mejorar la productividad de las empresas en la que los artesanos han ubicado claros patrimonios y que a su vez representan importantes fuentes de empleo generadoras a la economía nacional.

Categorías Fundamentales

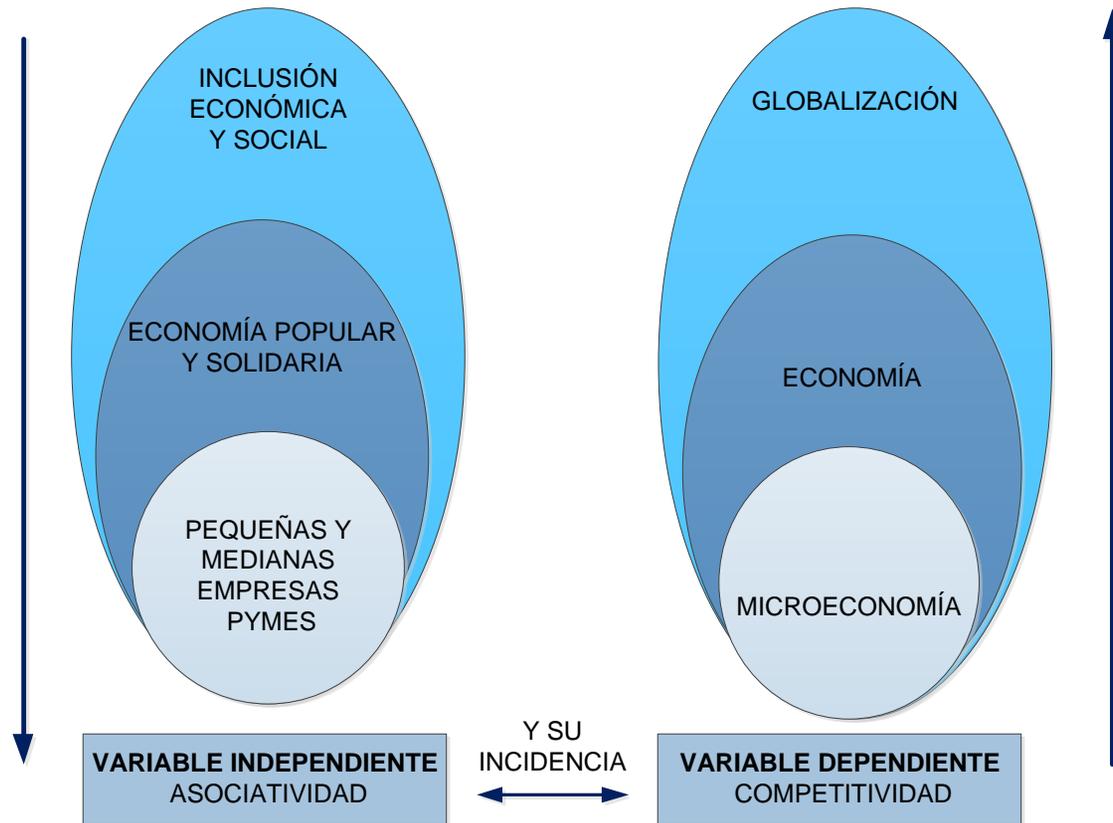


Gráfico N° 3 Categorización de Variables
Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Constelación de Ideas

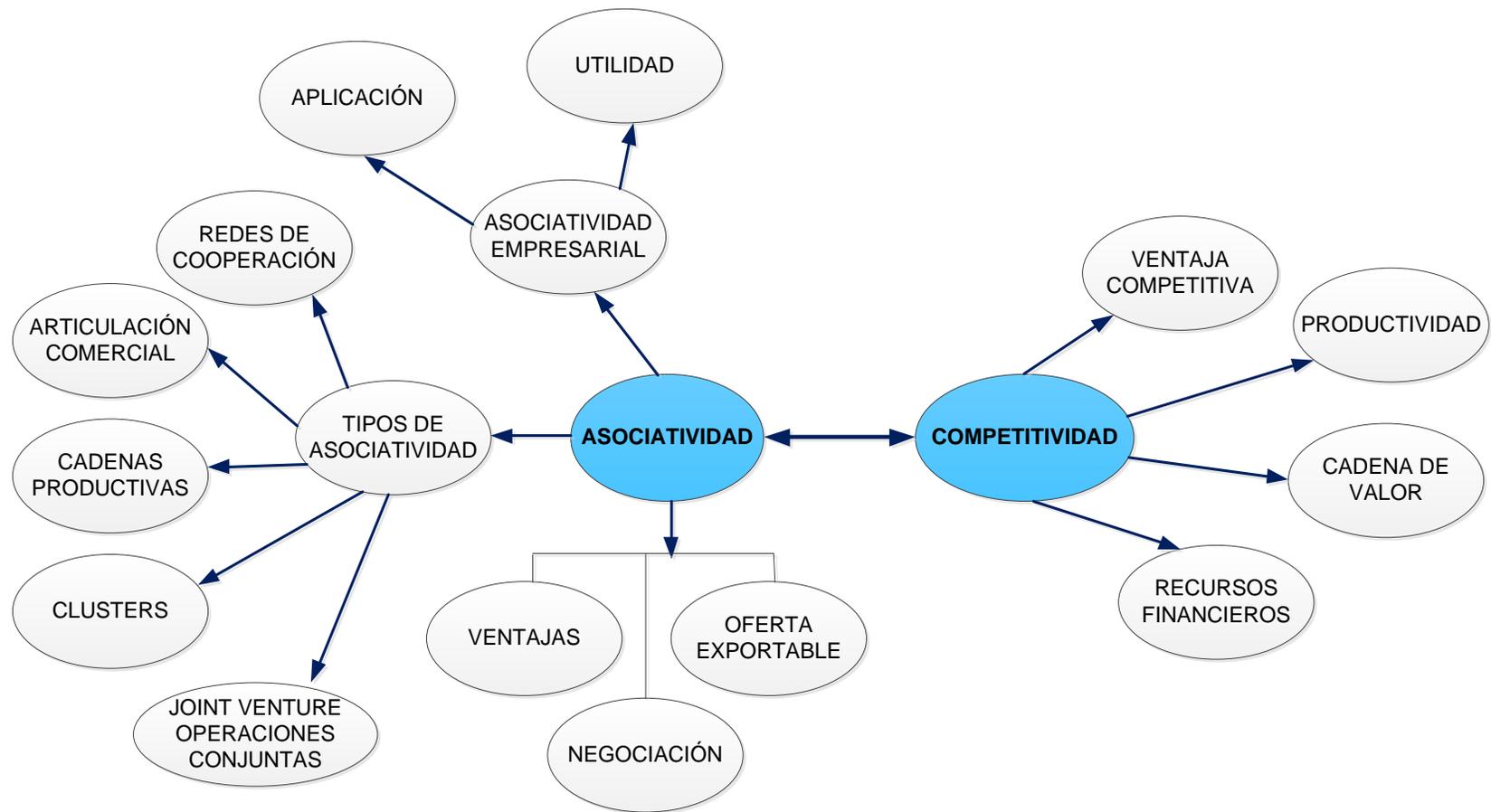


Gráfico N° 4 Constelación de Ideas
Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Marco conceptual

Superordenación variable independiente

Inclusión económica y social

Para Razeto Migliaro, Luís en la conferencia Simposio Latinoamericano “Inclusión social: dimensiones retos y políticas” (2013)

La inclusión económica y social se refiere a aquellos esfuerzos realizados para fomentar la participación activa de los sectores más pobres de los países en las economías locales, nacionales e internacionales. Por medio de la inclusión económica se busca la forma de realizar negocios de forma rentable para el segmento de bajos ingresos en sus operaciones empresariales de forma tal que se beneficie a estas comunidades y creando medios de vida sostenibles.

Se buscan los siguientes objetivos:

- Aprovechamiento de la creatividad, la energía y la capacidad para crear nuevas oportunidades de negocio que mejoran la calidad de vida de gente tradicionalmente excluidos (o no capaces de participar) exitosamente en los mercados.
- Diseñar productos y servicios para clientes de escasos recursos, y así mejorar sus opciones de consumo y servicios básicos. (Pág. 4 – 15)

Según Guiot, J.M (1985)

“Manera efectiva de participación en una democracia. Ésta consiste en la implementación de políticas públicas encaminadas a la vinculación de todos los miembros de la sociedad para la participación de los beneficios que ésta adquiere. Su principal característica es que desconoce la discriminación, además de procurar satisfacer por todos los medios los requerimientos

sociales, económicos, políticos y culturales teniendo como principal fundamento la singularidad y la legitimidad de la diferencia”. (pág.33)

La inclusión económica y social establece una serie de políticas públicas para incluir a todos los sectores sociales en los beneficios que una sociedad organizada tiene para que puedan acceder a educación, trabajo, industria entre otros.

Economía popular y solidaria

Para Armijo, Luís; Flor, Elsa y Auquilla, Álvaro (2014)

Los autores del trabajo consideran como el de mayor relevancia el aportado por (Sarria y Tiribia, 2004) “La economía popular es el conjunto de actividades económicas y prácticas sociales desarrolladas por los sectores populares con miras a garantizar, a través de la utilización de su propia fuerza de trabajo y de los recursos disponibles, la satisfacción de las necesidades básicas, tanto materiales como inmateriales”. Pág. 173

“La economía popular es el instrumento que posee la población excluida socialmente, para enfrentar de forma moderada los efectos que producen los bajos niveles de ingreso familiar, la ineficaz distribución de las entradas nacionales y las desigualdades que genera el orden económico establecido.”

La Economía Popular y Solidaria es asumida en Ecuador por un órgano de Ley (LOEPS: 2011), como una forma de organización económica donde los integrantes organizan procesos de producción, intercambio, financiación y comercialización.

Pequeñas y medianas empresas Pymes

Según Rodríguez, Valencia Joaquín, en su libro Administración de pequeñas y medianas empresas (2000)

El concepto de pequeña y mediana empresa varía de acuerdo a diversos criterios, pero considerando que la empresa es el principal factor dinámico de la economía de una nación e influye a su vez de manera directa en la vida privada de sus habitantes (trabajo, subsistencia, medio de vida, prosperidad, calidad de vida, etc.) Estas suelen conceptualizarse de distintas formas, pero al final la mayoría de los autores coinciden en que es un organismo vivo y con independencia de su tamaño reúne en sí todos los aspectos de una empresa tradicional. Y se la define así: “Una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos prestando servicios en el mercado”.

De acuerdo al Servicio de Rentas Internas SRI en su página web (2015)

Se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes:

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

Asociatividad

Según la Real Academia Española, asociar es:

- Unir una persona a otra que colabore en el desempeño de algún trabajo, comisión o encargo.
- Juntar una cosa con otra para concurrir a un mismo fin.
- Relacionar.
- Juntarse, reunirse para algún fin.

Según Rosales, R. (1997)

La Asociatividad es un mecanismo de cooperación empresarial en el que cada una de las empresas que participan mantiene su independencia jurídica y su autonomía gerencial, decidiendo voluntariamente su participación en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común. Los objetivos comunes pueden ser coyunturales, tales como la adquisición de un volumen de materia prima o generar una relación más estable en el tiempo, como puede ser la investigación y el desarrollo de tecnología para el beneficio común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías, las cuales son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes.

Según Albuquerque (2004)

Encontramos diferentes formas asociativas que se crean alrededor de distintos espacios de interacción social con fines particulares. Entre ellas se destacan las asociaciones filantrópicas, las vecinales, las culturales, las de clase y las de trabajo, siendo estas últimas un tipo de forma asociativa que adquiere suma importancia para hacer frente a las problemáticas de empleo de amplios sectores de la población.

La Asociatividad, es tanto una facultad social de los individuos, como un medio de sumar esfuerzos y compartir ideales, para que en un esfuerzo conjunto se pueda alcanzar metas y objetivos dentro de un mercado globalizado. Es un proceso de integración empresarial para lograr una cooperación entre empresas que son independientes, con el afán de lograr ventajas competitivas.

Subordinación variable independiente

Asociatividad empresarial

Para Narváez, Mercy y Fernández Gladys (2009)

La asociatividad empresarial desarrolla mecanismos de acción conjunta y cooperación empresarial que contribuyen a que las empresas mejoren su posición en el mercado, brindando una estructura más sólida y competitiva.

Según Pallares Villegas, Zoilo en el manual de Asociatividad de CEI Nicaragua (2010)

Acuerdo voluntario de un grupo de empresas para colaborar entre sí con la finalidad de lograr un objetivo común, es una estrategia colectiva de competitividad. Es un proceso que pretende la cooperación inter empresarial (organizaciones - instituciones) con el objetivo de mejorar la gestión, la productividad y la competitividad en la época de la globalización. Su connotación es diferente a la tradicional concepción de las asociaciones empresariales (Asociacionismo lo denominan en Europa) cuyo objetivo principal es la representatividad ante el sector público y la defensa de intereses sectoriales, frente a políticas públicas.

La asociatividad empresarial permite tener un mayor poder de negociación con clientes y proveedores, para las empresas fabricantes esto es muy importante porque pueden ampliar sus economías de escala.

Aplicación de la asociatividad empresarial

Para ganar competitividad su aplicación se debe promover cuando exista el compromiso y la convicción de empresarios e instituciones públicas y privadas; y cuando las organizaciones se sientan incapaces de enfrentar los retos de la apertura de los mercados.

Utilidad de la asociatividad empresarial

La asociatividad empresarial es útil para:

- Disminuir costos.
- Lograr economías de escala.
- Acceder a nuevos mercados.
- Aplicar nuevas formas de hacer negocios.
- Modernización Empresarial y reconversión industrial.
- Aumento de productividad y competitividad.
- Investigación y desarrollo - innovación.
- Oferta exportable viable.

Tipos de asociatividad

La asociatividad puede adoptar diversas modalidades dependiendo del objetivo por el cual se produce, cada una implica diversas formas de participación de los actores y genera menores o mayores responsabilidades.

Para el proyecto investigativo se analiza las siguientes:

Redes de cooperación

Para Sebastián, Jesús (2000)

Las redes de cooperación se pueden definir como asociaciones de interesados que tienen como objetivo la consecución de resultados acordados conjuntamente a través de la participación y la colaboración mutua. Las redes implican la existencia de asociados que son los actores o nodos vinculados sobre la base de sumar esfuerzos para la consecución de objetivos compartidos de la complementación de capacidades y de la sinergia de sus interrelaciones. La vinculación se sustenta en una estructura horizontal de coparticipación, colaboración y corresponsabilidad de cada uno de los asociados con relación a un plan de acción.

Las redes pueden entenderse como incubadoras de cooperación donde las colaboraciones, interacciones y transferencias entre los asociados contribuyen a generar multitud de productos y resultados tanto tangibles como intangibles.

La cooperación entre empresas se incorpora progresivamente a las actividades en los procesos productivos como una herramienta eficaz para incrementar la competitividad de la empresa.

Articulación comercial

Según Pallares Villegas, Zoilo en el manual de Asociatividad de CEI Nicaragua (2010)

Relación sostenida entre empresas ofertantes y demandantes la cual puede ser mediada o animada por un agente intermediario, broker o gestor de negocios.

La propuesta de una articulación comercial se orienta a que los comerciantes implementen un sistema de compras en conjunto que les permita negociar con el proveedor precios más competitivos y productos de calidad.

Alianza en Cadenas Productivas

Según Chávez Martínez, Juan Carlos (2013) el autor menciona;

Uno de los primeros autores en plantear los encadenamientos, enlaces o eslabones fue Albert Hirschman en 1958 con sus conceptos de «encadenamientos hacia atrás y hacia adelante». Para Hirschman, los encadenamientos hacia atrás están representados por las decisiones de inversión y cooperación orientadas a fortalecer la producción de materias primas y bienes de capital necesarios para la elaboración de productos terminados. Entretanto, los encadenamientos hacia adelante surgen de la necesidad de los empresarios por promover la creación y diversificación de nuevos mercados para la comercialización de los productos existentes, (Isaza, 2005:11).

De acuerdo a Gomes de Castro, *et. al.* (2002), el concepto de cadena productiva fue desarrollado como instrumento de visión sistémica al representar la producción de bienes como un sistema, es decir, donde los flujos de materiales, de capital y de información conectan a los diversos agentes de la cadena que buscan proveer un mercado consumidor final de los productos del sistema. Así, el concepto de la cadena productiva se originó en el sector agrícola a partir de la necesidad de magnificar la visión de la finca, dentro y fuera de la misma. Bajo este concepto, una cadena productiva agrícola sería compuesta por eslabones, que reunirían las organizaciones proveedoras de los insumos básicos para la producción agrícola o agroindustrial, las fincas y agroindustrias con sus procesos

productivos, las unidades de comercialización mayorista y minorista y los consumidores finales, todos conectados por los flujos de capital, materiales y de información.

Los autores, Salazar y Van der Heyden (2004), conceptualizan a la cadena productiva como un factor para la promoción del desarrollo local, como un sistema conformado por actores (hombres y mujeres) con características y roles específicos, que desarrollan actividades interrelacionadas e interdependientes alrededor de la evolución de un producto, desde la producción hasta su consumo, con el fin de generar competitividad para el desarrollo local. (Pág. 28)

Clúster

Para Porter, Michael (1998)

Según el profesor de Harvard, Michael Porter: los clusters son concentraciones geográficas de empresas interconectadas, suministradores especializados, proveedores de servicios, empresas de sectores afines e instituciones conexas (por ejemplo, universidades, institutos de normalización, asociaciones comerciales) que compiten pero que también cooperan. En su carácter de masas críticas de inusual éxito competitivo en áreas de actividad determinadas, es una actividad característica de todas o casi todas las economías nacionales, regionales e incluso metropolitanas, en especial las de los países más avanzados.

Porter clasifica los clusters en verticales y horizontales. Los cluster verticales son aquellos que reúnen industrias caracterizadas por relaciones de compra-venta. Mientras que los *clusters* horizontales incluyen empresas que comparten un mercado común para los bienes finales, o utilizan la

misma tecnología o trabajadores, o requieren un recurso natural similar.
(pág. 79 – 90)

Según Joseph Ramos (1998)

Los clúster se definen como la concentración sectorial y/o geográfica de empresas que se desempeñan en las mismas actividades o en actividades estrechamente relacionadas tanto hacia atrás, hacia los proveedores de insumos y equipos, como hacia adelante y hacia los lados, hacia industrias procesadoras y usuarias así como a servicios y actividades estrechamente relacionadas con importantes y acumulativas economías externas, de aglomeración y especialización (por la presencia de productores, proveedores y mano de obra especializada y de servicios anexos al sector) y con la posibilidad de llevar a cabo una acción conjunta en búsqueda de eficiencia colectiva.

Los clúster al estar organizados tienen un enfoque mejor de las necesidades de los clientes permite crear mercados eficientes y con menores costos transnacionales dinamizando la productividad. Las empresas que participan en los clusters pueden desempeñar las mismas o diversas actividades y se pueden integrar de forma vertical u horizontal.

Joint Venture – Operaciones Conjuntas

Para López Rodríguez, Carlos & Rodríguez Olivera, Nuri (2013)

Uno de los motivos para el desarrollo de la doctrina y de la jurisprudencia sobre los joint ventures fue crear una solución que permitiera actuar a las sociedades. Marzorati, en un trabajo sobre el tema concluye: “el joint venture es siempre un contrato, no existe otra figura que no sea la

contractual en la práctica mundial y que ese contrato busca, luego, un vehículo para realizar el negocio u obra convenido, llámese ese vehículo: sociedad simple, sociedad anónima o “equity joint venture”

Para García López, Gerardo (2004) señala que tiene distintas definiciones:

1. Asociación de personas para realizar una empresa aislada con fin lucrativo.
2. Combinación especial de dos o más personas, quienes en alguna determinada empresa con riesgo (venture) persiguen unidas un beneficio sin una sociedad efectiva o una designación corporativa.
3. Asociación de personas para realizar una empresa mercantil lucrativa, para la cual combinan su propiedad, dinero, efectos, habilidad y conocimiento.
4. Otro concepto indica que un joint venture es “una asociación de dos o más individuos o compañías con un negocio en común para obtener ganancias sin contar con una partnership o incorporación. Sociedad limitada a una transacción o a varias transacciones. (pág. 140 – 141).

Es decir que todo joint venture presupone un contrato mercantil por el cual dos o más personas jurídicas se comprometen a llevar a cabo un mismo negocio a partir de un acuerdo conveniente para ambas partes.

Ventajas de la asociatividad

Para Esquivia Salgado Luís Isaac (2013)

Es una estrategia alineada a potenciar el logro de una ventaja competitiva, en donde cada uno de los asociados conserva su independencia jurídica y autonomía gerencial, tomando la decisión de si integrarse o no en un esfuerzo conjunto para el logro de objetivos comunes. Citando a Garzón (2005) considera que la integración empresarial en términos de resultados, para los asociados refuerza las competencias, permite la integración vertical y

horizontal, incrementa el poder de negociación, produce ventajas en eficiencia de estrategias entre los asociados. Lo que permite establecer la importancia de la aplicación de los modelos sobre todo para las empresas más pequeñas.

Para Maruatech Parodi Walter (2014)

Algunos autores consideran que estas estrategias colectivas en la actualidad son requisitos básicos para la supervivencia de las PYME's. Las principales ventajas que se conocen son:

Autonomía: Siendo algunos empresarios reacios a compartir información considerada crítica, la asociatividad le permite mantener suficiente autonomía le da a este la tranquilidad de que mantiene la clave de su negocio bajo su dominio.

Flexibilidad: al no existir en la mayoría de los casos contratos que generen responsabilidad entre las partes porque los acuerdos son voluntarios el ingreso y salida de miembros es sencillo y poco conflictivo.

Economía: los recursos que utilizan son principalmente el tiempo de los miembros pues no requieren la erogación de gastos importantes.

Efectos colaterales: permite al empresario tener una mentalidad más abierta, mayor confianza y una visión a largo plazo.

Se puede resumir a las ventajas de la siguiente:

- Incremento de la producción y productividad.
- Mayor poder de negociación.
- Mejora el acceso a tecnologías de productos o procesos y a financiamiento.
- Se comparte riesgos y costos.
- Reducción de costos.
- Mejora de la calidad y diseño.
- Mejora la gestión de la cadena de valor (mayor control).
- Mejora la gestión del conocimiento técnico – productivo y comercial.

Actualmente las ventajas para las empresas que representa la asociatividad son diversas para alcanzar crecimiento y desarrollo, con lo que se incrementa la capacidad de venta así como la oferta de exportación, con un mayor poder de negociación, se puede dar una reducción de costos en las metas que se requieran alcanzar; la asociatividad permite mantener la imagen corporativa y la marca para poder abordar temas de interés común y a la vez satisfacer alguna necesidad de la empresa.

Oferta exportable

Según Maruategui Parodi Walter (2014)

La oferta exportable de una empresa es más que asegurar los volúmenes solicitados por un determinado cliente o contar con productos que satisfacen los requerimientos de los mercados de destino. La oferta exportable también tiene que ver con la capacidad económica, financiera y de gestión de la empresa, esto es:

Disponibilidad de producto: Con base en el producto que desea exportar, la empresa debe determinar el volumen que tiene disponible para el mercado externo. El volumen debe ser aquel que pueda ofrecer de manera estable o continua. De igual modo, el producto debe cumplir con las exigencias y requerimientos del mercado objetivo.

Capacidad económica y financiera de la empresa: La empresa debe contar con los recursos necesarios para solventar una exportación, igualmente debe estar en condiciones de contar con precios competitivos. Si la empresa no cuenta con posibilidades de solventar el proceso con recursos propios, deberá contar con capacidad de endeudamiento y conseguir financiamiento externo.

Capacidad de gestión: La empresa debe desarrollar una cultura exportadora, con objetivos claros y conocimiento de sus capacidades y debilidades.
(Pág.- 34)

Negociación

Para Ury Wiliam (2013)

Según el Diccionario de la Lengua Española de la Real Academia, negociar es tratar y comerciar, comprando y vendiendo o cambiando géneros, mercaderías o valores para aumentar el caudal. Es también tratar asuntos públicos o privados procurando su mejor logro. Para Herb Cohen “La negociación es un campo de conocimiento y de acción cuyo objetivo es ganarse el favor de una gente de la que usted quiere cosas.

Superordenación variable dependiente

Globalización

En el análisis de Pedreño, Andrés (2006)

Según el Fondo Monetario Internacional (FMI) "La globalización es una interdependencia económica creciente del conjunto de países del mundo, provocada por el aumento del volumen y la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al tiempo que la difusión acelerada de generalizada de tecnología”.

La globalización es un fenómeno que a partir del mejoramiento tecnológico de la comunicación e información alcanzó a todas las organizaciones a nivel mundial para

que se interrelacionen, cooperen productivamente pero que a la vez significa un reto donde se forma la comunidad que es parte activa de la misma.

a) La globalización en sus aspectos económicos y políticos es:

- Un proceso en el que, a través de la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo se unifican mercados, sociedades y culturas.
- Un conjunto de transformaciones sociales, económicas y políticas en los diferentes países que les acerca un modelo de carácter global.
- El predominio de unos modos de producción y de movimientos de capital a escala planetaria, impulsados por los países más avanzados.
- La ubicación en diversos países de distintas fases de la producción, con componentes originarios de países diferentes.
- La venta de productos similares internacionalmente, con estándares universalmente aceptados.
- La pérdida de atribuciones de los gobiernos de países.

b) La globalización en sus aspectos tecnológicos:

- Un proceso que resulta del avance en la tecnología, telecomunicaciones y transporte.
- El acceso inmediato a información y, potencialmente al conocimiento, con una concepción de interconectividad vía Internet.

c) La globalización como prospectiva, una tendencia hacia un modelo específico (la mundialización):

- La progresiva eliminación de fronteras financieras (mundialización) a través de la progresiva integración de los mercados financieros mundiales.
- El impacto de la internacionalización cada vez más acentuada de los procesos económicos, tiene implicaciones sociales y fenómenos político-

culturales importantes. Lleva consigo una tendencia hacia la eliminación de:

- fronteras
- diferencias étnicas,
- credos religiosos,
- ideologías políticas
- condiciones socio-económicas o culturales, entre los países y bloques económicos esto es: un proceso homogeneizador a escala planetaria.

- La creación de un nuevo sistema económico de alcance mundial, influido por las nuevas tecnologías y la comunicación.
- Una tendencia hacia la concentración de medios de comunicación de masas que limita el acceso a la libertad de información y potencia la concentración del poder económico y financiero a escala planetaria.

La globalización se le reconoce como un proceso de intercomunicación de áreas económicas, políticas, informáticas, entre otras, en la cual la sociedad ha tenido profundas transformaciones en muy corto tiempo.

Economía

Según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española (2014) establece tres acepciones:

- a) Administración eficaz y razonable de los bienes.
- b) Conjunto de bienes y actividades que integran la riqueza de un individuo de una sociedad.
- c) Ciencia que estudia los medios más eficaces para satisfacer las necesidades humanas materiales mediante el empleo de bienes escasos.

Según Silvestre Méndez, Julio (2010)

La economía es la ciencia que se encarga del estudio de la satisfacción de las necesidades humanas mediante bienes que siendo escasos tienen usos alternativos entre los cuales hay que optar.

Para Malinvaud Edmond (2001)

Economía es la ciencia que estudia de qué manera los recursos escasos son empleados para la satisfacción de las necesidades de los hombres en una sociedad; por una parte está interesada, en las operaciones esenciales de la producción, distribución y consumo de los bienes y por la otra las instituciones y las actividades cuyo objetivo es facilitar estas operaciones. (pág. 14)

Casi todas estas definiciones y otras más, resaltan la importancia que tiene esta ciencia al dedicarse al estudio de los recursos escasos y limitados, la distribución de los mismos entre los diferentes individuos para así satisfacer las necesidades humanas. Además señala que las sociedades deben determinar que van a producir, como y para quien con los recursos disponibles.

Microeconomía

Para Shettino, Macario (2002)

Es una rama de la economía que estudia cómo los hogares y las empresas toman decisiones para asignar sus limitados recursos, normalmente en los mercados donde los productos o los servicios se compran y venden. La Microeconomía examina cómo estas decisiones y comportamientos afectan a la oferta y la demanda de bienes y servicios, que determina los precios, y cómo los precios, a su vez, determinan la oferta y la demanda de bienes y servicios.



Gráfico N° 5 Microeconomía Esquema
Fuente: Enciclopedia Financiera
Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Para Cerda Gómez, José Baltazar.. (2012.)

La microeconomía se enfoca en el análisis del comportamiento de las unidades económicas como las familias o consumidores y las empresas. También estudia los mercados donde operan los demandantes y oferentes de bienes y servicios.

La microeconomía analiza de forma más detallada el comportamiento económico de cada uno de los actores que hacen parte de la economía.

Competitividad

Según Michael Porter (1980)

La competitividad es la capacidad que tiene una organización, pública o privada, lucrativa o no, de obtener y mantener ventajas competitivas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

La ventaja competitiva de una empresa estaría en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos, etc; de los que dispone, y los mismos de lo que

carecen sus competidores o tienen en menor medida, haciendo esto posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos.

Las empresas competitivas son aquellas capaces de ofrecer continuamente productos y servicios con atributos apreciados por sus clientes. A este conjunto de características que distinguen al producto de una empresa de sus competidores se denomina ventaja competitiva.

Para Garay, Jorge (2013)

Citando a Pineiro (1993) La competitividad es un concepto que no tiene límites precisos y se define en relación con otros conceptos. La definición operativa de competitividad depende del punto de referencia del análisis -nación, sector, firma, del tipo de producto analizado bienes básicos, productos diferenciados, cadenas productivas, etapas de producción y del objetivo de la indagación corto o largo plazo, explotación de mercados, reconversión, entre otros.

Subordinación variable dependiente

Ventaja Competitiva

Para Porter, Michael (2008)

La ventaja competitiva crece fundamentalmente en razón del valor que una empresa es capaz de generar. El concepto de valor representa lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el crecimiento de este valor a un nivel superior se debe a la capacidad de ofrecer precios más bajos en relación a los competidores por beneficios equivalentes o proporcionar beneficios únicos en el mercado que puedan compensar los precios más elevados. Una empresa se considera rentable si el valor que es capaz de generar es más elevado que los costos ocasionados por la creación del producto.



Gráfico N° 6 Microeconomía Esquema
Fuente: Enciclopedia Financiera
Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Las ventajas competitivas permite a la empresa mantener dinamismo: los mercados pueden cambiar sus exigencias o la tecnología de la empresa puede verse desplazada por las de la competencia. Si una empresa no interviene en mantenerlas, renovarlas, tarde o temprano estará condenada a perderlas.

Productividad

Según Toro Álvarez, Fernando (2009)

La productividad desde el punto de vista económico se define como la proporción existente entre los resultados obtenidos (productos o servicios) y los recursos aplicados para su obtención. (pág. 32)

Para Siliceo, Alfonso (1995)

La productividad se puede considerar como una medida global de como las empresas satisfacen criterios como:

Objetivos: Medida en que se alcancen; eficiencia como el grado de eficacia con que se utilizan los recursos para crear un producto útil y la eficacia que es el resultado logrado en comparación con el resultado posible. (pág. 67)

La competitividad está determinada por la productividad, definida como el valor del producto generado por una unidad de trabajo o capital. Para hablar de competitividad habría que irse a la empresa, y al sector, e identificar cuáles son los factores que determinan que las empresas generen valor añadido y que ese valor se venda en el mercado, y si realmente esos factores son sostenibles en el mediano y largo plazo.

Recursos Financieros

Según Federico Anzil (2009)

Los recursos financieros son el efectivo y el conjunto de activos financieros que tienen un grado de liquidez. Es decir que los recursos financieros pueden estar compuestos por dinero en efectivo, préstamos a terceros, depósitos en entidades financieras, tenencia de divisas, bonos y acciones, entre otros.

Las fuentes de recursos financieros de las organizaciones pueden ser varias, entre las cuales podemos mencionar: La principal actividad de la organización: la venta de los productos o servicios que provee la organización al mercado provee de un flujo de efectivo a la organización. Los clientes entregan dinero a cambio de un producto o servicio.

Los recursos financieros permiten que una empresa genere competitividad consigo misma y con los agentes externos.

Cadena de valor

Para Garralda Ruiz de Velasco, Joaquín (2013)

La cadena de valor es una herramienta de análisis que facilita la comprensión de algo tan dinámico e interactivo como es la estrategia de una empresa. Básicamente la cadena de valor ayuda a determinar los fundamentos de la ventaja competitiva. Citando a Mckinsey su cadena de valor tiene una perspectiva que es una mezcla de las funciones internas de la empresa y de la visión global del sector la denomina “el sistema del negocio”

Para Porter, Michael (2001)

Porter llama cadena de valor a la red de actividades en un conjunto de tareas diferenciadas denominadas actividades de agregación de valor, se dividen en dos grandes grupos: actividades primarias y actividades de apoyo. Una cadena de valor está constituida por nueve categorías genéricas de actividades que se integran en formas características. Con la cadena genérica se muestra cómo puede construirse una cadena de valor, reflejando las actividades que lleva a cabo. Así mismo, muestra la forma en que las actividades de que consta están conectadas entre sí y con las de los proveedores, de los canales y compradores, indicando además cómo repercuten estos eslabones en la ventaja competitiva. (pág. 52).

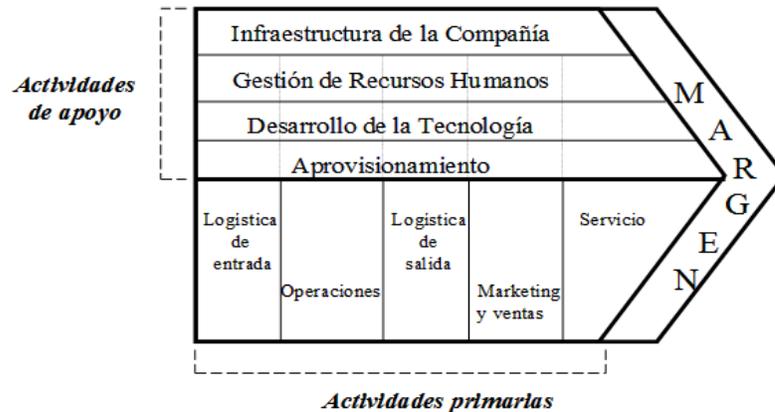


Gráfico N° 7 Microeconomía Esquema
Fuente: Enciclopedia Financiera
Elaborado por: Figueroa, Geovanna

La cadena de valor esta para que cada actividad alcance competitividad en el mercado por medio de su organización como logística de entrada para que las actividades de salida responda a un solo objetivo.

Hipótesis

La asociatividad impacta en la competitividad de los productores de carrocerías de buses urbanos e interprovinciales del Cantón Ambato.

Señalamiento de Variables

Variable Independiente: Asociatividad

Variable dependiente: Competitividad

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

Se detalla e identifica los elementos para el desarrollo de la investigación, por medio de un proceso de operatividad utilizando métodos y técnicas que ordenen la información con el objetivo de establecer instrumentos de medición y su respectiva validez-

Enfoque de la investigación

Según Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos y Pilar Baptista, Lucio (2003) en su libro Metodología de la Investigación:

El enfoque cuantitativo “utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población”.

Mientras que el enfoque cualitativo “por lo común, se utiliza primero para descubrir y refinar preguntas de investigación. A veces, pero no necesariamente, se prueban hipótesis. Con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, como las descripciones y las observaciones”. (pág. 5)

El enfoque de la investigación es cualitativo-cuantitativo ya que se parte de una revisión de la realidad contextualizada de la problemática y se establece un análisis estadística a través de la técnica de la encuesta y se realiza observaciones en las empresas productoras de carrocerías. Es importante el enfoque mixto porque permite revisar la realidad de las empresas carroceras de la provincia, sus diferentes intereses y

problemas establecer por medio de indicadores las principales metas a alcanzar se puede considerar como un método de análisis realista colocando un punto intermedio entre lo epistemológico y lo oncológico; es decir que por una parte se investiga la fuente condicionante del aparato productivo de los fabricantes de carrocerías y por otro se coloca de manifiesto los factores socioeconómicos y financieros que mejorarían al sector.

Modalidad de la investigación

La modalidad con la cual se abordó el tema de investigación, comprende dos sub-modalidades que son: de campo o primaria y la documental-bibliográfica o secundaria.

Investigación de campo

Según Pérez Alexis (2004) en la Guía metodológica para anteproyectos de investigación, la investigación de campo *"es la que se efectúa en el entorno donde se presenta el fenómeno de estudio, para la cual utiliza instrumentos de apoyo, y pueden ser muy diversas como la observación, encuestas, cuestionarios, entrevistas, entre otras"*.

La investigación de campo es el proceso que permitió obtener toda la información necesaria de la realidad de los productores de carrocerías de la ciudad de Ambato, y analizar dentro de su contexto de la asociatividad y su relación con la competitividad. Esta investigación es soportada tanto en diseños exploratorios y descriptivos a través del estudio de las variables.

Investigación bibliográfica-documental

Según Santa Paella S. & Feliberto Martins P. (2012)

La investigación bibliográfica documental se concreta exclusivamente en la recopilación de información de diversas fuentes. Indaga sobre un tema en documentos

y textos escritos; es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios; es decir los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes impresas, electrónicas o audiovisuales, como en toda investigación el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos. (págs. 27 y 90).

Para el desarrollo y recolección de la información secundaria de este proyecto se realizó la lectura y estudio de documentos científicos publicados tales como: libros, revistas, tesis de grado y publicaciones en Internet, que sirvieron de soporte a la investigación, para verificar la hipótesis planteada.

Tipo o nivel de investigación

Investigación exploratoria

Para Hernández et. al (2003) *“la investigación exploratoria se efectúa normalmente cuando el objetivo es examinar un tema o un problema de investigación poco estudiado del cual se tiene muchas dudas o no se ha abordado antes”*. (pág. 115)

Con la investigación exploratoria se amplía la información sobre la asociatividad en el sector carrocero a fin de obtener nuevos datos que se traduzcan en nuevos conocimientos para el sector a través de la competitividad.

Investigación descriptiva

Para Hernández et. al (2003) *“la investigación descriptiva busca especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos o comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis”*.

Se aplica al proyecto una investigación descriptiva porque se analiza cómo se manifiesta en el sector carrocerero el tema de la asociatividad.

Investigación correlacional

Para Hernández et. al (2003)

Es un tipo de estudio que tiene como propósito evaluar la relación que exista entre dos o más conceptos categorías o variables. Los estudios cuantitativos correlacionales miden el grado de relación entre esas dos o más variables (cuantifican relaciones). Es decir miden cada variable presuntamente relacionada y después miden y analizan la relación. Tales correlaciones se expresan en hipótesis sometidas a prueba.

Población y muestra

Según Levin & Rubín (1996) *“Una población es un conjunto de todos los elementos que presentan características comunes, acerca de los cuales intentamos sacar conclusiones”*.

El universo en estudio comprendido fue a los gerentes propietarios y personal administrativo de las empresas fabricantes de carrocerías de buses urbanos e interprovinciales homologadas por la Agencia Nacional de Tránsito del cantón Ambato, que son 27 empresas.

Tabla N° 2 Población

No	POBLACIÓN	Cantidad
1	Gerentes Empresas fabricantes carrocerías Ambato	27
2	Personal Administrativo Empresas fabricantes carrocerías Ambato	108
TOTAL		135

Elaborado por: Figueroa, Geovanna
Fuente: CANFAC - INEC

Sujetos a investigar.- Propietarios, gerentes, administradores y personal de las empresas productoras de carrocerías del cantón Ambato, habilitadas por la Agencia Nacional de Tránsito.

Muestra

Debido a que la población involucrada en la investigación no es extensa se procedió a trabajar con toda la población.

Operacionalización de variables

Tabla N° 3 Operacionalización variable independiente: Asociatividad

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p>La asociatividad se conceptúa como:</p> <p>La capacidad de una cadena productiva para trabajar juntos, mediante el desarrollo de esquemas de trabajo que permitan obtener beneficios en cuanto a la disminución de costos y sincronización de la cadena para el incremento de la competitividad.</p>	<p>Capacidad</p> <p>Cadena productiva</p> <p>Esquemas de trabajo</p> <p>Costo beneficio</p>	<p>Número de alianzas estratégicas</p> <p>Número de encadenamientos productivos</p> <p>Porcentaje de especialización en el proceso productivo</p> <p>Porcentaje de confianza financiamiento</p>	<p>¿Las alianzas con otras empresas que aspecto de la producción le permitiría mejorar?</p> <p>¿Considera usted que para poder competir con el mercado internacional es necesario realizar alianzas con otras empresas productoras de carrocerías?</p> <p>¿En qué etapa del proceso productivo cree que su empresa se podría especializar?</p> <p>¿De qué manera influiría el solicitar financiamiento con otros aliados estratégicos?</p>	<p>Encuestas a los gerentes y personal de las productoras de carrocerías de buses urbanos e interprovinciales del cantón Ambato.</p> <p>Instrumento. Cuestionario estructurado.</p> <p>Entrevista</p>

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 4 Operacionalización variable dependiente: Competitividad

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p>La competitividad se conceptúa como:</p> <p>La capacidad interna que las empresas muestran para captar mercados, y para mantener o incrementar de manera sostenida su cuota ante aspectos externos.</p>	<p>Capacidad interna</p> <p>Producción</p> <p>Aspectos externos</p>	<p>Número de carrocerías producidas</p> <p>Porcentaje de utilización de la capacidad instalada</p> <p>Número de convenios con instituciones que brinden soporte tecnológico y capacitación especializada.</p>	<p>¿Cuántas carrocerías para buses urbanos e interprovinciales producen su empresa mensualmente?</p> <p>¿La capacidad instalada de su empresa está utilizada porcentualmente entre?</p> <p>¿Cuánto tiempo se demora en producir una carrocería?</p> <p>¿En promedio sus ingresos mensuales ascienden a?</p> <p>¿Considera usted que el gobierno para incentivar la producción nacional de carrocerías debería brindar?</p> <p>¿En qué medida el ingreso de buses importados al País le afecta a la producción de su empresa?</p>	<p>Encuestas a los gerentes y personal de las productoras de carrocerías de buses urbanos e interprovinciales del cantón Ambato.</p> <p>Instrumento. Cuestionario estructurado</p> <p>Observación</p> <p>Entrevistas</p>

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Plan de Recolección de la información

Para cumplir con los objetivos y comprobar la hipótesis del presente trabajo de investigación escogida que para este caso en la investigación con asociación entre variables, se considera los siguientes elementos:

Objetivo.- Conocer los diferentes factores de los productores de carrocerías de buses urbanos e interprovinciales en relación a la asociatividad y competitividad.

Sujetos a investigar.- Propietarios, gerentes o administradores y personal de las empresas productoras de carrocerías del cantón Ambato, habilitadas por la Agencia Nacional de Tránsito.

Aspectos a considerar.- Se consideró aspectos de las siguientes áreas de la empresa en relación a la asociatividad y competitividad como son: etapas de producción, capacidad instalada, oferta y demanda.

Técnica.- En el proceso de recolección de información se utilizó la técnica de la encuesta por el número de productores de carrocerías.

Instrumentos.-El diseño del instrumento de acuerdo a la técnica de la encuesta, es el cuestionario.

Recursos de apoyo.- Se solicita la lista de los productores de carrocerías a la Cámara Nacional de Fabricantes de Carrocerías, se procede a contactarse vía telefónica para solicitar una cita.

Se considera que el tiempo de respuesta para cada cuestionario es de 15 minutos aproximadamente, una vez contactada a la persona encuestada.

Plan de procesamiento de la información

Procesamiento

- Revisión crítica de la información recogida en los cuestionarios.
- Categorización y tabulación de la información de manera que puedan ser clasificadas las respuestas.
- Presentación de datos
 - Presentación estadística que se exprese en columnas y filas, con su frecuencia y porcentaje.
 - Presentación gráfica. Las respuestas porcentuales se presentarán en gráficos de pastel o circulares y las respuestas numéricas en gráfico de barras con porcentajes.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

1.- ¿Considera usted que para poder competir con el mercado internacional es necesario realizar alianzas con otras empresas productoras de carrocerías?

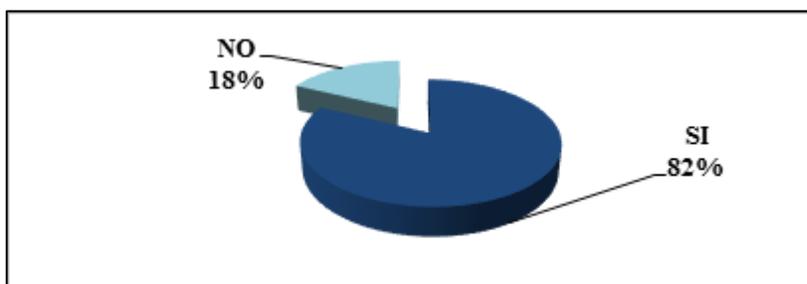
Tabla N° 5 Competitividad - Asociatividad

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI	111	82%
2	NO	24	18%
TOTAL		135	100%

Fuente: Encuesta Empresas fabricantes carrocerías Ambato

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Gráfico N° 8 Competitividad - Asociatividad



Fuente: Tabla N° 5

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Análisis

El 82% del personal de las empresas fabricantes de carrocerías de Ambato encuestados consideran que para poder competir con el mercado internacional es necesario realizar alianzas con otras empresas productoras, mientras que el 18% no están de acuerdo.

Interpretación

La mayoría del personal de las empresas fabricantes de carrocerías de Ambato considera que para poder competir con el mercado internacional es necesario realizar alianzas con otras empresas productoras; lo que ratifica la importancia de la asociatividad., mientras que en menor porcentaje no considera todavía que muy importante el factor de asociatividad para lograr ser competitivos.

2.- ¿Las alianzas con otras empresas que aspecto de la producción le permitiría mejorar?

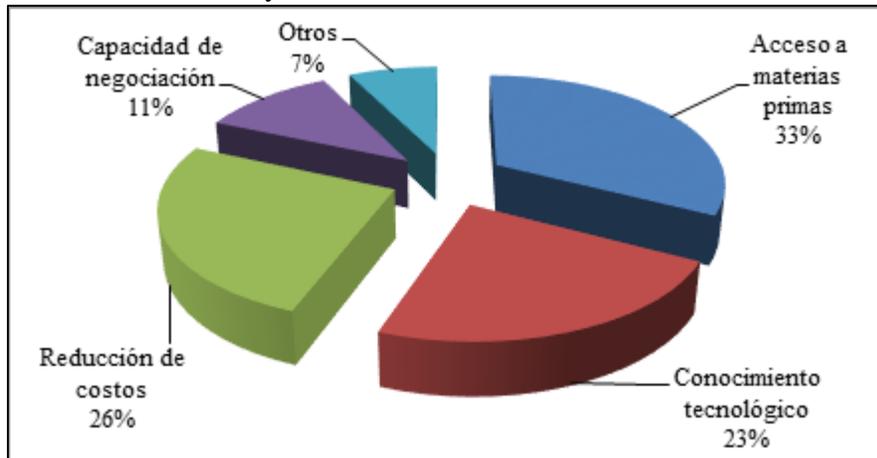
Tabla N° 6 Asociatividad y Producción

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	Acceso a materias primas	44	33%
2	Conocimiento tecnológico	31	23%
3	Reducción de costos	35	26%
4	Capacidad de negociación	15	11%
5	Otros	10	7%
TOTAL		135	100%

Fuente: Encuesta Empresas fabricantes carrocerías Ambato

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Gráfico N° 9 Asociatividad y Producción



Fuente: Tabla N° 6

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Análisis

Al ser encuestados sobre las alianzas con otras empresas y los factores de mejora que se puede lograr respondieron 33% acceso a materia prima, reducción de costos 26%, conocimiento tecnológico 23%, capacidad de negociación 11%, otros señalaron 7%.

Interpretación

La mayor parte de encuestados consideran que se mejoraría el acceso a materias primas, seguido reducción de costos y señalaron otros factores como certificaciones de calidad, incremento de la rentabilidad, volumen de exportación, talento humano capacitado.

3.- ¿En su opinión dentro del proceso productivo la empresa se podría especializar en?:

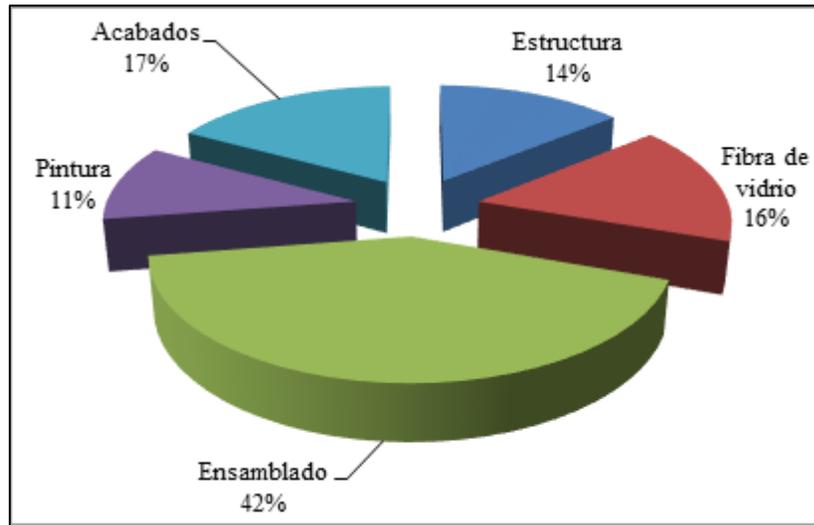
Tabla N° 7 Especialización proceso productivo

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	Estructura	19	14%
2	Fibra de vidrio	22	16%
3	Ensamblado	57	42%
4	Pintura	14	11%
5	Acabados	23	17%
TOTAL		135	100%

Fuente: Encuesta Empresas fabricantes carrocerías Ambato

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Gráfico N° 10 Especialización proceso productivo



Fuente: Tabla N° 7

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Análisis

Los fabricantes de carrocerías encuestados consideran que dentro del proceso productivo se podría dar una especialización respondieron ensamblado 42%, acabados 17%, fibra de vidrio 16%, estructura 14% y pintura 11%.

Interpretación

Se evidencia que la mayor parte de encuestados consideran especialización en lo que respecta a ensamblaje y que está acorde con la línea base de trabajo ya que actualmente los fabricantes de carrocerías buscan promoverse a sectores estratégicos de la industria.

4.- ¿De qué manera influiría el solicitar financiamiento con otros aliados estratégicos?

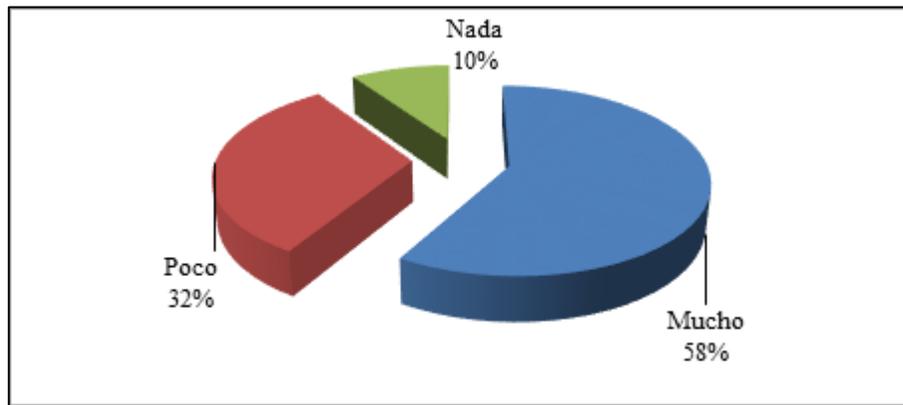
Tabla N° 8 Financiamiento estratégico

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	Mucho	79	58%
2	Poco	43	32%
3	Nada	13	10%
TOTAL		135	100%

Fuente: Encuesta Empresas fabricantes carrocerías Ambato

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Gráfico N° 11 Financiamiento estratégico



Fuente: Tabla N° 8

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Análisis

Los fabricantes de carrocerías encuestados respecto a cómo influiría el solicitar financiamiento con otros aliados estratégicos respondieron 58% mucho, poco 32% y nada 10%.

Interpretación

La mayoría de personas encuestadas consideran que influiría mucho solicitar financiamiento con otros aliados estratégicos ya que se tiene considerado que siendo un grupo unido pueden alcanzar montos más altos que cubriría sus expectativas económicas, sólo un bajo porcentaje considera que en nada esto influenciaría un financiamiento.

5.- ¿El nivel de confianza para invertir recursos con las demás productoras de carrocerías de la ciudad de Ambato es?

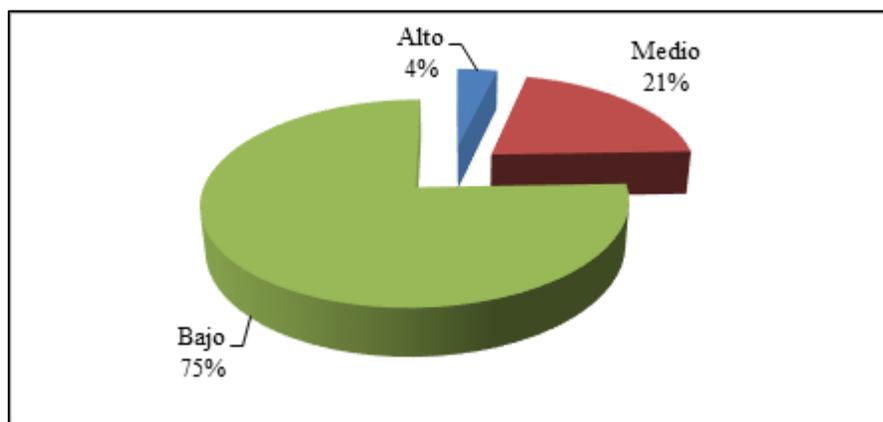
Tabla N° 9 Nivel de confianza inter-empresarial

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	Alto	5	4%
2	Medio	28	21%
3	Bajo	102	75%
TOTAL		135	100%

Fuente: Encuesta Empresas fabricantes carrocerías Ambato

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Gráfico N° 12 Nivel de confianza inter-empresarial



Fuente: Tabla N° 9

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Análisis

El 75% de personas encuestados consideran que el nivel de confianza para invertir recursos con otras carroceras es bajo, le sigue un 21% que lo considera que este es medio y un 4% que considera que es bajo.

Interpretación

Se evidencia que la mayor parte de personas encuestadas consideran que el nivel de confianza inter-empresarial para la asociatividad es bajo ya que en la actualidad la competencia en algunos sectores ha sido desleal sólo un bajo porcentaje consideran que es alto y es porque han podido ejecutar algunos proyectos en conjunto y han podido comprobar que se puede ser una empresa independiente pero siendo parte de una asociación.

6.- ¿Cuánto tiempo se demora en producir una carrocería?

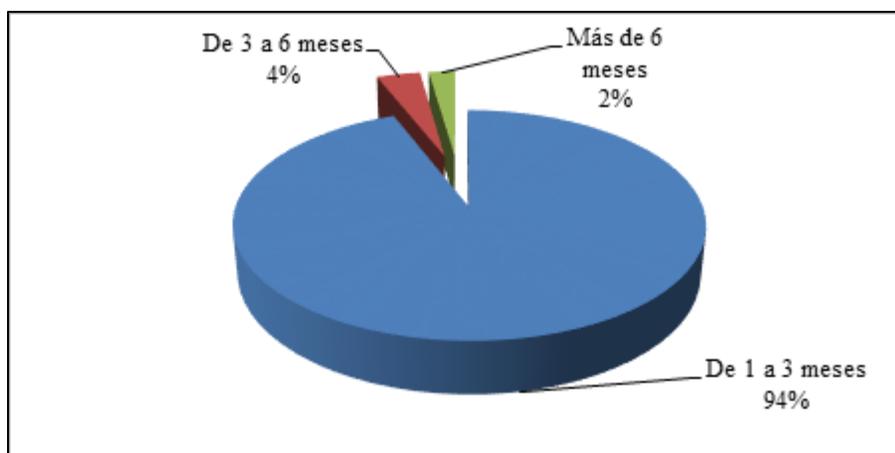
Tabla N° 10 Tiempo fabricación

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	De 1 a 3 meses	127	94%
2	De 3 a 6 meses	5	4%
3	Más de 6 meses	3	2%
TOTAL		135	100%

Fuente: Encuesta Empresas fabricantes carrocerías Ambato

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Gráfico N° 13 Tiempo de fabricación



Fuente: Tabla N° 10

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Análisis

El 94% de carroceros tardan un tiempo de 1 a 3 meses en construir una carrocería, el 4% 3 a 6 meses y el 2% más de 6 meses.

Interpretación

Se evidencia que la mayoría establecen un tiempo promedio de 1 a 3 meses para la elaboración de una carrocería, lo que les permite estar presentes en el mercado, un porcentaje menor asume proyectos entre tres y seis meses los cuales podrían ser de mayor importancia y que generen mejor rentabilidad y utilidades por lo que no se revisa los proyectos que ofrecen mayor competitividad.

7.- ¿La capacidad instalada de su empresa está utilizada porcentualmente entre?

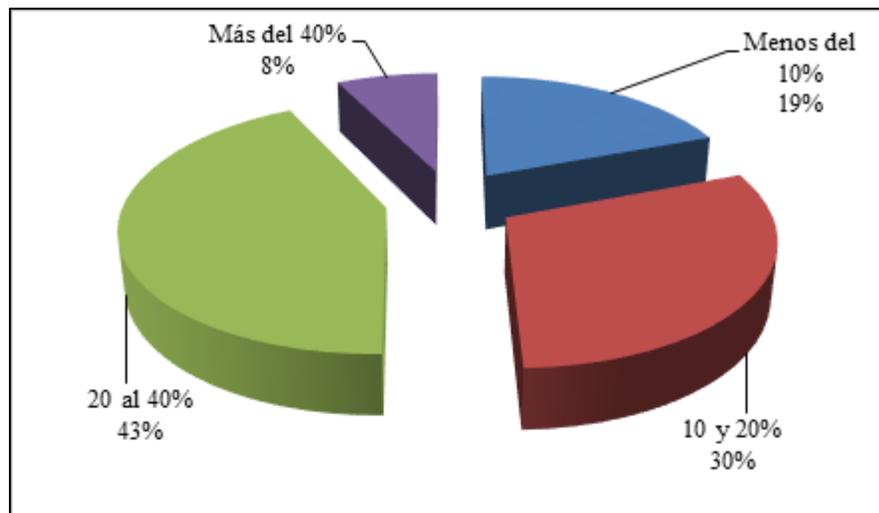
Tabla N° 11 Capacidad instalada

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	Menos del 10%	26	19%
2	10 y 20%	48	30%
3	20 al 40%	51	43%
4	Más del 40%	10	8%
TOTAL		135	100%

Fuente: Encuesta Empresas fabricantes carrocerías Ambato

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Gráfico N° 14 Capacidad instalada



Fuente: Tabla N° 11

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Análisis

El 43% de las personas encuestadas indican que su capacidad instalada utilizada va del 20 al 40%, un 30% entre el 10y 20%, un 19% que se utiliza del 10% al 19% y un 8% que se usa más del 40%.

Interpretación

El bajo uso de la capacidad instalada significa una subutilización de la infraestructura y por ende mayor costo por unidad, lo cual es determinante en la competitividad que tienen las empresas carroceras en el mercado.

8.- ¿Cuántas carrocerías para buses urbanos e interprovinciales produce su empresa mensualmente?

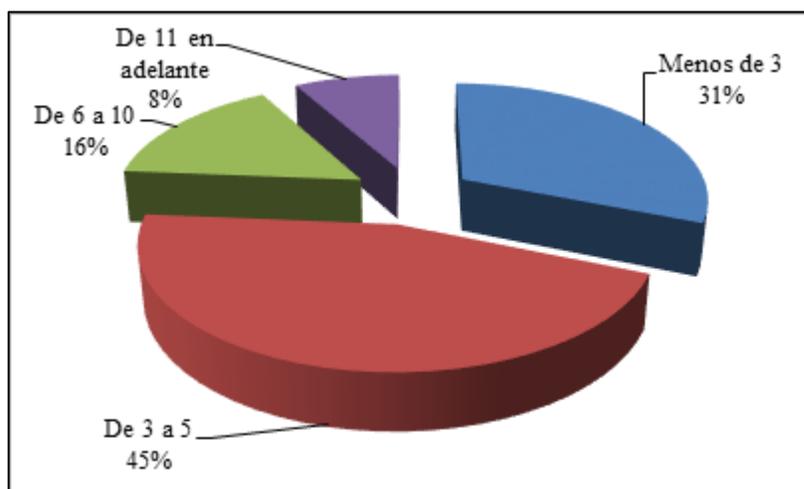
Tabla N° 12 Producción de carrocerías

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	Menos de 3	42	31%
2	De 3 a 5	61	45%
3	De 6 a 10	21	16%
4	De 11 en adelante	11	8%
TOTAL		135	100%

Fuente: Encuesta Empresas fabricantes carrocerías Ambato

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Gráfico N° 15 Producción de carrocerías



Fuente: Tabla N° 12

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Análisis

Respecto a la producción mensual de carrocerías en un rango de 3 a 5 está el 45% de encuestados, menos de 3 el 31%, en un rango de 6 a 10 el 16% y de 11 en adelante el 8%.

Interpretación

La producción de carrocerías en la mayoría de empresas carroceras es baja debido a múltiples factores como incremento tributario, salvaguardas arancelarias, y la competencia del producto importado, es decir que el sector está teniendo una producción que no ocupa toda la capacidad instalada.

9- ¿En promedio sus ingresos mensuales ascienden a?

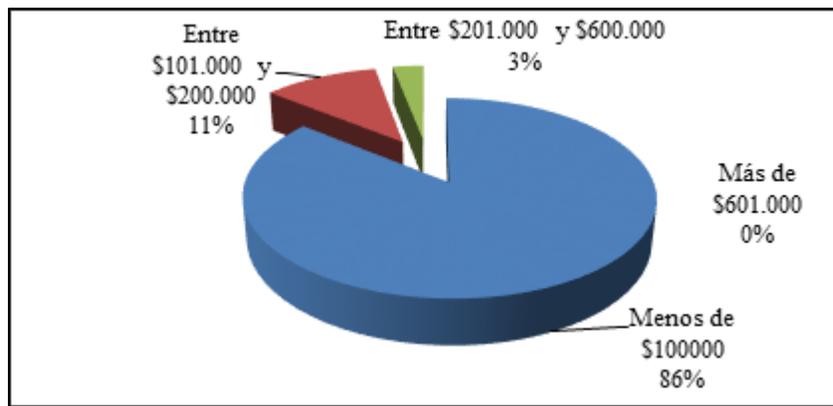
Tabla N° 13 Promedio ingresos mensuales

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	Menos de 100000	116	86%
2	Entre \$101.000 y \$200.000	15	11%
3	Entre \$201.000 y \$600.000	4	3%
4	Más de \$601.000	0	0%
TOTAL		135	100%

Fuente: Encuesta Empresas fabricantes carrocerías Ambato

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Gráfico N° 16 Promedio ingresos mensuales



Fuente: Tabla N° 13

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Análisis

El 86% de las personas encuestadas indican que sus ingresos mensuales son menos de \$100.000, el 11% entre \$101.000 y \$200.000, el 3% entre \$201.000 y \$600.000 y 0% más de \$601.000.

Interpretación

La mayoría de empresas carroceras indican un ingreso menos de \$100.000 ya que estos valores dependen del tipo de servicio y los accesorios con los que cuente, puede costar desde 55.000 dólares aunque en el mercado se pueden encontrar carrocerías de hasta 90.000, señala que las más económicas son las que se hacen para los buses urbanos cada carrocería o chasis vendido le permite a su productor tener una ganancia de entre el 8% y el 10% de utilidad tendiendo a la baja.

10. Estaría usted dispuesto a buscar líneas de inversión con fuentes externas

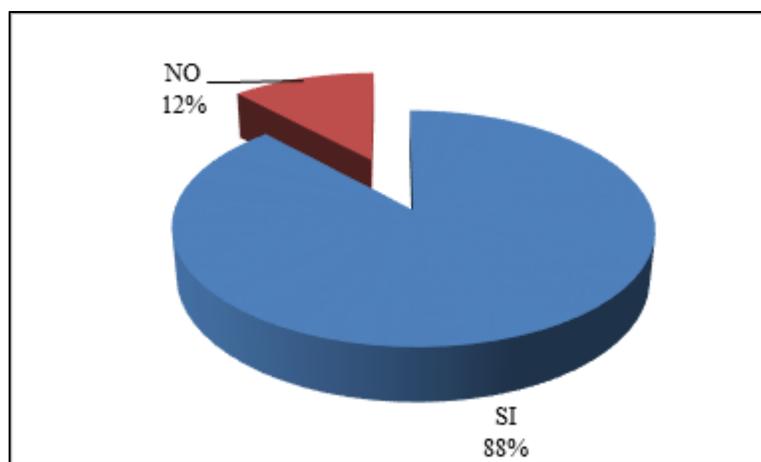
Tabla N° 14 Inversión externa-Competitividad

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	SI	119	88%
2	NO	16	12%
TOTAL		135	100%

Fuente: Encuesta Empresas fabricantes carrocerías Ambato

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Gráfico N° 17 Inversión Externa-Competitividad



Fuente: Tabla N° 14

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Análisis

El 88% de personas encuestadas estarían dispuestos a buscar líneas de inversión con fuentes externas y el 12% no estaría preparado para esto.

Interpretación

El mayor porcentaje tiene una predisposición para buscar líneas de inversión con fuentes externas, ya que de esta forma es como han trabajado para incrementar su participación en el mercado porque es una forma de expandir el negocio y alcanzar crecimiento y desarrollo, mientras que un menor porcentaje se encuentra en desacuerdo ya que consideran que esto es riesgoso e inalcanzable.

11.- ¿Considera usted que el gobierno para incentivar la producción nacional de carrocerías, cuenta con?

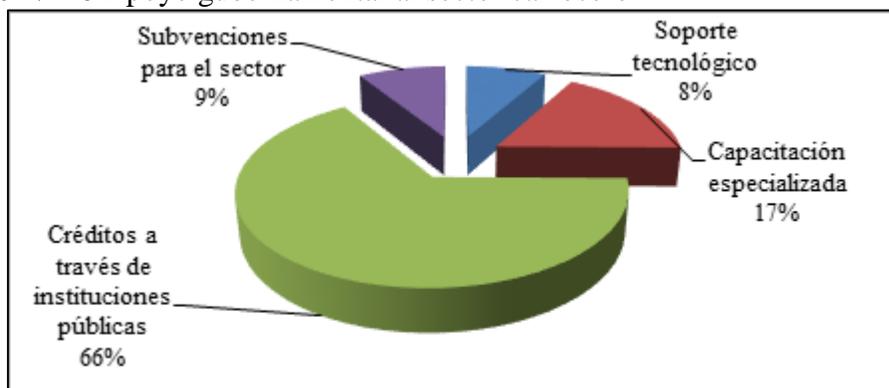
Tabla N° 15 Apoyo gubernamental al sector carrocerero

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	Soporte tecnológico	11	8%
2	Capacitación especializada	23	17%
3	Créditos a través de instituciones públicas	89	66%
4	Subvenciones para el sector	12	9%
TOTAL		135	100%

Fuente: Encuesta Empresas fabricantes carrocerías Ambato

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Gráfico N° 18 Apoyo gubernamental al sector carrocerero



Fuente: Tabla N° 15

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Análisis

Respecto al apoyo del gobierno para incentivar la producción nacional de carrocerías las personas encuestadas respondieron el 66% créditos a través de instituciones públicas, el 17% capacitación especializada, el 9% subvenciones para el sector el 8% soporte tecnológico.

Interpretación

La mayoría considera que el gobierno para incentivar la producción nacional de carrocerías cuenta con créditos a través de instituciones públicas para fortalecer al sector esto seguido de capacitación especializada que pueda mejorar la calidad del recurso humano en un bajo porcentaje se considera que el gobierno cuente con subvenciones y soporte tecnológico para impulsar la modernización y expansión de la industria carrocerera.

12.- ¿En qué medida el ingreso de buses importados al país le afecta a la producción de su empresa?

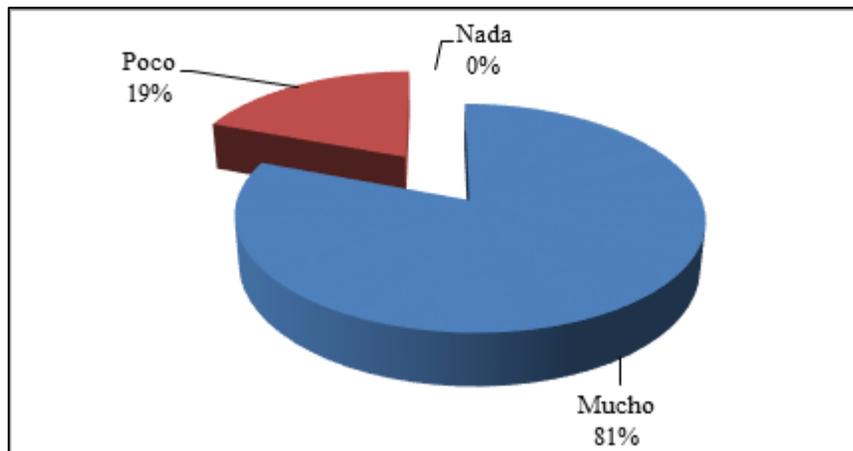
Tabla N° 16 Ingreso de buses importados

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	Mucho	109	81%
2	Poco	26	19%
3	Nada	0	0%
TOTAL		135	100%

Fuente: Encuesta Empresas fabricantes carrocerías Ambato

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Gráfico N° 19 Ingreso de buses importados



Fuente: Tabla N° 10

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Análisis

El 81% de personas encuestadas consideran que les afecta mucho el ingreso de buses importados a la producción, 19% considera que es poco lo que afecta y un 0% nada.

Interpretación

El ingreso de buses importados en opinión de la mayoría les afecta mucho porque produce un decrecimiento en las ventas debido a la desaceleración económica del país ya que los transportistas no cuentan con los ingresos para financiar una nueva unidad.

13.- ¿La empresa cuenta con Certificación ISO 9000?

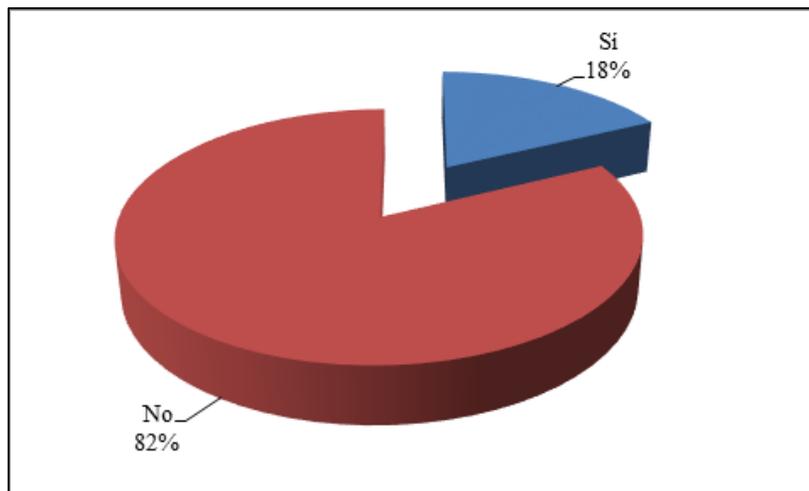
Tabla N° 17 Certificación ISO 9000

N°	ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	Sí	24	18%
2	No	111	82%
TOTAL		135	100%

Fuente: Encuesta Empresas fabricantes carrocerías Ambato

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Gráfico N° 20 Certificación ISO 9000



Fuente: Tabla N° 17

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Análisis

En lo que se refiere a Gestión calidad los encuestados respondieron que el 82% no tienen Normas ISO 9000 y el 18% de los encuestados indica que si tienen.

Interpretación

La mayoría de personas respondieron que no tienen Normas ISO 9000, ya que se ha dado prioridad a la certificación de la ANT y en otros casos a ninguna porque no se ha establecido presupuestos para realizar una óptima gestión de calidad.

Información bibliográfica y documental

Según datos del diagnóstico del año 2014 de la Cámara Nacional de Fabricantes de Carrocerías (CANFAC, 2014)(CANFAC) a nivel nacional se encuestaron a 41 empresas carroceras homologadas, de las cuales el 44% de estas empresas se maneja bajo la figura jurídica de personas naturales, el 15% son compañías limitadas, el 12% son sociedades anónimas, el 22% son talleres artesanales y el 7% son compañías de hecho.

La producción industrial de carrocerías de la provincia de Tungurahua cubre el 65% del mercado nacional, con una producción mensual de 127 unidades, de las cuales 62 unidades están destinadas al servicio urbano, 45 unidades son para el servicio interprovincial, 8 unidades para el turismo y 12 unidades para el servicio escolar.

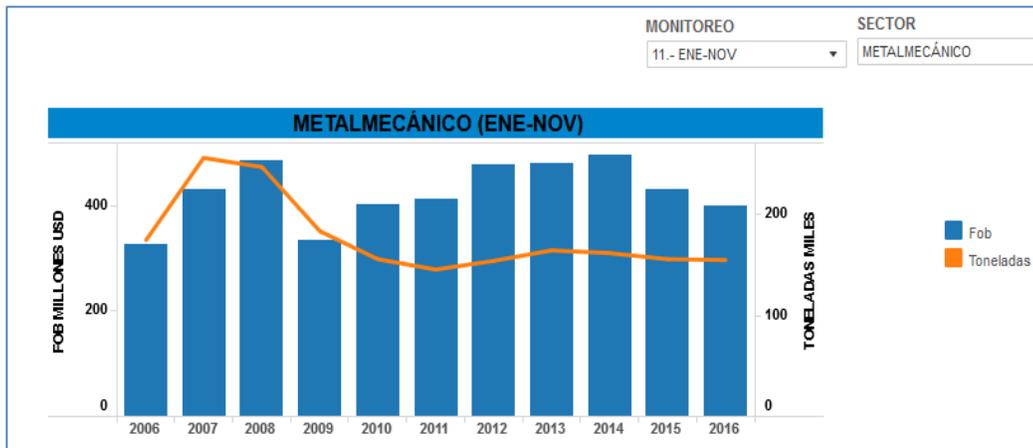
Los costos promedio de cada unidad oscilan: USD 45.000 para buses urbanos, USD 60.000 para buses interprovinciales, USD 65.000 turismo y USD 45.000 buses escolares.

Las industrias relacionadas y de apoyo en el caso de la industria carrocera son la industria del metal, el turismo, el comercio, el transporte de personas y mercancía. Además de la empresa FAIRIS que es la principal proveedora de vidrios, ya que cuenta con normas y estándares de producción de calidad.

De conformidad con el plan estratégico de la CANFAC con respecto a la asociatividad no existe una efectiva articulación de la cadena entre fabricantes de carrocerías y proveedores de partes y piezas, surgiendo diferencias, principalmente por los precios y la calidad de los productos. Las relaciones entre proveedores y clientes en la cadena, ahora basadas en sistemas mucho más avanzados requieren procesos integradores en todas las fases del sistema de producción del sector.

De acuerdo con las estadísticas del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones Pro Ecuador, las exportaciones del sector metalmecánico a valor FOB han experimentado un crecimiento sistemático desde el año 2011 hasta el 2014 de USD 413 a USD 494 millones de dólares, existiendo una disminución para los años 2014 y 2015 de USD 431 a 400 millones con datos hasta noviembre de 2016.

Gráfico N° 21 Evolución de las exportaciones Metalmecánico



Fuente: Pro Ecuador

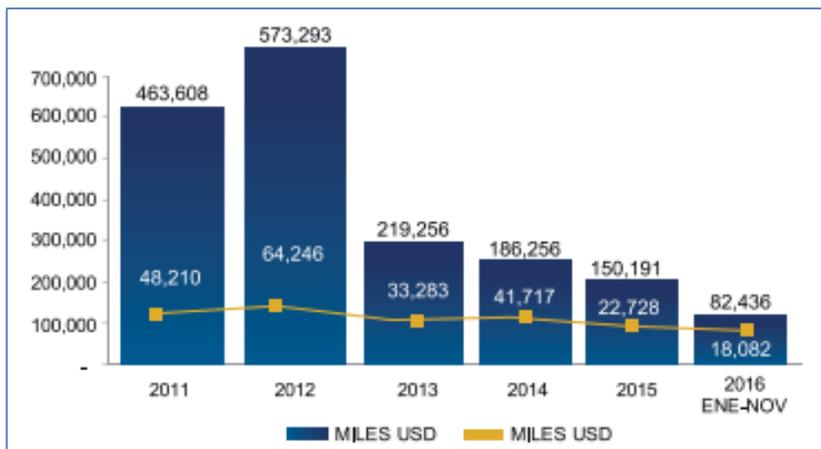
Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Las empresas carroceras nacionales tienen como competencia a la empresa brasileña Marcolopo S.A., que ofrece la fabricación de carrocerías para autobuses, además brinda los servicios de mano de obra calificada como diseñadores, ingenieros mecánicos e industriales generando valor agregado a sus productos, brindando calidad y confiabilidad al cliente.

Exportaciones del sector automotriz

Las exportaciones del sector automotriz en el 2012 fueron de USD 573.3 millones 64.2 miles toneladas, siendo el mejor año en las exportaciones del sector. En el periodo 2011 hasta noviembre del 2016 las exportaciones totales fueron de USD 1,675.3 millones y 228.3 miles toneladas.

Gráfico N° 22 Exportaciones del sector automotriz



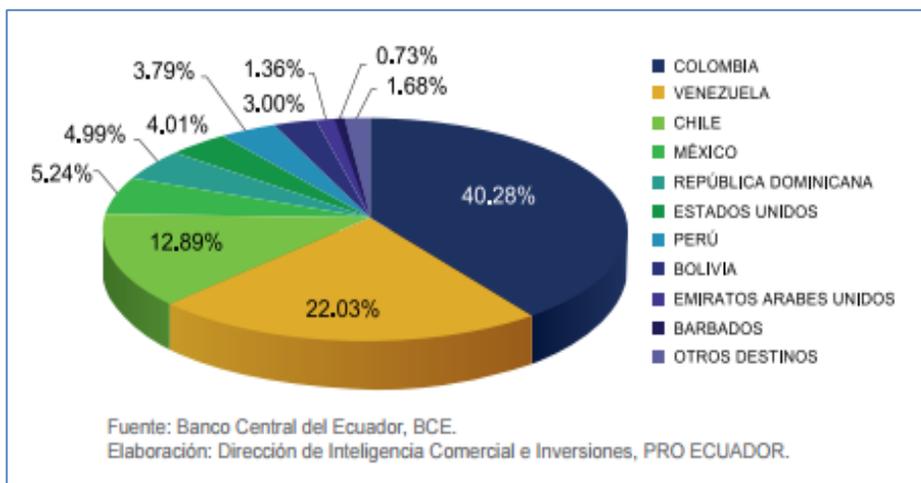
Fuente: Pro Ecuador

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Destino de las exportaciones

Destino de las exportaciones ecuatorianas del sector Dentro de los principales destinos de las exportaciones del sector de enero – noviembre 2016, ocho son de América Latina y el Caribe, de los cuales, Colombia, Venezuela, Chile y México representan el 80.4% de las exportaciones en el periodo analizado.

Gráfico N° 23 Destino de las exportaciones sector automotriz Ecuador



Fuente: BCE

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Organizaciones gremiales

En el país existen diferentes asociaciones gremiales que reúnen a los principales participantes de este sector, a continuación se describen las más importantes: Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE). Esta Cámara fue creada con la finalidad de fortalecer la industria automotriz a través de la cooperación de organismos públicos y privados, brindando asistencia técnica y apoyo a las empresas afiliadas. Asociación Ecuatoriana Automotriz (AEA) Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE), <http://www.cinae.org.ec>.

Esta asociación desde sus inicios está encargada de vigilar leyes, decretos, acuerdos, regulaciones que dispongan los gobiernos de turno, tanto a nivel nacional como seccional, con el fin que las decisiones que se tomen no repercutan en las actividades de sus asociados. Cámara Nacional de Fabricantes de Carrocerías (CANFAC) Esta cámara asocia a los proveedores de carrocerías, están localizados en la Provincia de Tungurahua, específicamente en la ciudad de Ambato. La principal empresa dedicada a esta actividad es la Industria Metálica Cepeda (IMCE). Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (AEADE) Esta asociación fue creada en el año 1946, abarca a los distribuidores o concesionarios de vehículos automotores, así como de los negocios complementarios de esta industria como llantas, accesorios, repuestos, talleres, entre otros. La misión principal es apoyar a todos los asociados brindando servicios de defensa gremial, asesoría legal y comercial, capacitación así como estadísticas del sector. (Noboa German, 2015, pág. 3)

Certificaciones

Según Noboa German (2015)

Las empresas ensambladoras y productoras de autopartes han logrado reconocimiento por la calidad de sus productos; están calificadas con normas internacionales de calidad especiales para la industria automotriz como la QS 9000 y la norma ISO TS 16949:2002, también aplican otras normas como la ISO 14000 sobre medio ambiente y la 18000 sobre ergonomía, entre otras. (pág. 4)

Competitividad

Característica única del producto ecuatoriano

Según Noboa German (2015)

La calidad del producto ensamblado ecuatoriano está dada principalmente por cumplir las normas nacionales e internacionales de seguridad, no solo en el ramo automotriz sino también en lo que respecta a la fabricación de carrocerías y autopartes. Las empresas ecuatorianas son vanguardistas, y buscan día a día mejorar los productos para la satisfacción del cliente nacional e internacional. La ubicación geográfica del Ecuador, en medio de los países de la CAN, es un plus adicional para atraer al inversionista y pueda exportar a ambos lados de la frontera, además la experiencia de las ensambladoras ecuatorianas es otro pilar fundamental dentro del ámbito de competitividad de estas empresas. Existe un compromiso de inversión en tecnología e innovación de las ensambladoras, así como también los beneficios que acarrea el cambio de la matriz productiva por parte del Gobierno Nacional que paulatinamente irán beneficiando a la producción nacional. Se cuenta con infraestructura moderna y eficiente, lo que permite garantizar la calidad de los productos de autopartes y accesorios que están siendo exportados incluso fuera de la región. Es relevante señalar que las empresas ecuatorianas buscan como parte de su cultura empresarial, la responsabilidad social, económica y ambiental. (pág. 6)

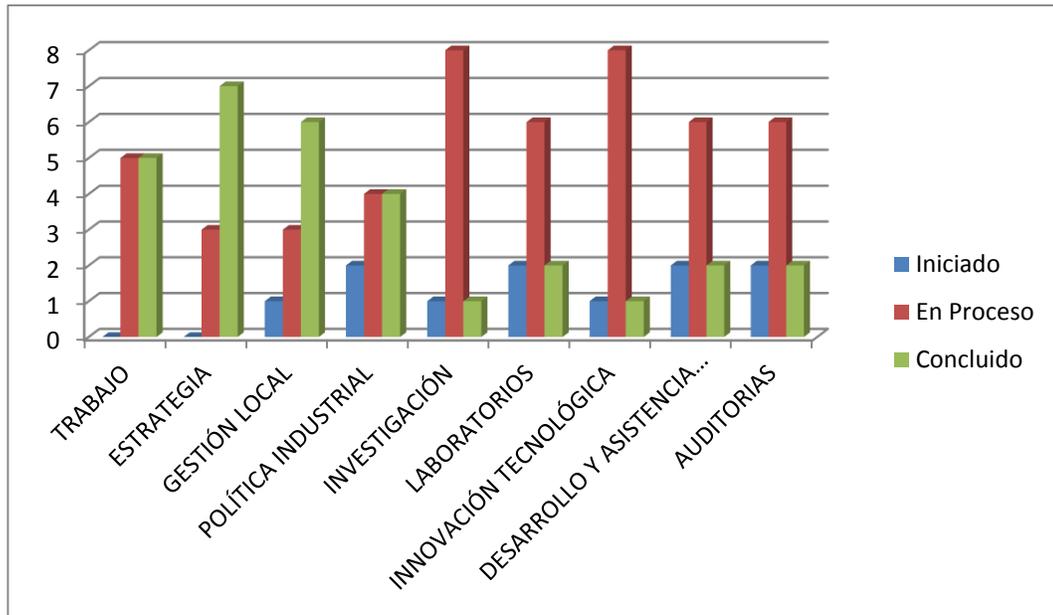
Tabla N° 18 Ficha de observación

No	INDICADORES	ESCALA 1-10		
		Iniciado	En Proceso	Concluido
ASOCIATIVIDAD	Trabajo articulado con organismos públicos y privados	0	5	5
	Aplicación estrategia “Centros de Fomento Productivo”	0	3	7
	Gestión local – universidades y empresarios	1	3	6
	Política industrial a través de la asociatividad y desarrollo de las Mymipes carroceras	2	4	4
COMPETITIVIDAD	Investigación para estructuras y componentes carroceros	1	8	1
	Laboratorios de diseño y prototipado, análisis estructural y soldadura	2	6	2
	Innovación Tecnológica para el Sector Carrocero.	1	8	1
	Desarrollo y asistencia técnica en el análisis estructural	2	6	2
	Auditorías a los procesos de fabricación de buses por medio de laboratorios de alta tecnología	2	6	2

Fuente: CANFAC

Elaborado por: Figueroa,Geovanna

Gráfico No 24 Ficha de Observación



Fuente: CANFAC

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Análisis e interpretación de resultados

La ficha de observación permitió establecer que dentro del proyecto del Centro de Fomento Productivo Metalmeccánico Carrocero, el trabajo articulado con organizaciones públicas y privadas se encuentra en un 50% en proceso, la aplicación de la estrategia nacional para centros productivos se ha concluido en un 70%, en cuanto a gestión local aún falta por concluir un 30% que está en proceso para incluir en los programas a las Universidades en lo que se refiere a la aplicación de una política industrial se encuentra concluido en un 40% en lo que refiere al rango de asociatividad por lo que aún existe la necesidad de inclusión de socios estratégicos y que lleguen a ser parte comprometida de la institución.

Para el rango de competitividad en lo referente a investigación en un 80% se encuentra en proceso, la utilización de laboratorios en un 60% en proceso, la innovación tecnológica en un 80%, en lo que respecta a desarrollo y asistencia técnica se encuentra en un porcentaje del 60% en proceso y las auditorias en un igual 60% de accionar; estos

parámetros indica que la CANFAC, se encuentra en proceso de ejecutar los principales indicadores de competitividad para el desarrollo de productos carroceros con innovación tecnológica y bajo sistemas de calidad en el uso de buenas prácticas de manufactura a través de la asociatividad.

Verificación de la hipótesis

Hipótesis

La asociatividad impacta en la competitividad de los productores de carrocerías de buses urbanos e interprovinciales del Cantón Ambato.

Hipótesis Nula Ho

Ho: La asociatividad no impacta en la competitividad de los productores de carrocerías de buses urbanos e interprovinciales del Cantón Ambato.

Hipótesis Alternativa

H1: La asociatividad si impacta en la competitividad de los productores de carrocerías de buses urbanos e interprovinciales del Cantón Ambato.

Tabla N° 19 Matriz selección de preguntas

Pregunta	Variable	Si	No
1.- ¿Considera usted que para poder competir con el mercado internacional es necesario realizar alianzas con otras empresas productoras de carrocerías?	Competitividad - Asociatividad	111	24
10. Estaría usted dispuesto a buscar líneas de inversión con fuentes externas	Inversión externa- Competitividad	119	16
11 ¿La empresa cuenta con Certificación ISO 9000?	Competitividad Gestión	24	111

Fuente: Encuesta Empresas fabricantes carrocerías Ambato

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 20 Matriz frecuencias observadas

Variable	Si	No	Total
Competitividad – Asociatividad	111	24	135
Inversión externa- Competitividad	119	16	135
Competitividad Gestión	24	111	135
Total	254	151	405

Fuente: Encuesta Empresas fabricantes carrocerías Ambato

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Cálculo frecuencia esperada

$$fe = \frac{(Total\ o\ marginal\ del\ renglón)(Total\ o\ marginal\ de\ columna)}{N}$$

$$fe = \frac{254 \times 135}{405}$$

$$fe = 84.6$$

Tabla N° 21 Matriz de frecuencias esperadas

Variable	Si	No
Competitividad - Asociatividad	84.6	50.3
Inversión externa- Competitividad	84.6	50.3
Competitividad - Gestión	84.6	50.3

Fuente: Tabla N° 18

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Fórmula del Chi Cuadrado

$$X^2 = \frac{(O - E)^2}{E}$$

O= frecuencia observada

E= frecuencia esperada

Tabla N° 22 Cálculo de Chi Cuadrado

N°	O	E	(O - E)	(O - E) ²	$X^2 = \frac{(O - E)^2}{E}$
1	111	84,6	26,4	696,9	8,2
2	119	84,6	34,4	1183,3	13,9
3	24	84,6	-60,6	3672,3	43,4
4	24	50,3	-26,3	691,6	13,7
5	16	50,3	-34,3	1176,4	23,3
6	111	50,3	60,7	3684,4	73,2
TOTAL					175,7

Fuente: Tabla N° 17 y N° 18

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla del Chi Cuadrado

Según www.wiphala.net (2012) La tabla Chi-cuadrado es usada para realizar pruebas de independencia, que nos permite determinar si existe una relación entre dos variables categóricas. La prueba nos indica si existe o no una relación entre las variables, pero no indica el grado o el tipo de relación; es decir, no indica el porcentaje de influencia de una variable sobre la otra o la variable que causa la influencia.

La tabla tiene dos entradas:

- **Alfa (α):** este valor hace referencia al nivel de confianza que deseamos que tengan los cálculos de la prueba; es decir, si queremos tener un nivel de confianza del 95%, el valor de alfa debe ser del 0.05, lo cual corresponde al complemento porcentual de la confianza.
- **Grados de Libertad (k):** Es un estimador del número de categorías independientes en la prueba de independencia o experimento estadístico. Se encuentran mediante la fórmula $n-r$, donde n =número de sujetos y r es el número de grupos estadísticamente dependientes.

Tabla N° 23 Estadística Chi Cuadrado

Grados libertad	Probabilidad de un valor superior - Alfa (α)				
	0,1	0,05	0,025	0,01	0,005
1	2,71	3,84	5,02	6,63	7,88
2	4,61	5,99	7,38	9,21	10,60
3	6,25	7,81	9,35	11,34	12,84
4	7,78	9,49	11,14	13,28	14,86
5	9,24	11,07	12,83	15,09	16,75
6	10,64	12,59	14,45	16,81	18,55
7	12,02	14,07	16,01	18,48	20,28
8	13,36	15,51	17,53	20,09	21,95
9	14,68	16,92	19,02	21,67	23,59
10	15,99	18,31	20,48	23,21	25,19

Fuente: www.wiphala.net

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Nivel de significancia

El nivel de significación es del 95% equivalente al 0.05

Especificación de las regiones de Aceptación y Rechazo

Para determinar las zonas de aceptación y rechazo, primero se determina los grados de libertad aplicando la siguiente fórmula.

$$gl = (f - 1) (c - 1)$$

Donde:

gl= grados de libertad

f= número de filas

c= número de columnas

Distribución

$$gl = K - 1$$

$$gl = (f - 1) (c - 1)$$

$$gl = (3 - 1) (2 - 1)$$

$$gl = (2) (1)$$

$$gl = 2$$

Por lo tanto, con 2 grado de libertad, se tiene un valor de la tabla estadística de X^2_t
= 5,99

Decisión

Si el valor calculado es mayor que el valor tabular se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. $X_c^2 > X_t^2$

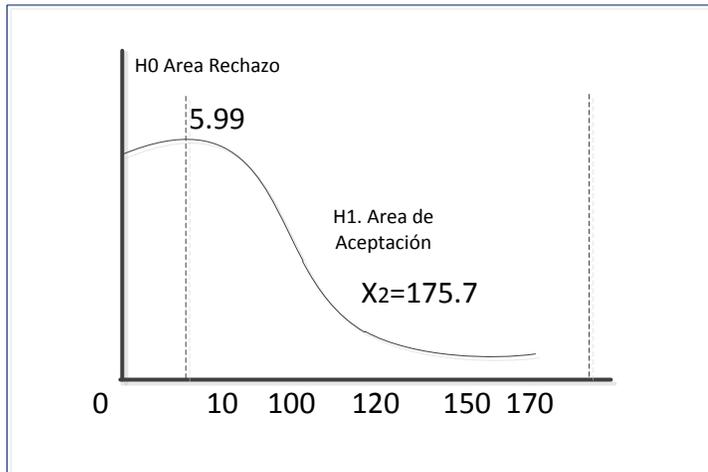
Como el valor calculado es mayor al dado por la tabla estadística, es decir: 175.7 es mayor que 5.99, se acepta la Hipótesis Alternativa.

Conclusión

Según la condición establecida, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna.

H₁: La asociatividad si impacta en la competitividad de los productores de carrocerías de buses urbanos e interprovinciales del Cantón Ambato.

Gráfico No 25 Chi Cuadrado



Elaborado por: Figueroa, Geovanna.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- Al determinar el nivel de asociatividad que mantienen los productores de carrocerías del cantón Ambato de acuerdo al análisis estadístico se pudo anotar que un 82% considera que para poder competir con el mercado internacional es necesario realizar alianzas con otras empresas productoras de carrocerías sin embargo el nivel de confianza entre empresarios es bajo con un 75% lo que implica que aunque exista disposición e interés la asociatividad no es un factor prioritario para mejorar el nivel de comercialización en el mercado.

- Se puede concluir que al analizar las herramientas de gestión empresarial que mantienen los productores de carrocerías del cantón Ambato; estas se orientan netamente a la producción ya que un 43% utilizan su capacidad instalada entre el 20% al 40% de su empresa y en lo que respecta a certificaciones de calidad el 82% no cuenta con la ISO 9000, denotándose un escaso uso de modelos como calidad total, benchmarking, joint venture, balance score card entre otros; que sean utilizados por los empresarios con lo que la línea base de diagnóstico establece que es un sector productivo altamente calificado pero que no mantiene una cultura de asociatividad para la competitividad ya que el 66% confía en el apoyo del gobierno solo para créditos y en muy bajo porcentaje para apoyo técnico y tecnológico.

- Es concluyente que se carece de propuestas que integren la capacitación y formación profesional especializada e integral con viabilidad técnica y financiera para la implementación de programas de mejora continua productividad y competitividad para productores de carrocerías de buses urbanos e interprovinciales del cantón Ambato.

Recomendaciones

- Se recomienda establecer foros abiertos que orienten hacia la implementación de la asociatividad en los productores de carrocerías del cantón Ambato para mejorar su nivel de comercialización en el mercado, fortaleciendo alianzas estratégicas para que puedan lograr una especialización en el sector e inclusive alcanzar mercados internacionales, cuyos volúmenes son altos y exigentes en lo que respecta a calidad.
- Los productores de carrocerías deberían ampliar el nivel de aplicación de herramientas de gestión empresarial que contribuyan a mejorar la competitividad, basándose en sistemas de calidad que no sólo busquen cumplir con reglamentos gubernamentales para obtener permisos de legales, sino que a su vez se integre al personal de cada nivel hacia un solo objetivo con identidad corporativa y orgullo de ser parte de un importante medio productivo del país.
- Se recomienda desarrollar una propuesta de capacitación y formación profesional especializada e integral con viabilidad técnica y financiera para la implementación de programas de mejora continua productividad y competitividad para productores de carrocerías de buses urbanos e interprovinciales del cantón Ambato que incentive la capacitación de cada uno de los miembros de la empresa en especial de la alta gerencia para que se reconozca en la reingeniería de procesos el factor preponderante para el crecimiento y desarrollo empresarial.

CAPÍTULO VI PROPUESTA

Tema

PROYECTO DE CREACIÓN DEL CENTRO DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL ESPECIALIZADO E INTEGRAL PARA LOS FABRICANTES DE CARROCERÍAS CANFAC DEL CANTÓN AMBATO

Datos

Entidad Ejecutora

Cámara Nacional de Fabricantes de Carrocerías CANFAC

Cobertura y Localización

País: Ecuador

Región: Sierra

Provincia: Tungurahua

Dirección: Avenida Rodrigo Pachano y Montalvo Edificio Plaza Ficoa Oficina 309

Gráfico N° 26 Ubicación Geográfica



Fuente: CANFAC

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Monto

USD 36.154,64

Plazo de Ejecución

Seis meses

Sector y tipo del proyecto

Sector Carrocero

Proyecto socioproductivo

Antecedentes

Como se pudo concluir la reciente creada Cámara Nacional de Fabricantes de Carrocerías CANFAC, no cuenta con un centro de capacitación y formación especializado en su sector e intereses para el desarrollo integral, ya que el nivel de especialización en el sector carrocero es bajo por lo que la formación profesional viene a convertirse en el principal arista para alcanzar el desarrollo de este importante sector.

Según el SENPLADES (Proyecto Nacional del Buen Vivir, 2009), la educación, entendida como formación y capacitación en distintos niveles y ciclos, es fundamental para fortalecer y diversificar las capacidades y potencialidades individuales y sociales, y promover una ciudadanía participativa y crítica. Es uno de los medios más apropiados para facilitar la consolidación de regímenes democráticos que contribuyan la erradicación de las desigualdades políticas, sociales, económicas y culturales. La educación contribuye a la construcción, transformación y replanteamiento del sistema de creencias y valores sociales y a la revalorización de las culturas del país, a partir del reconocimiento de la importancia de las prácticas sociales y de la memoria colectiva para el logro de los desafíos comunes de una nación.

Justificación

Por tal motivo es muy importante para la población de la región centro del país desarrollar el sector carrocerero; ya que existe, un interés principal dentro del proceso productivo alcanzar especialización en ensamblado acabados, fibra de vidrio, estructura y pintura así como alcanzar certificaciones de calidad que les pueda dar oportunidad de incrementar la inversión sea por créditos externos o por nivel asociativo.

Un centro de capacitación especializado permite cubrir falencias en las áreas administrativas y gerenciales mediante capacitación y asesoría en gestión de la calidad.

Los productores de carrocerías pese a tener metas, objetivos e intereses comunes en la Cámara Nacional de Fabricantes de Carrocerías CANFAC, se ha podido constatar que su nivel de competitividad no se ha incrementado debido a que su cultura empresarial y capacitación técnica especializada no es suficiente, el nivel de compromiso es bajo lo que imposibilita afrontar la demanda del mercado nacional y no ha podido aumentar su grado de apropiación del mercado internacional.

Respecto al diseño y creación de un centro de capacitación que facilite y mejore el nivel de conocimientos del sector carrocerero dentro de un proceso permanente para que tanto mandos medios como operativos se ubiquen a la vanguardia tecnológica y de calidad frente a las exigencias del público y empresarios.

Objetivos

Objetivo general

Diseñar un proyecto de pre-factibilidad para la creación de un centro de capacitación y asesoría tecnológica empresarial en el área de fabricación de carrocerías, que procure la mejora de la calidad de vida de los fabricantes de Carrocerías del cantón Ambato a

través del fortalecimiento de las capacidades y competencias de sus miembros y de la ciudadanía en la ciudad de Ambato.

Objetivos específicos

- Establecer mediante un estudio de mercado, la aceptación de un centro de capacitación y asesoría tecnológica en el área de fabricación de carrocerías ubicado en la ciudad de Ambato.
- Realizar un diagnóstico institucional FODA que permita conocer las reales estrategias a seguir para la CANFAC en el área de capacitación.
- Determinar mediante el estudio técnico las necesidades y preferencias de capacitación y formación profesional para los socios de la CANFAC.
- Diseñar la estructura organizacional del centro de capacitación y formación profesional de la CANFAC de la ciudad de Ambato.
- Evaluar la estructura financiera del proyecto con la finalidad de determinar la viabilidad y factibilidad de un centro de capacitación de la CANFAC.

Desarrollo

Diagnóstico Situacional

Tabla N° 24 Análisis FODA - CANFAC

A.- FORTALEZAS	B.- DEBILIDADES
Nivel de conocimiento de las necesidades del sector Infraestructura propia Planificación estratégica Cultura de gestión y representación gremial Aplicación de buenas prácticas de manufactura Calidad del producto Reconocidos en el mercado	Carencia de gestión de la calidad Deficiente imagen corporativa. Inadecuada promoción de los servicios Bajo nivel de asociatividad Escasa información del sector carrocerero, cero estadísticas
C.- OPORTUNIDADES	D. AMENAZAS
Reconocimiento explícito al sector carrocerero de Tungurahua Mercado Nacional e internacional para desarrollar los productos. Código de la producción interés del ámbito gubernamental Talento Humano capacitado	Competencia desleal Reglamentación excesiva Cambios de gobierno Reducida líneas de inversión y crédito extranjero

Elaborado por: Figueroa, Geovanna.

Proceso de ponderación Matriz Interna

- Identificar las fortalezas y debilidades claves de la organización.
- Asignar una ponderación que vaya desde 0,0 (sin importancia) hasta 1,0 (de gran importancia) a cada factor. La ponderación indica la importancia relativa de cada factor en cuanto a su éxito en una industria dada.
- Asignar una clasificación de 1 a 4 a cada factor, para indicar si esa variable representa una debilidad importante (clasificación = 1), una debilidad menor (clasificación = 2), una fortaleza menor (clasificación = 3), una fortaleza importante (clasificación = 4).
- Multiplicar la ponderación de cada factor por su clasificación para establecer un resultado ponderado para cada variable.
- Sumar los resultados ponderados para cada variable, con el objeto de establecer el resultado total ponderado para una organización.

Sin importar el número de factores por incluir, el resultado total ponderado puede oscilar de un resultado bajo de 1,0 a otro alto de 4,0, siendo 2,5 el resultado promedio.

Los resultados mayores que 2,5 indican una organización poseedora de una fuerte posición interna, mientras que los menores que 2,5 muestran una organización con debilidades internas.

Tabla N° 25 Matriz de impacto interno

FACTOR INTERNO CLAVE	PONDERACION	CLASIFICACION	RESULTADO PONDERADO
Planificación estratégica	0,20	3	0,60
Infraestructura propia	0,30	4	1,20
Carencia de gestión de la calidad	0,20	1	0,20
Inadecuada promoción de los servicios	0,10	2	0,20
Escasa información del sector carrocero, cero estadísticas	0,20	1	0,20
TOTAL	1.00		2,40

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Conclusión:

Los valores menores que 2,5 muestran una organización con debilidades internas, para la CANFAC, específicamente en el área de capacitación técnica y formación empresarial se concluye que aún mantiene debilidades que pueden repercutir en los principales objetivos que como gremio mantiene al haber creado la Cámara Nacional de Carroceros; se establece que existe un predominio de las debilidades y deben ser revisadas para mejorar su gestión organizacional ya que se obtuvo un resultado ponderado de 2,40.

Procedimiento Matriz de Impacto Externa:

- Lista de amenazas y oportunidades decisivas
- Asignar una ponderación que oscila entre 0,0 (sin importancia) y 1,0 (muy importante) a cada factor. La ponderación dada a cada factor indica la importancia relativa de dicho factor en el éxito de una industria dada. La sumatoria de todas las ponderaciones dadas a los factores deberá ser 1,0.
- Hacer una clasificación de uno a cuatro para indicar si dicha variable presenta una amenaza importante (1), una amenaza menor (2), una oportunidad menor (3) o una oportunidad importante (4) para la organización.
- Multiplicar la ponderación de cada factor por su clasificación, para establecer el resultado ponderado para cada variable.
- Sumar los resultados ponderados para cada variable con el fin de determinar el resultado total ponderado para una organización.
- Sin tomar en cuenta el número de amenazas y oportunidades claves, el resultado ponderado más alto posible para una organización es 4,0 y el resultado total ponderado menor posible es 1,0. El resultado ponderado promedio es, por tanto, 2,5. Un resultado 4,0 indicaría que una empresa compite en un ramo atractivo y que dispone de abundantes oportunidades externas, mientras que un resultado 1,0 mostraría una organización que está en una industria poco atractiva y que afronta graves amenazas externas. El número recomendado de amenazas y oportunidades claves a incluir en la matriz de evaluación de factor externo, varía de cinco a veinte.

Tabla N° 26 Matriz de impacto externo

FACTOR EXTERNO CLAVE	PONDERACIÓN	CLASIFICACIÓN	RESULTADO PONDERADO
Reconocimiento explícito al sector carroceros de Tungurahua	0,20	3	0,60
Talento Humano capacitado	0,30	4	1,20
Competencia desleal	0,10	2	0,20
Reglamentación excesiva	0,20	1	0,20
Cambios de gobierno	0,20	1	0,20
TOTAL	1.00		2.4

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Conclusión:

La Cámara Nacional de Fabricantes de Carrocerías CANFAC, obtuvo una clasificación ponderada de 2,40, esto indica que el sector tiene altas amenazas externas que enfrentar y es necesario llegar a acuerdos por lo que las oportunidades pueden incidir positivamente en mejorar su desempeño y alcanzar una óptima gestión de la calidad a través de la capacitación técnica con lo que puede llegar a tolerar las amenazas existentes o por aparecer. .

Línea Base del Proyecto

Es fundamental establecer que la propuesta responde a una necesidad evidente de mejorar la formación técnica profesional de todos los agentes directivos y productivos que conforman y quieren conformar la Cámara Nacional de Fabricante de Carrocerías CANFAC, con el ulterior objetivo de que obtenga una calificación como Operador de Capacitación por parte de la Secretaría Técnica de Cualificaciones y Capacitación Profesional SETEC.

Es el interés que un centro especializado de la CANFAC, dirija su gestión a la consolidación de una capacitación con enfoque de competencias laborales, que originen el cambio de la matriz productiva incentivando a una mejora permanente de las condiciones de empleabilidad y productividad de los trabajadores con y sin relación de dependencia, a través de un fortalecimiento del capital humano, perfeccionando sus capacidades, conocimientos, habilidades y destrezas y el desarrollo de la competitividad del sector.

La propuesta se ampara principalmente en el Decreto Ejecutivo N°680, Estructura de Capacitación y Formación Profesional (Decreto Ejecutivo N° 680, 2001, págs. 1-7)

Que, la estructura de capacitación y formación profesional debe fomentar el desarrollo, a través del reconocimiento de las competencias laborales, favoreciendo con ello la calidad y pertinencia de la inversión en capacitación, la calidad de los procesos, la calidad de los productos y servicios nacionales, la reducción de los costos de transacción para la incorporación de las personas en actividades productivas, la democratización del acceso a los factores de producción, el cambio de la matriz productiva y a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores con el objetivo de que los resultados de la transformación productiva sean apropiados por toda la sociedad mejorando su calidad de vida.

Art. 3.- Composición de la Estructura. La estructura de capacitación y formación profesional estará integrada por las siguientes entidades:

1. Comité Interinstitucional de Capacitación y Formación Profesional.
2. Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional.
3. Consejo Consultivo de Capacitación y Formación Profesional.

4. Las demás entidades participantes y las y los beneficiarios de la capacitación.
Art. 9.- La Secretaría Técnica de Capacitación y Formación Profesional, tendrá las siguientes atribuciones:

1. Coordinar y ejecutar de manera integral las políticas nacionales pertinentes a la capacitación y formación profesional.
2. Convocar a la conformación de comités técnicos sectoriales con el fin de acordar estándares sectoriales, promover el reconocimiento de las competencias laborales y determinar necesidades sectoriales en relación a la capacitación y formación profesional.
3. Impulsar las actividades de formación, capacitación, asistencia técnica, especialización y difusión y evaluación de temas de capacitación y formación profesional por competencias laborales.
4. Acreditar operadores de capacitación sea directamente o a través de entidades autorizadas para acreditación.
5. Ejecutar recursos del Fondo Nacional de Capacitación y Formación Profesional, sobre la base de los lineamientos y directrices emitidas por el Comité Interinstitucional y las resoluciones del Consejo Consultivo de Capacitación y Formación Profesional

En lo que corresponde al Plan Nacional para el Buen Vivir 2013 - 2017 la capacitación y formación profesional se alinea se alinea de la siguiente manera:

Objetivo 9: Garantizar el trabajo digno en todas sus formas.

Política 9.05: Fortalecer los esquemas de formación ocupacional y capacitación articulados a las necesidades del sistema de trabajo y al aumento de la productividad laboral. (Plan Nacional del Buen Vivir, 2013)

Con el propósito de desarrollar, investigar, promocionar y evaluar el sector carrocero con un alcance tanto a las esferas nacionales como internacionales se hace necesario la implementación de esta iniciativa que impulse a la CANFAC a la mejora continua calidad y productividad.

La SETEC durante el año 2015 ha tenido como meta capacitar al 21% de trabajadores capacitados de la zona 3 que corresponde a las provincias de Tungurahua, Cotopaxi, Chimborazo y Pastaza alineada con la agenda intersectorial del Consejo de la Producción Empleo y Competitividad.

Política Intersectorial 5: Talento humano con baja especialización, bajo nivel de capacitación y formación, y baja articulación con los sectores de especialización demandados en el cambio de matriz productiva.

Indicador intersectorial 5.1.: Participación de la mano de obra calificada en la industria.

Los indicadores establecen que fueron atendidos 1022 beneficiarios de la entrega de fondos en la ciudad del Puyo para el sector Turismo con el perfil ocupacional NTE Conductor de Transporte Turístico Terrestre y la recepción de las solicitudes como Operadores de Capacitación de 2 personas jurídicas: la Cámara Nacional de Fabricantes de Carrocerías y el Colegio Nacional de Ingenieros en Alimentos del Ecuador así como la renovación para una institución pública que es el SECAP.

La Línea Base de la propuesta constituye lo expuesto por la SETEC, y demás requisitos técnicos legales para ser un Operador de Capacitación legalizado y de esta manera poder establecer un claro presupuesto de ingresos por parte de esta área de la CANFAC.

Análisis de oferta y demanda

La población de referencia para la propuesta está delimitada a partir de los datos estadísticos de la población económicamente activa PEA de Tungurahua de industrias manufactureras y otras actividades de servicios puesto que de ellas se puede tener el interés de participar en eventos de capacitación relacionados con el sector y con la gestión empresarial.

Tabla N° 27 Población PEA Tungurahua

Actividad Económica	Establecimientos	Personal Contratado
Industrias manufactureras	2773	14337
Actividades diferentes	1843	3774
Total	4.616	18.111

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Demanda

La demanda se conoce como la cantidad de bienes y servicios que una población está dispuesta a adquirir en relación con la oportunidad y con la necesidad a cubrir para lo cual se revisa la demanda insatisfecha y la demanda de bienes social y nacionalmente necesarios ya que es la que tiene directa relación con la propuesta establecida.

Proyección de la demanda

La proyección de la demanda es en un horizonte de planeación de cuatro años, desde el 2015 hasta el 2018, un periodo aceptable para que la propuesta pueda tener una rentabilidad aceptable de tal forma que se toma el 1,5% de crecimiento anual de la PEA Nacional, que es la meta que se estableció la SETEC en el año 2012, para la capacitación y formación de profesionales.

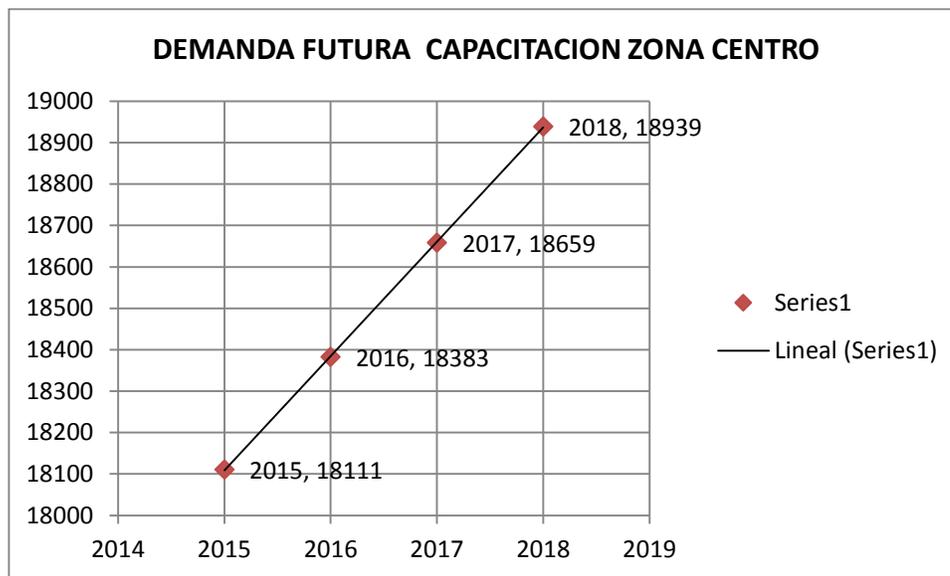
Tabla N° 28 Proyección de la demanda futura de acuerdo al PEA Tungurahua

AÑO	TASA DE CRECIMIENTO SETEC	DEMANDA FUTURA
2015	1,5%	18.111
2016	1,5%	18.383
2017	1,5%	18.659
2018	1,5%	18.939

Fuente: INEC – CENEC 2012

Elaborado por: Figueroa, Giovanna

Gráfico N° 27 Demanda Futura Capacitación Zona Centro



Fuente: INEC – CENEC 2012
Elaborado por: Figueroa, Geovanna

La tabla y gráfica respectiva indican que la proyección de la demanda futura hasta el año 2018 será de 18.939 en la población económicamente activa lo que indica que el sector carrocerero cuenta con una importante población laboral así como sus miembros indirectos el desarrollo de un centro de capacitación destacaría para el desarrollo y el alcance de tecnificación, manejo de tecnología y certificaciones de calidad.

Oferta

La oferta, analiza el comportamiento de los competidores en el área de capacitación y formación profesional sin embargo; al área de fabricación de carrocerías es escasa la tecnificación especializada se limita a la enseñanza de mecánica automotriz para las áreas operativas, por lo que no se ha desarrollado integralmente este sector.

La propuesta se ubica en una oferta competitiva, que de ninguna manera busca monopolizar al sector sino abrir en el campo laboral oportunidades para crecimiento y desarrollo, para lo cual el diseño del centro de capacitación de la CANFAC identificará una gestión asociativa e incluyente a nivel nacional del sector.

Análisis de la oferta

Tabla N° 29 Centros de capacitación en la ciudad de Ambato

N°	CENTROS DE CAPACITACIÓN TÉCNICA	OFERTA DE EVENTOS	CALIFICADO COMO OPERADOR POR EL SETEC
1	CEDEMPRESARIAL	Técnica Administrativa	NO
2	CORFOPYM	Técnica Administrativa	SI
3	ICCAPIT Instituto de Capacitación de la Cámara de la Pequeña Industria	Técnica Administrativa	NO
4	SENEC	Técnica Administrativa	NO
5	PERZAMA	Técnica Administrativa	NO

Fuente: SETEC 2015

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 30 Estadística de la población capacitada según el SETEC

PEA NACIONAL URBANA	PEA 2010			PEA 2011		
	Urbana	Rural	Total	Urbana	Rural	Total
	4.324	2.192	6.517	4.453	2.193	6.647
BENEFICIARIOS CAPACITACIÓN	297.823			353.879		
% DE LA PEA CAPACITADA	6,89%		4,57%	7,95%		5,32%

Fuente: SETEC 2015

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Nota: no existe desagregación para la zona rural, los datos establecidos son referenciales – SETEC.

Los centros de capacitación especializados en la ciudad de Ambato y con miras a servir a la provincia de Tungurahua son escasos especialmente en lo que respecta a la formación tecnológica, además el empresario tiene una cultura de pago pro capacitación baja que oscila entre \$20 a \$50 como máximo por lo que no se da el valor

necesario a la formación de los profesionales como una estrategia válida para mejorar su competitividad.

La oferta actual se establece a partir del Plan de Capacitación y Formación Profesional del SECAP publicado para el 2014, como centro de capacitación que tiene relación directa con los sectores priorizados por la Agenda de Transformación Productiva (ATP) y Desarrollo Social.

Tabla N° 31 Planificación zonal para el área automotriz del SECAP

Zona # 3 Cotopaxi Chimborazo Tungurahua Pastaza		
Sub Sector priorizado ATP	Área de capacitación SETEC	OFERTA ACADÉMICA SECAP
Vehículos automotores carrocerías y partes	Mecánica Automotriz	-Reparación de motores de inyección electrónicos - Mecánica de Patio - Electricidad y electrónica automotriz

Fuente: SECAP 2015

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Proyección de la oferta futura

La oferta de capacitación será un horizonte de planeación de cuatro años desde el 2015 hasta el 2018 con relación directa a la PEA, que ha recibido capacitación que corresponde al 2,92% dato que se lo relaciona con el 1.5% de crecimiento anual de la PEA de Tungurahua, de industrias manufactureras y otros servicios datos entregados por el SETEC.

Tabla N° 32 Oferta futura

PEA TUNGURAHUA	% PEA CAPACITADA	PEA CAPACITADA
18.111	5,32%%	964
Año	Tasa crecimiento SETEC	OFERTA FUTURA
2015	1,5%	964
2016	1,5%	978
2017	1,5%	993
2018	1,5%	1008

Fuente: INEC 2010 - SETEC 2012

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Demanda insatisfecha

En un tiempo futuro la demanda potencial es la cantidad de personas que probablemente consume el bien ofertado; es la diferencia entre demanda futura y oferta futura.

Tabla N° 33 Cálculo de la demanda insatisfecha

AÑO	DEMANDA FUTURA	OFERTA FUTURA	DEMANDA INSATISFECHA
2015	18.111	964	17.147
2016	18.383	978	17.405
2017	18.659	993	17.666
2018	18.939	1008	17.931

Fuente: Tablas demanda futura - oferta futura

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

La demanda insatisfecha es alta por lo que existe una alta posibilidad para que un centro de capacitación especializado en el área automotriz pueda desarrollarse, por lo que su factibilidad es positiva-

Identificación y caracterización de la población objetivo (Beneficiarios)

La población objetiva corresponde a la identificada como población económicamente activa PEA de la provincia de Tungurahua de acuerdo a datos estadísticos sería 1811 personas que se encuentran laborando en el sector manufacturero y otros servicios.

Sin embargo como el proyecto tiene enfoque nacional por los estatutos de la Cámara Nacional de fabricantes de car rocerías CANFAC que corresponde al 43.175 en el 2015 pero que ha tenido una disminución para 2016 de 3.7% puntos porcentuales es decir actualmente del 40% que son las cifras para los cuales en los próximos años trabajaría la organización con el objetivo de tener un impacto a nivel nacional.

Ubicación geográfica e impacto territorial

País: Ecuador

Región: Sierra

Provincia: Tungurahua

Dirección: Avenida Rodrigo Pachano y Montalvo Edificio
Plaza Ficoa Oficina 309

Gráfico N° 28 Ubicación geográfica Centro Capacitación CANFAC



Elaborado por: Figueroa, Geovanna

La zona centro es en la que mayor se presentará el centro de capacitación de la CANFAC

Articulación con la planificación

Alineación objetivo estratégico institucional

El proyecto se encuentra alineado al objetivo estratégico institucional:

“Desarrollar las estrategias de la CANFAC que permitan optimizar sus servicios con el fin de mejorar la competitividad de sus asociados

Contribución del proyecto a los objetivos del PNBV

PNBV 2013 - 2017

La Política Industrial aprobada por el Ministerio de Industrias y Productividad. La Política Industrial, a través de las políticas 1 y 2, establece como sus principales objetivos fomentar sectores, industrias y actividades productivas que generen mayor

valor agregado; desarrollar sectores industriales prioritarios del gobierno y, promover la asociatividad y el desarrollo de las economías de escala que promuevan la creación y fortalecimiento de encadenamientos productivos locales

Objetivo 4 Fortalecer las potencialidades y capacidades de la ciudadanía

Indicadores de resultado

- Infraestructura
- Capacitaciones
- Desarrollo de proyectos internos
- Valoración numérica TIR – VAN – RELACION BENEFICIO COSTO

Matriz de Marco Lógico

Componentes:

1.- Centro de capacitación y formación profesional adherido a la CANFAC de capacitación que integren seminarios, cursos, conferencias de especialización e interés común en temas de actualidad a la formación profesional.

3.- Incremento de la cultura de capacitación en administración, recursos humanos, sistema tributario, sistema legal laboral, financiero, tecnología e informática para la manufactura de carrocerías.

4.- Compilación de indicadores cuantitativos y cualitativos que permitan medir el logro de los objetivos de cada evento de capacitación.

Tabla N° 34 Matriz de Marco Lógico

NIVEL DE JERARQUIA	INDICADORES VERIFICABLES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
Creación del Centro especializado de capacitación y formación profesional	Infraestructura Capacitaciones Desarrollo de proyectos internos Valoración numérica TIR – VAN – RELACION BENEFICIO COSTO	Publicidad en los medios, revistas locales, internet, afiches, foros, conferencias	Instalaciones no se encuentren listas en un lapso de un año Que no se dicte capacitaciones o cursos en tres meses
Ampliar los niveles de conocimiento del personal de las empresas productoras de carrocías y de la ciudadanía interesada	Incremento de un 15% en capacitación y formación profesional al personal de las empresas productoras de carrocías Que el 5% de la ciudadanía participe en los eventos de capacitación	Encuestas Estándares del SETEC	Cambios en el gobierno, interrumpa la certificación
Evaluación final	Profesionales capacitados y actualizados en temas de interés para las empresas productoras de carrocías.	Entrevistas, test, encuestas evaluaciones	Capacitadores con falta de experiencia en formación profesional
Alianzas Estratégicas	CANFAC GAD MUNICIPAL SETEC Secretaría Técnica del Sistema Nacional de Cualificaciones y Capacitación Profesional	Apoyo gubernamental convenios interinstitucionales CERTIFICACION SETEC	Que no exista apoyo por parte de las entidades y los organismos gubernamentales

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Análisis integral

Viabilidad Técnica

El Centro de Capacitación y Formación Profesional especializado e integral para los fabricantes de carrocerías del cantón Ambato, busca diseñar la función de capacitación óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el servicio deseado.

Planificación estratégica CANFAC

Visión

Ser un gremio reconocido y respetado como la institución que representa al sector carrocerero e industrias afines del país, mediante la prestación de servicios que solucione las necesidades de las empresas, que salga en defensa del sector con liderazgo, calidad e innovación, siendo articulador de propuestas encaminadas a satisfacer el mercado nacional de transporte de pasajeros, protegiendo el medio ambiente, generando el desarrollo socio -económico del país”.

El estudio técnico determina la necesidad del capital y de talento humano, necesario para la ejecución del proyecto, donde se puede definir:

Misión

CANFAC es reconocida y respetada en los ámbitos nacional e internacional, como la institución representativa del Sector Carrocerero, que gestiona y defiende los derechos e intereses de sus asociados, imprimiendo un liderazgo gremial basado en la satisfacción de los intereses y expectativas de sus asociados y públicos de interés, articulando y facilitando la prestación de soluciones para el transporte de pasajeros, comprometidos con la protección del medio ambiente y generando el desarrollo socio -económico del país.

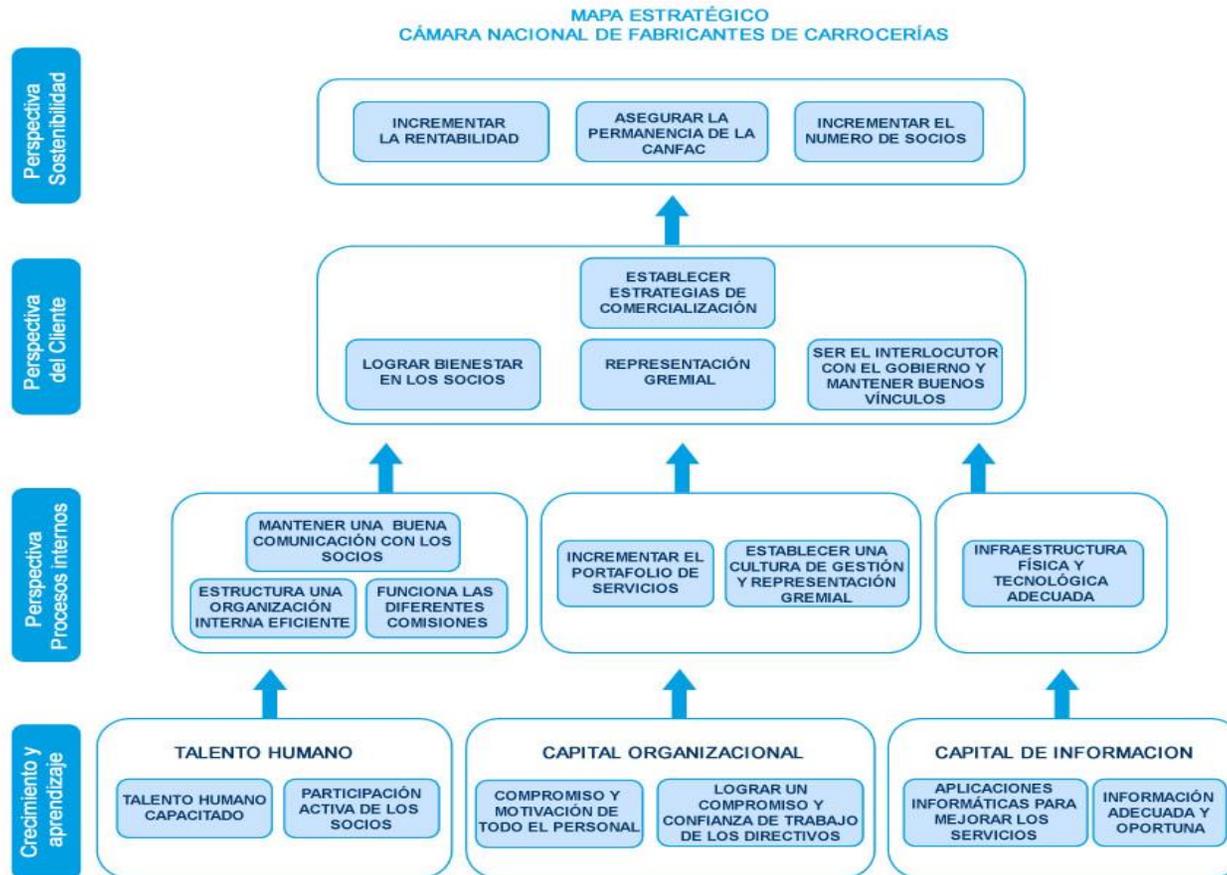
Valores

SOLIDARIDAD	• "Buscando el bienestar juntos"
COMPROMISO	• "Construyendo confianza"
CALIDAD	• "Implementando la excelencia en nuestros productos y servicios"
RESPECTO	• "Creando valores y buen trato"
RESPONSABILIDAD SOCIAL	• "Cumpliendo nuestras obligaciones con el personal y la Comunidad"
LIDERAZGO	"Motivando cambios con impacto"
PROACTIVIDAD	• "Construyendo ideas innovadoras"

Fuente: CANFAC 2015

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Gráfico N° 29 Mapa Estratégico CANFAC



Fuente: CANFAC
Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Descripción de la Ingeniería del proyecto

El proyecto tendrá las siguientes actividades

- Preparación de un solo servicio o varios servicios.
- Preparación de una línea de servicios.

El estudio técnico abarca:

- Mercado
- Selección de los programas de instrucción.
- Especificaciones de equipos e instrumentos para la realización.
- Estudio de la distribución interior y exterior del centro de capacitación.
- Proyectos complementarios de ingeniería.
- Rendimientos.
- Flexibilidad en la capacidad para la capacitación.

Especificaciones técnicas

Mercado

Este factor está relacionado con la demanda insatisfecha, ya que en el análisis resultó ser alta existe viabilidad para el proyecto sea rentable; para lo cual se establece cubrir un 5% de la demanda insatisfecha y con un horizonte de proyección de cuatro años desde el 2015 hasta el 2018.

Tabla N° 35 Nivel de captación demanda insatisfecha

AÑO	DEMANDA FUTURA	OFERTA FUTURA	DEMANDA INSATISFECHA	5% DEMANDA INSATISFECHA
2015	18.111	964	17.147	857
2016	18.383	978	17.405	870
2017	18.659	993	17.666	883
2018	18.939	1.008	17.931	897

Fuente: Tablas Demanda Futura – Oferta Futura – Demanda insatisfecha

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Talento humano

El centro de capacitación contará con el siguiente personal administrativo

Tabla N° 36 Personal Administrativo Centro de capacitación CANFAC

Cargo	N° Personal	CATEGORÍA
Director CANFAC	1	
Ejecutivo de ventas	1	Por contratar
Contador CANFAC	1	
Secretaria CANFAC	1	
Auxiliar	1	Por contratar

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Todos los profesionales requeridos deberán contar con títulos afines al cargo y contar con experiencia en el trabajo de centros de capacitación y venta de intangibles.

Grupo de asesores técnicos

De acuerdo a las políticas y parámetros emitidos por la SETEC los profesionales que realizaran capacitación y formación profesional que se vincularán como facilitadores cumplirá con las siguientes características.

Tabla N° 37 Perfil profesional de los facilitadores

PROFESIONES	ÁREA
Ingeniero Electrónico y Mantenimiento	Electrónica Mantenimiento Logística
Ingeniero de Mantenimiento	Mecánica Manejo de Tic's
Ingeniero en Electrónica y Telecomunicaciones	Automatización y Control
Ingeniero en Sistemas	Diseño gráfico publicidad
Ingeniero Mecánico	Actualización, mantenimiento

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Materia Prima

La disponibilidad de materia prima e insumos necesarios para efectuar una capacitación de calidad y que faciliten la prestación del servicio de capacitación y formación profesional.

Los materiales que se entrega a los facilitadores y a los participantes; están compuestos por los recursos tecnológicos necesarios para cada evento; insumos de oficina; servicios básicos, entre otras.

Tabla N° 38 Insumos y materiales

Materiales	Tipo	Cantidad	Costo Unit.	Costo Total	N° Eventos	N° Meses	Costo Total Anual
Folders	Unidades	24	1,00	24,00	3	12	864,00
Hojas de papel bond	Resma	1	4,00	4,00	3	12	144,00
Esferos	Unidades	24	0,25	6,00	3	12	216,00
Lápices	Unidades	24	0,35	8,40	3		8,40
Clips	Cajas	1	1,00	1,00	3		36,00
Grapas	Cajas	1	1,00	1,00	3		3,00
Grapadora	Unidades	1	15,00	15,00	3		45,00
Perforadora	Unidades	1	10,00	10,00	3		30,00
Calculadora	Unidades	1	25,00	25,00	3		75,00
Marcadores de tiza líquida	Unidades	4	1,25	5,00	3	6	9,00
Borrador de Pizarra	Unidades	2	0,50	1,00	3		1,00
Tijera	Unidades	1	5,00	5,00	3		15,00
Cinta Adhesiva	Unidades	1	1,00	1,00	3		3,00
Sellos LEGALES	Unidades	2	15,00	30,00	3		30,00
Kit de aseo oficina	Unidades	1	20,00	20,00	3	12	720,00
Cd	Unidades	24	1,00	24,00	3	12	864,00
Espiralados	Unidades	24	2,00	48,00	3	12	1728,00
Impresiones	Unidades	2400	0,10	240,00	3	12	8640,00
Subtotal			103,45	468,40			13.431,40
Imprevistos 5% Sub total							671,55
TOTAL							14.102,95

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 39 Recursos tecnológicos

EQUIPOS	CANTIDAD	COSTO UNIT	COSTO TOTAL
COMPUTADOR ESCRITORIO	12	600,00	7-200,00
PORTATIL	1	800,00	800,00
PROYECTOR	1	600,00	600,00
MICRÓFONO INALAMBRICO	1	50,00	50,00
ENRUTADOR	1	50,00	50,00
AMPLIFICADOR	1	300,00	300,00
PUNTERO	1	10,00	10,00
Subtotal			9.010,00
5% imprevistos			450,50
TOTAL			9.460,50

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 40 Equipos y muebles de oficina

EQUIPOS Y MUEBLES DE OFICINA	CANTIDAD	COSTO UNIT	COSTO TOTAL
TELÉFONO FAX	1	90,00	90,00
PIZARRA TIZA LIQUIDA	1	80,00	80,00
PANTALL A DE PROYECTOR	1	120,00	120,00
ESCRITORIOS	1	120,00	120,00
MESAS COMPUTADOR	12	65,00	780,00
SILLAS(ESCRITORIOS-OFICINA- VISITAS)	20	25,00	500,00
ARCHIVADOR	1	120,00	120,00
CAFETERIA	1	50,00	50,00
Subtotal			1.860,00
5% imprevistos			93,00
TOTAL			1.953,00

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 41 Equipos, muebles de oficina y recursos tecnológicos

CATEGORÍA	COSTO TOTAL
RECURSOS TECNOLÓGICOS	9460,50
EQUIPOS Y MUEBLES DE OFICINA	1953,00
TOTAL	11.413,50

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 42 Servicios básicos

CATEGORÍA	VALOR MENSUAL	CANT.	VALOR ANUAL
Agua	5	12	60
Luz	10	12	120
Teléfono	20	12	240
Internet	10	12	120
Total	45		540

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Sueldos

Tabla N° 43 Sueldos

PERSONAL ADMINISTRATIVO	CANT.	SALARIO	25% BENEFICIOS	SALARIO MENSUAL	SALARIO ANUAL
VENDEDOR	1	323,57	80,89	404,46	4853,51
AUXILIAR	1	320,39		320,39	3844,68
TOTAL					8.698,19

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

El costo promedio para los profesionales que funcionen como facilitadores recibirán un costo hora de \$25 dólares de acuerdo a las necesidades que se de en el cronograma de eventos y seminarios.

Gastos legales

Tabla N° 44 Gastos Legales

CATEGORÍA	ARANCEL
Abogado	100,00
SRI - RUC	5,00
Patente Municipal	5,00
Notaría	50,00
Acreditación SETEC	20,00
Varios	10,00
TOTAL	190,00

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

5.1.2.4 Diseño y publicidad

Tabla N° 45 Estudio del Diseño del Centro Capacitación CANFAC

CATEGORIA	TOTAL
Estudio del Diseño	500,00
Sub Total	500,00
Imprevistos 10%	50,00
TOTAL	550,00

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 46 Promoción y Publicidad Inicial

CATEGORIA	MENSUAL	TOTAL ANUAL
Promoción y Publicidad	50,00	600,00
Sub Total		600,00
Imprevistos 10%		60,00
TOTAL		660,00

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Viabilidad Financiera

Supuestos utilizados para el cálculo

Para establecer la viabilidad financiera del proyecto se utilizó como supuestos financieros:

Inversión: Para determinar las inversiones del Centro de Capacitación y Formación Profesional Especializado en Carrocerías para la CANFAC, se estableció los valores que corresponden a activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, los cuales se resumen en la siguiente tabla:

Tabla N° 47 Inversiones

CATEGORÍA	Valor	Total
Activos Fijos		11.413,50
Recursos Tecnológicos	9460,50	
Equipos y Muebles de oficina	1953,00	
Activos Diferidos		1.210,00
Estudio del diseño de Centro	550,00	
Promoción y Publicidad inicial	660,00	
Capital de Trabajo		23.341,14
Insumos	14102,95	
Sueldos	8698,19	
Servicios Básicos	540,00	
Total de Inversión		35.964,64

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Capital de Trabajo

El Capital de Trabajo es el activo circulante menos el pasivo circulante, o en algunos casos parte del activo circulante que se financiará. (Moreno, 2002)

El capital de trabajo es con el que anualmente se podrá realizar la gestión laboral.

Tabla N° 48 Capital de Trabajo

Rubro	Valor
Insumos	14.102,95
Sueldos	8.698,19
Servicios Básicos	540,00
Capital de Trabajo	23.341,14

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Inversión inicial

Corresponde a los gastos que se realizarán para que el proyecto pueda iniciar su gestión en el área de capacitación.

Tabla N° 49 Inversión inicial

CATEGORIA	VALOR \$
Inversión fija	12.623,00
Capital de Trabajo	23.341,14
Gastos Legales	190,00
TOTAL	36.154,14

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Costos

Se llama costos operacionales al dinero que una empresa u organización debe desembolsar en concepto del desarrollo de las diferentes actividades que despliega. Se divide en:

Costos fijos.- Son los costos que permanecen constantes en su magnitud, durante un ciclo contable, independientemente de los cambios en el nivel de producción.

Costos variables unitario.- Se obtiene de dividir los costos variables totales y dividirlos entre el número de unidades a producir. (Díaz, Gisset & Díaz July, 2007).

Tabla N° 50 Costos Fijos

CATEGORÍA	VALOR USD
Sueldos	724,84
Servicios Básicos	540,00
TOTAL	1.264,84

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 51 Costos variables – Volumen de Producción

Mes	AÑO 1											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Descripción	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Seminario	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Curso	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Taller	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 52 Costo promedio materiales y pago capacitador por persona

Mes	Costo Unitario	AÑO 1											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Descripción		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Seminario	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Curso	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Taller	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
Total Costos		30,00											

Tabla N° 53 Costos operacionales

Mes	AÑO 1											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Costos Variables (Materiales y Capacitadores)	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Arriendo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Sueldos Administrat.	724,00	724,00	724,00	724,00	724,00	724,00	724,00	724,00	724,00	724,00	724,00	724,00
Servicios Básicos	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00	65,00
Movilización y Otros	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Subtotal	824,00	824,00	824,00	824,00	824,00	824,00	824,00	824,00	824,00	824,00	824,00	824,00
1% Imprevistos	16,48	16,48	16,48	16,48	16,48	16,48	16,48	16,48	16,48	16,48	16,48	16,48
Total	840,48											

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Ingresos

Se entiende por ingresos a todas las ganancias que ingresan al conjunto total del presupuesto de una entidad, ya sea pública o privada, individual o grupal. En términos más generales, los ingresos son los elementos tanto monetarios como no monetarios que se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo-ganancia. (Ingreso Definición, 2015)

Tabla N° 54 Ingresos

Mes	Precio Unidad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Seminario	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Curso	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00
Taller	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00
Ingreso Total		1.750,00											

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Utilidad operacional

La utilidad operacional se refiere única y exclusivamente a los ingresos y gastos operacionales

Tabla N° 55 Utilidad operacional

Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ingresos	1.750,00	1.750,00	1.750,00	1.750,00	1.750,00	1.750,00	1.750,00	1.750,00	1.750,00	1.750,00	1.750,00	1.750,00
(-) Costos operacionales	840,48	840,48	840,48	840,48	840,48	840,48	840,48	840,48	840,48	840,48	840,48	840,48
Utilidad/pérdidas	909,52	909,52	909,52	909,52	909,52	909,52	909,52	909,52	909,52	909,52	909,52	909,52
Utilidad/pérdidas acumuladas	909,52	1.819,04	2.728,56	3.638,08	4.547,60	5.457,12	6.366,64	7.276,16	8.185,68	9.095,20	10.004,72	10.914,24

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Financiación

La financiación de un proyecto consiste en la obtención de los recursos de un capital que se necesita para que este sea ejecutado.

Tabla N° 56 Financiamiento

DETALLE	VALOR
Inversión Fija	12.623,00
(+) Capital de Trabajo	23.341,14
(+) Gastos Legales	190,00
SUBTOTAL	36.154,14
(-) Capital Propio	36.000,00
TOTAL A FINANCIAR	154,14

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 57 Crédito - CANFAC

	TIEMPO (AÑO)				
DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
Monto del Préstamo / Principal	154,14	123,31	92,48	61,66	30,83
Abono a Capital	30,83	30,83	30,83	30,83	30,83
Saldo	123,31	92,48	61,66	30,83	0,00
Intereses	15,41	12,33	9,25	6,17	3,08
Intereses mensuales	1,28	1,03	0,77	0,51	0,26
Pago mensual del capital	2,57	2,57	2,57	2,57	2,57
Pago Capital + Interés al mes	3,85	3,60	3,34	3,08	2,83
Pago Capital + Interés al año	46,24	43,16	40,08	36,99	33,91

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Depreciación anual

Tabla N° 58 Depreciación hasta final del año 3

Descripción	Valor	Vida Útil	Depreciación Anual:	Depreciación Mensual:
<i>Recursos Tecnológicos</i>				
Portátil	800,00	5	160,00	13,33
Proyector	700,00	5	140,00	11,67
Micrófono inalámbrico	80,00	5	16,00	1,33
Enrutador	60,00	5	12,00	1,00
Amplificador	300,00	5	60,00	5,00
Puntero	10,00	5	2,00	0,17
<i>Muebles de oficina</i>				
Equipos y muebles	2.838,00	10	283,80	23,65
<i>Equipos de cómputo</i>				
Computadoras	7.200,00	4	1.800,00	150,00
Total			2.473,80	206,15

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 59 Depreciación desde el inicio del año 4

Descripción	Valor	Vida Útil	Depreciación Anualmente:	Depreciación Mensual:
<i>Recursos Tecnológicos</i>				
Portátil	800,00	3	266,67	22,22
Proyector	600,00	5	120,00	10,00
Micrófono inalámbrico	50,00	5	10,00	0,83
Enrutador	50,00	3	16,67	1,39
Amplificador	300,00	5	60,00	5,00
Puntero	10,00	5	2,00	0,17
<i>Muebles de oficina</i>				
Equipos y muebles	1.953,00	5	390,60	32,55
<i>Equipos de cómputo</i>				
Computadoras	7.200,00	5	1.440,00	120,00
Total			2.305,93	192,16

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 60 Amortización

Gastos Legales	USD	Amortización Anual	Amortización Mensual
Honorarios de Abogados	100,00	20,00	1,67
Acreditación SETEC	20,00	4,00	0,33
Permisos	70,00	14,00	1,17
Total	190,00	38,00	3,17

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Punto de Equilibrio

El término Punto de Equilibrio es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos son iguales a los costos es decir es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida. (El punto de equilibrio, 2015)

Tabla N° 61 Costos variables por evento

Costo Unit.	Seminario	Curso	Taller
Insumos	15,00	10,00	10,00
Instructor	80,00	100,00	100,00
Total Costo Unitario	95,00	110,00	110,00

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 62 Costos fijos

RUBRO	VALOR US\$
Sueldos	724,85
Servicios Básicos	45,00
Movilización y Otros Gastos	10,00
TOTAL MENSUAL (1)	779,85

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 63 Otros costos considerados como fijos

RUBRO	VALOR US\$
Depreciación	
Amortización	3,17
Interés del Préstamo	3,85
TOTAL MENSUAL (2)	7,02

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

TOTAL MENSUAL DE COSTOS FIJOS	
(1) + (2)	786,87

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 64 Participación de ingresos

EVENTO	INGRESOS PREVISTOS*	% PARTICIPACIÓN
Seminario	200	11,43%
Curso	700	40,00%
Taller	850	48,57%
TOTAL	1.750	100,00%

costos
mensual

10,00

10,00

10,00

30,00

* Primer mes

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 65 Cálculo del Punto de Equilibrio

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES			
	Seminario	Curso	Taller
Precio de Venta	200,00	700,00	850,00
(-) Costo Variable	95,00	10,00	10,00
(=) Contribución marginal	105,00	690,00	840,00
(*) Participación en ingresos	0,11	0,40	0,49
(=) Contribución marginal ponderada	175,17	276,00	408,00
TOTAL C. Mg. Ponderada	859,17		
Costos fijos	786,87		
Costos fijos / C. Mg Ponderada	1		
Resultados del PE	0,10	0,37	0,44
PUNTO DE EQUILIBRIO MENSUAL	3	1	1

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 66 Cálculo del Punto de Equilibrio Monetario

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO MONETARIO			
	Seminario	Curso	Taller
Precio de Venta	200,00	700,00	850,00
Punto de Equilibrio en unidades	1	1	1
Punto de Equilibrio Monetario	200,00	700,00	850,00

por formula $CF/(1-(CVt/S))$

	1.750,00	800,59
--	-----------------	---------------

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Estado de pérdidas y ganancias

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

Tabla N° 67 Estado de pérdidas y ganancias

Meses	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
Ingresos	1.750,00	21.000,00											
(-) Costos operacionales	840,48	840,48	840,48	840,48	840,48	840,48	840,48	840,48	840,48	840,48	840,48	840,48	10.085,76
(=) Utilidad / Pérdida	909,52	10.914,24											
(-) Depreciación	206,15	206,15	206,15	206,15	206,15	206,15	206,15	206,15	206,15	206,15	206,15	206,15	2.473,80
(-) Amortización por Gastos Legales	3,17	3,17	3,17	3,17	3,17	3,17	3,17	3,17	3,17	3,17	3,17	3,17	38,00
(-) Intereses del Préstamo	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	1,28	15,41
(-) Otros Gastos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad antes de Obligaciones	698,92	8.387,03											

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tabla N° 68 Estado de pérdidas y ganancias para 5 años

		AÑOS				
INGRESOS		21.000,00	21.000,00	21.000,00	21.000,00	21.000,00
(-) COSTOS OPERACIONALES		10.085,76	10.085,76	10.085,76	10.085,76	10.085,76
UTILIDAD OPERACIONAL		10.914,24	10.914,24	10.914,24	10.914,24	10.914,24
(-) Depreciación		2.473,80	2.473,80	2.473,80	2.305,93	2.305,93
(-) Amortización por Gastos Legales		38,00	38,00	38,00	38,00	38,00
(-) Intereses del Préstamo		15,41	12,33	9,25	6,17	3,08
(-) Otros Gastos		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad antes de Obligaciones		8.387,03	8.390,11	8.393,19	8.564,14	8.567,22
(-) Participación Trabajadores	5%	419,35	419,51	419,66	428,21	428,36
SUBTOTAL		7.967,67	7.970,60	7.973,53	8.135,93	8.138,86
(-) Impuesto a la Renta	0%	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD NETA		7.967,67	7.970,60	7.973,53	8.135,93	8.138,86

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Identificación, cuantificación, valoración de ingresos, beneficios y costos

Flujos Financieros

Tabla N° 69 Flujo de caja mensual

meses	0	1	2	3	4	5	6	10	11	12	TOTAL
Inversión Fija (tablas 1y 2)	(12.623,00)										(12.623,00)
Capital de Trabajo (tabla 3c)	(23.341,14)										(23.341,14)
Gastos Legales	(190,00)										(190,00)
(+) Aporte Capital Propio	36.000,00										36.000,00
(+) Préstamo	154,14										154,14
INGRESOS		1.750,00	1.750,00	1.750,00	1.750,00	1.750,00	1.750,00	1.750,00	1.750,00	1.750,00	21.000,00
(-) COSTOS OPERACIONALES		(840,48)	(840,48)	(840,48)	(840,48)	(840,48)	(840,48)	(840,48)	(840,48)	(840,48)	(10.085,76)
UTILIDAD OPERACIONAL		909,52	10.914,24								

(-) Intereses		(1,28)	(1,28)	(1,28)	(1,28)	(1,28)	(1,28)	(1,28)	(1,28)	(1,28)	(15,41)
(-) Otros Gastos		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilidad antes de Obligaciones		908,24	908,24	908,24	908,24	908,24	908,24	908,24	908,24	908,24	10.898,83
(-) Participación Trabajadores		(34,95)	(34,95)	(34,95)	(34,95)	(34,95)	(34,95)	(34,95)	(34,95)	(34,95)	(419,35)
(-) Impuesto a la Renta		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO DESPUÉS DE OBLIGACIONES		873,29	873,29	873,29	873,29	873,29	873,29	873,29	873,29	873,29	10.479,47
(-) Pago de Capital Prestado		(2,57)	(2,57)	(2,57)	(2,57)	(2,57)	(2,57)	(2,57)	(2,57)	(2,57)	(30,83)
(=) FLUJO NETO		870,72	870,72	870,72	870,72	870,72	870,72	870,72	870,72	870,72	10.448,65
(+) Saldo inicial		-	870,72	1.741,44	2.612,16	3.482,88	4.353,60	7.836,49	8.707,21	9.577,93	
FLUJO ACUMULADO		870,72	1.741,44	2.612,16	3.482,88	4.353,60	5.224,32	8.707,21	9.577,93	10.448,65	

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Indicadores Financieros: Flujo de caja anual TIR, VAN

Tabla N° 70 Flujo de Caja Anual

AÑOS	0	1	2	3	4	5
Inversión Inicial	(12.623,00)					
Capital de Trabajo	(23.341,14)					
Gastos Legales	(190,00)					
INGRESOS		21.000,00	21.000,00	21.000,00	21.000,00	21.000,00
(-) COSTOS OPERACIONALES		(10.085,76)	(10.085,76)	(10.085,76)	(10.085,76)	(10.085,76)
(-) Depreciación y Amortización		(2.511,80)	(2.511,80)	(2.511,80)	(2.343,93)	(2.343,93)
UTILIDAD OPERACIONAL		8.402,44	8.402,44	8.402,44	8.570,31	8.570,31
(-) Intereses		(15,41)	(12,33)	(9,25)	(6,17)	(3,08)
(-) Otros Gastos		-	-	-	-	-
Utilidad antes de Obligaciones		8.387,03	8.390,11	8.393,19	8.564,14	8.567,22
(-) Participación Trabajadores		(419,35)	(419,51)	(419,66)	(428,21)	(428,36)
(-) Impuesto a la Renta		-	-	-	-	-
FLUJO DESPUÉS DE OBLIGACIONES		7.967,67	7.970,60	7.973,53	8.135,93	8.138,86
(-) Pago de Capital Prestado		(30,83)	(30,83)	(30,83)	(30,83)	(30,83)
(+) Depreciación y Amortización		2.511,80	2.511,80	2.511,80	2.343,93	2.343,93
(=) FLUJO NETO	(36.154,14)	10.448,65	10.451,58	10.454,50	10.449,04	10.451,97

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Determinación de las tasas de descuento.

Cuando se realiza una inversión, se considera una tasa mínima de ganancia sobre esta inversión, conocida como Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR), tasa de descuento o también conocida como costo promedio ponderado del capital (CPPK).

La TMAR del diseño *sin financiamiento*, se determinó considerando los costos de capital, en base a la rentabilidad que pagan los bonos del Tesoro Americano en un período de cinco años con un riesgo cero, siendo el porcentaje el siguiente:

TMAR: 9% (rentabilidad bonos) + 3% (premio al riesgo)=**12%**

Valor Actual Neto VAN

El valor actual neto, conocido como VAN, que mide los valores monetarios, los recursos que aporta el proyecto por sobre la rentabilidad exigida a la inversión y después de recuperarla toda ella. (Sapag Chaín, 2007).

La fórmula del VAN es la siguiente:

$$VAN = \sum_{i=1}^n \frac{\text{valores}_i}{(1 + \text{tasa})^i}$$

De acuerdo a la plantilla de Excel

Tabla N° 71 VAN

(=) FLUJO NETO	(36.154,14)	10.448,65	10.451,58	10.454,50	10.449,04	10.451,97		
		TMAR	12%		VAN	\$ 1.519,53	1.519,53	\$ 1.519,53

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Relación Beneficio Costo (R-B/C)

La relación beneficio-costo compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión.

$$\text{Relación B/C} = \frac{\sum_{t=1}^n \text{Flujo de fondos actualizados (FFA)}}{\text{Inversión Inicial (I}_0\text{)}}$$

Tabla N° 72 Relación B/C

RELACION BENEFICIO COSTO						
Inversión Inicial	12623	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de Caja		10.448,65	10.451,58	10.454,50	10.449,04	10.451,97
Relación B/C	12,08					

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno, conocida como TIR, mide la rentabilidad de un proyecto como un porcentaje y corresponde a la tasa que hace al valor actual neto igual a cero. (Sapag Chaín, 2007).

La fórmula del TIR es la siguiente:

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{\text{Flujo de caja}_n}{(1 + \text{tasa})^n} = 0$$

De acuerdo a la plantilla de Excel

Tabla N° 73 TIR

(=) FLUJO NETO	(36.154,14)	10.448,65	10.451,58	10.454,50	10.449,04	10.451,97		
		TMAR	12%		VAN	\$ 1.519,53	1.519,53	\$ 1.519,53
					TIR	13,68%		14%

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Análisis de Sensibilidad

Tabla N° 74 Análisis de Sensibilidad

ANALISIS DE SENSIBILIDAD SIN FINANCIAMIENTO			
VARIABLES	VAN	TIR	RESULTADO
Precio de venta -10%	1969.39	10%	Viable
Volumen de venta -10%	21278,30	-16%	Sensible
Costos de insumos +10%	624,82	11%	Viable
Sueldo +20%	1648,96	10%	Viable

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

El análisis de sensibilidad del proyecto sin financiamiento y con financiamiento es viable, en los casos que el precio de venta se disminuyó un 10% y los costos de insumos y sueldo se incrementaron el proyecto resulto viable, sin embargo al bajar el volumen de ventas resulto sensible pero de todas manera sigue siendo factible el diseño.

Viabilidad Ambiental y sostenibilidad social

Análisis de impacto ambiental y riesgos

El estudio de viabilidad ambiental contempla establecer la categoría a la que pertenece, para lo cual se consulta el Manual de Evaluación Ambiental de la Corporación Financiera Nacional (1993), a la que califica al Centro de Capacitación y Formación Profesional de la CANFAC así:

Categoría 2: Proyectos que no afectan el medio ambiente, ni directa o indirectamente, y por tanto, no requieren un estudio de impacto ambiental. (SENPLADES, 2012).

Por lo tanto el Centro de Capacitación y Formación Profesional de la CANFAC no genera ningún tipo de impacto ambiental o matriz de riesgos.

Sostenibilidad social: equidad, género.

El proyecto creación de un centro de capacitación y formación profesional está dirigido a contribuir con el mantenimiento e incremento del capital social del área productiva fabricación de carrocerías que generan empleo a más de 15000 personas en forma directa e indirecta 2800 personas da empleo; en “Tungurahua, se encuentran 26 empresas que generaron más de 2 800 puestos de empleo. En esta provincia se arma el 65% de la producción total.” (Moreta. Modesto, 2015). Por lo que la sostenibilidad social se da en cuanto se participa de los valores y derechos como educación, empleo, transparencia, identidad de una región, sentido de comunidad y asociatividad con ética, cuyos recursos serán utilizados sin fines de lucro y única y exclusivamente para generar desarrollo en el sector carrocerero.

El proyecto de productividad, está dirigido a todos los ecuatorianos por cuanto la CANFAC es una Cámara con reconocimiento a nivel nacional, la cual trabaja sin distinción de etnia, género o clase social ya que todas las actividades están dirigidas a generar un cambio profundo respecto a la cultura de capacitación y formación profesional que tiene el medio socio-económico. Las actividades permitirán el desarrollo de nuevos proyectos, convenios en beneficio del Buen Vivir; con lo que se contribuirá a crear una imagen corporativa que permanezca en el tiempo sobre este importante sector empresarial.

El desarrollo de eventos de capacitación como Seminarios Cursos y Talleres fomentará la activa participación de toda la sociedad a través de los diversos agentes que directa e indirectamente aportan a la ejecución de los mismos con la calidad que caracteriza a este grupo empresarial.

Presupuesto

Es una previsión de futuras actividades económicas que la empresa realizará regularmente. Es un documento que refleja una previsión o predicción de cómo serán los resultados y los flujos de dinero que se obtendrán en un periodo futuro. Los presupuestos se basan en proyectos concretos, por ello, cuanto más grande sea la empresa, más difícil será crear una visión general/global de todos los acontecimientos económicos que tendrán lugar a lo largo del período. (Presupuesto contable, 2015)

Presupuesto de inversión

El presupuesto de inversión, es un conjunto de pronósticos en términos financieros referentes a un periodo precisado. (Depreciación de activos fijos, 2014)

Tabla N° 75 Presupuesto de inversión

ACTIVOS FIJOS	
Equipos	Valor
COMPUTADOR ESCRITORIO	7.200,00
PORTATIL	800,00
PROYECTOR	600,00
MICRÓFONO INALAMBRICO	50,00
ENRUTADOR	50,00
AMPLIFICADOR	300,00
PUNTERO	10,00
TOTAL + 5% imprevistos	9.460,50
Equipos y Muebles De Oficina	Valor
TELÉFONO FAX	90,00
PIZARRA TIZA LIQUIDA	80,00
PANTALL A DE PROYECTOR	120,00
ESCRITORIOS	120,00
MESAS COMPUTADOR	780,00
SILLAS(ESCRITORIOS-OFICINA- VISITAS)	500,00
ARCHIVADOR	120,00
CAFETERIA	50,00
TOTAL + 5% imprevistos	1.953,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	11.413,50

Activos Intangibles	
CATEGORÍA	Valor
Gastos Legales	190,00
Estudio del Diseño	550,00
Promoción y Publicidad	660,00
Total	1.400,00
Capital de Trabajo	Valor
Insumos	14.102,95
Sueldos	8.698,19
Servicios Básicos	540
Total	23.341,14
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	24.741,14
PRESUPUESTO EGRESOS TOTAL	36.154,64

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Depreciación: la depreciación representa la pérdida del valor de un activo fijo, que se constituye en un costo y/o gasto que afectará varios períodos de acuerdo a la vida útil o productiva del bien.

Tabla N° 76 Depreciación de los activos fijos

CATEGORIA	Costo total	Vida útil	% Depreciación	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
EQUIPOS	9.460,5	3	10%	3.153,50	3.153,50	0
EQUIPOS Y MUEBLES DE OFICINA	1.953	3	10%	651,00	651,0	

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

La Ley de Régimen Tributario Interno (R-LRTI) Artículo. 21, numeral 6 (2007): la depreciación de los activos fijos, es de tres años para equipos de cómputo y software, y para para muebles el porcentaje reglamentario es del 10% de depreciación anual,

Tabla N° 77 Presupuesto de ingresos

DESCRIPCIÓN	Año1	Año 2	Año 3
Número de asistentes (24 personas por curso)	864	864	864
Horas de capacitación por curso	30	30	30
Costo por hora	\$ 10	\$ 10	\$ 10
Ingresos por año	259.200,00	259.200,00	259.200,00

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Estrategias de ejecución

Para la ejecución del proyecto “Centro de capacitación y formación profesional especializado e integral para los fabricantes de carrocerías del cantón Ambato”, la principal estrategia es cambiar la cultura por la formación continua que mejore la calidad de la productividad y competitividad que actualmente no muestra el interés que requiere esta área, ya sea para obtener certificaciones, calificaciones o para emprender el desarrollo productivo como meta del quehacer del sector de fabricantes de carrocerías.

Estrategias generales y específicas

Las estrategias que se recomienda utilizar al proyecto de capacitación de la CANFAC son:

- Matriz Estratégica FODA
- Cinco Fuerzas de Porter
- Cadena de valor

Matriz estratégica FODA

La matriz de análisis dafo o foda, es una conocida herramienta estratégica de análisis de la situación de la empresa. El principal objetivo de aplicar la matriz dafo en una organización, es ofrecer un claro diagnóstico para poder tomar las decisiones estratégicas oportunas y mejorar en el futuro. (Espinoza, Roberto, 2013)

Tabla N° 78 Estrategias FODA

MATRIZ ESTRATPEGICA FODA	F- FORTALEZAS	D - DEBILIDADES
	1.-Conocimiento de las necesidades del sector 2.-Infraestructura propia 3.- Planificación estratégica 4.- Cultura de gestión y representación gremial 5.- Aplicación de buenas prácticas de manufactura 6.- Calidad del producto 7.- Reconocidos en el mercado	1.-Carencia de gestión de la calidad 2.- Deficiente imagen corporativa. 3.-Inadecuada promoción de los servicios 4.- Bajo nivel de asociatividad 5.- Escasa información del sector carrocero, cero estadísticas
O – OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIA DO
1.-Reconocimiento explícito al sector carrocero de Tungurahua 2.-Mercado Nacional e internacional para desarrollar los productos. 3.-Código de la producción interés del ámbito gubernamental 4.-Talento Humano capacitado	Aprovechar oportunidades usando fortalezas. <ul style="list-style-type: none"> • Potenciar el reconocimiento al sector carrocero dando a conocer las necesidades del sector en una estructura propia que a largo plazo da garantías de competitividad. F1 - F2/O1 • Identificar y direccionar la planificación estratégica, cultura y representación gremial para fortalecer la presencia en el mercado nacional y alcanzar el internacional. F3–F4/O2 • Incrementar la aplicación de buenas prácticas de manufactura y calidad en el producto que incremente la confianza y el apoyo del sector gubernamental a través del Código de la Producción. F5-F6/O3 • Mejorar al talento humano con capacitación y formación profesional para ser reconocidos en el mercado nacional e internacional. 	Aprovechar oportunidades superando debilidades <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar un plan de mercado para gestionar la calidad y mejorar la imagen corporativa. O1 y O2 / D1 – D2. • Mejorar la promoción de servicios de la CANFAC incrementado del nivel de socios a través de un talento humano capacitado. D3 – D4 / O4 • Beneficiarse del código de la producción para incrementar la información y conocer las estadísticas del sector de fabricantes de carrocerías. D5 – O3

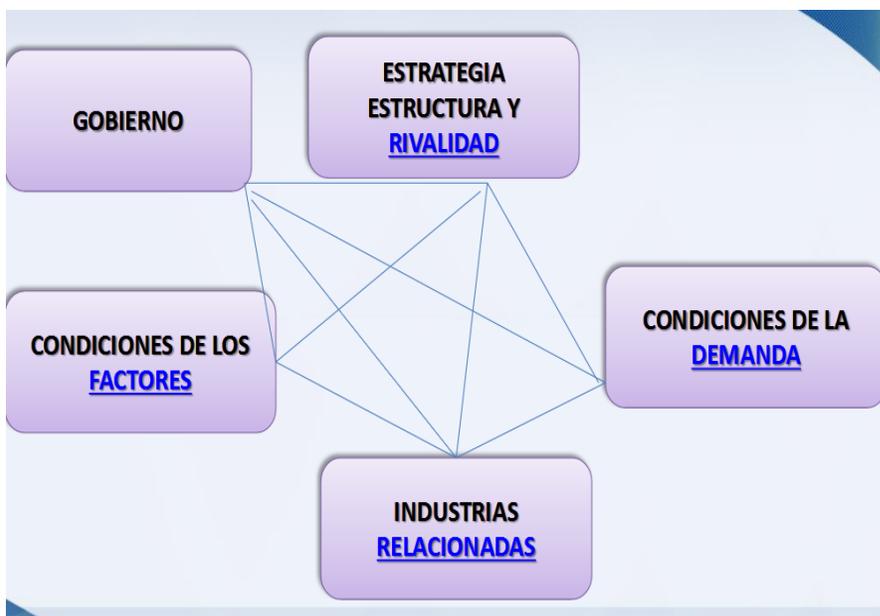
A- AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
1.- Competencia desleal 2.-Reglamentación excesiva 3.-Cambios de gobierno 4.-Reducida líneas de inversión y crédito extranjero	Evitar amenazas usando fortalezas <ul style="list-style-type: none"> • Aprovechar la asociatividad del sector para combatir la competencia desleal.F4/ A1 • Mediante la planificación estratégica estar preparados para los requerimientos de reglamentación y estándares de calidad solicitados por las entidades gubernamentales para la otorgación de permisos. F3/A2 – A3 • Aprovechar la calidad del Producto para solicitar líneas de inversión y crédito extranjero. F6/A4 	Minimizar las debilidades contrarrestando amenazas <ul style="list-style-type: none"> • Implementar un centro de capacitación y formación profesional que diseñe planes de gestión de calidad, imagen corporativa. • Diseñar la imagen corporativa del sector • Presentar una revista anual sobre los avances y cambios en el sector de fabricantes de carrocerías CANFAC.

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Diamante de las 5 Fuerzas de Porter

La principal estrategia una vez realizada el análisis FODA será las cinco fuerzas de Porter que se define Las 5 fuerzas de Porter son esencialmente un gran concepto de los negocios por medio del cual se pueden maximizar los recursos y superar a la competencia, cualquiera que sea el giro de la empresa. Según Porter, si no se cuenta con un plan perfectamente elaborado, no se puede sobrevivir en el mundo de los negocios de ninguna forma; lo que hace que el desarrollo de una estrategia competente no solamente sea un mecanismo de supervivencia sino que además también te da acceso a un puesto importante dentro de una empresa y acercarte a conseguir todo lo que soñaste. (Porter, Michael, 2015)

Gráfico N° 30 Diamante de Porter



Fuente: <http://canfacecuador.com/PLAN-ESTRATEGICO-CANFAC.pdf>

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Análisis:

- **Gobierno:** El papel del gobierno es actuar como un catalizador, motivando a los gremios empresariales para que mejoren su desarrollo productivo y alcancen niveles más altos de desempeño competitivo.
- **Estrategia estructura y Rivalidad:** la competencia en el área de capacitación especializada en el sector de fabricantes de carrocería es bajo, solo se tiene al SECAP que prepara técnicos y operativos, mientras que en el centro de capacitación de la CANFAC quiere formar profesionales que laboran en el medio con el fin de especializarlos esto impulsa para aumentar la productividad e innovación.
- **Condiciones de la demanda:** Analizada la demanda insatisfecha para un centro de capacitación de estas características estos son exigentes con la calidad de facilitadores ya que como empresarios con larga trayectoria necesitan mejorar continuamente la calidad de gestión y de producción.
- **Condiciones de los factores de producción:** las condiciones son básicas pero muy importantes, trabajo experto calificado, capital e infraestructura, tres categorías a las cuales se guiará los objetivos de la CANFAC.
- **Industrias relacionadas:** existe una amplia red de cooperación para generar un adecuado intercambio de información, la SETEC, viabiliza los recursos para que las empresas en conjunto puedan vincularse y a la vez capacitarse.

Cadena de valor

Según Michael Porter, de Harvard la cadena de valor es un instrumento para identificar el modo de generar más valor para los clientes. Según este modelo, cada empresa desarrolla una serie de actividades destinadas a diseñar, producir, comercializar, entregar y apoyar un producto. La cadena de valor refleja nueve actividades estratégicamente relevantes, que

generan costo y valor en un negocio específico. Estas nueve actividades creadoras de valor se dividen en cinco actividades primarias y cuatro actividades de apoyo. (Porter, Michael, 2006, pág. 49)

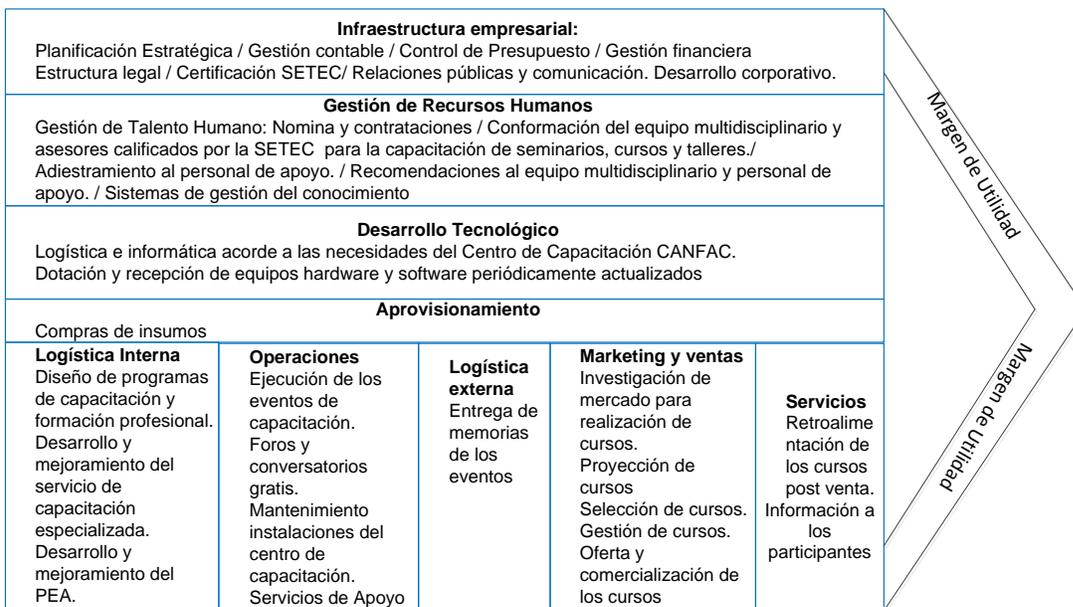
Gráfico N° 31 Cadena de Valor



Fuente: <http://www.webyempresas.com>

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Gráfico N° 32 Cadena de valor del Centro de Capacitación CANFAC

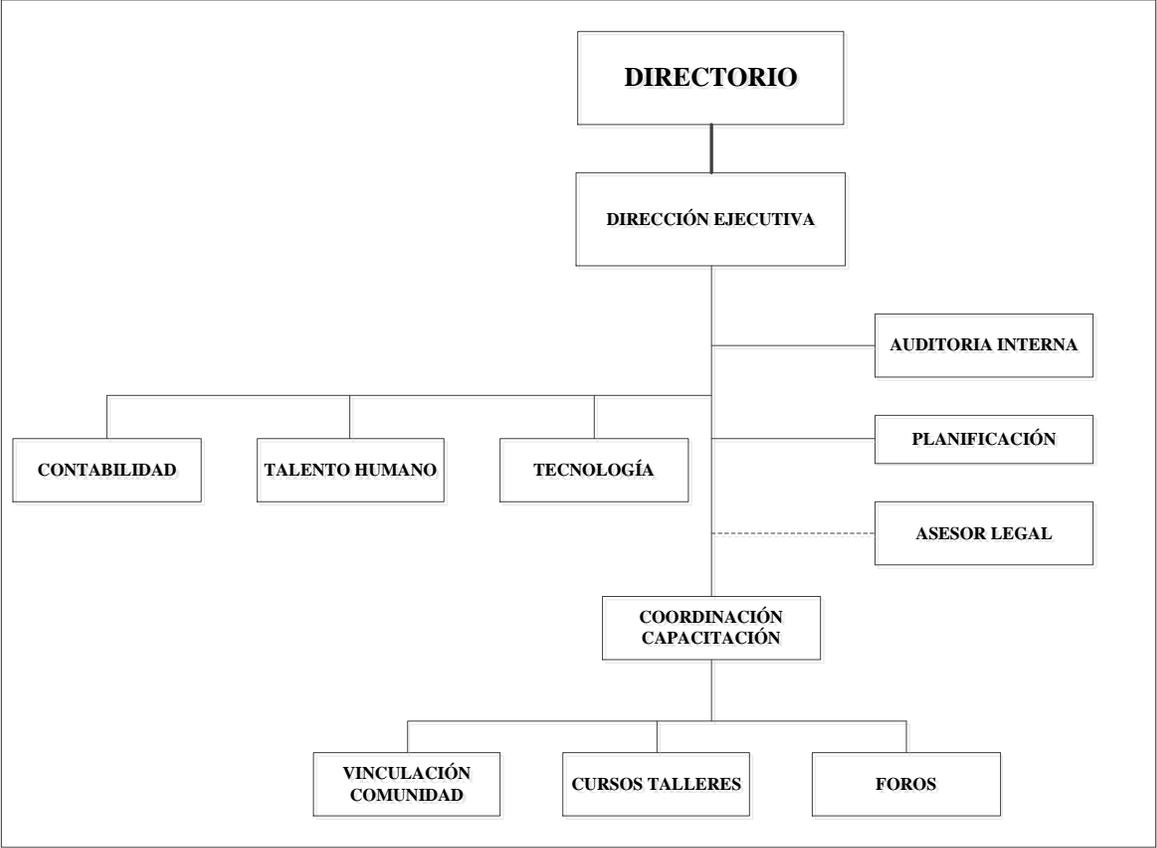


Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Organización estructural

La estructura operativa del Centro de Capacitación de la CANFAC estará conformada por cargos administrativos y técnicos

Gráfico N° 33 Organigrama



Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Presidencia: Al ser la CANFAC una organización gremial que agrupa a un sector productivo se cuenta con un presidente que las planificaciones del centro de capacitación.

Director Ejecutivo: Es un puesto departamental, en donde el gerente general es el ejecutivo, encargado de liderar y dirigir el Centro de Capacitación y Asesoría Empresarial.

Asesor Legal: El asesor legal en sus funciones estará resolver las consultas legales que se presenten en la organización, coordinar la elaboración de los contratos del personal y con los clientes, Verificar que los trabajadores reciban todos sus beneficios sociales conforme a ley.

Contador: Funciones emitidas por la CANFAC. Encargado de administrar todos los recursos financieros y económicos.

Secretaria Recepcionista: Funciones emitidas por la CANFAC.

Auxiliar Capacitación CANFAC: Este puesto, es el encargado de apoyar el manejo operacional del centro de capacitación y asesoría, además gestiona los nexos con los sectores productivos y las acciones de mercadeo que se ejecutarán.

Vendedor Ejecutivo: Este puesto, es el encargado de registrar las necesidades del sector productivo, así como promocionar y vender los servicios de capacitación y asesoría.

Institucionalidad y modelo de Gestión

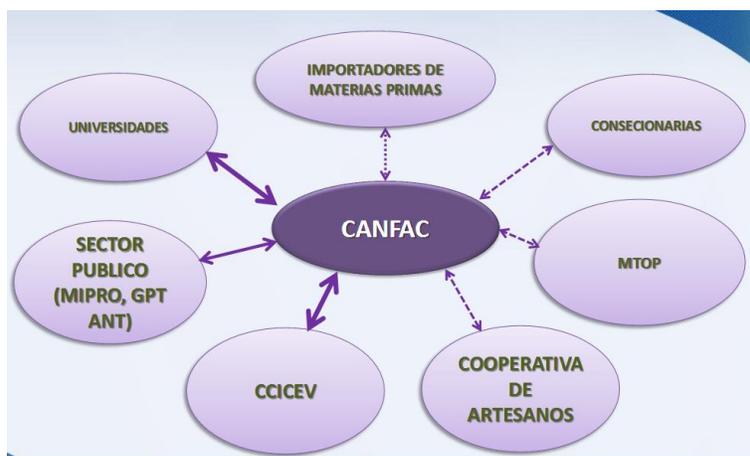
El centro de capacitación y formación profesional está legalmente constituido como parte de la Cámara Nacional de Fabricantes de Carrocerías CANFAC, la cual en su primer presupuesto ya estableció la necesidad de tener un centro especializado para la formación profesional El cual tendrá como principal

Gráfico N° 34 Modelo de Gestión



Fuente: <http://canfacecuador.com/PLAN-ESTRATEGICO-CANFAC.pdf>
Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Gráfico N° 35 Mapa de Relaciones CANFAC



Fuente: <http://canfacecuador.com/PLAN-ESTRATEGICO-CANFAC.pdf>
Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Cronograma valorado por componentes y actividades

Tabla N° 79 Cronograma valorado componentes y actividades

COMPONENTES Y ACTIVIDADES	VALOR	ENERO	FEB.	MARZO	ABRIL	MAY.	JULIO	AGO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
Componente 1.- Proponer la creación de un centro de capacitación y formación profesional especializado para los fabricantes de carrocerías	\$36154.64	\$3012.88	\$3012.88	\$3012.88	\$3012.88	\$3012.88	\$3012.88	\$3012.88	\$3012.88	\$3012.88	\$3012.88	\$3012.88
Actividad 1.1.- Diseño y elaboración del proyecto	\$550	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$45,83
Actividad 1.2.- Promoción y Publicidad	\$660	\$55	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$45,83	\$45,83
Componente 2.- Establecer los gastos Legales	\$190	\$15,88	\$15,88	\$15,88	\$15,88	\$15,88	\$15,88	\$15,88	\$15,88	\$15,88	\$15,88	\$15,88
Certificación SETEC	\$150	\$12,50	\$12,50	\$12,50	\$12,50	\$12,50	\$12,50	\$12,50	\$12,50	\$12,50	\$12,50	\$12,50
COMPONENTE 3.- Seminarios Cursos Talleres	\$10024,56	\$835,38	\$835,38	\$835,38	\$835,38	\$835,38	\$835,38	\$835,38	\$835,38	\$835,38	\$835,38	\$835,38

Elaborado por: Figueroa, Geovanna

Seguimiento y evaluación

Monitoreo de la ejecución

Para una adecuada ejecución del proyecto, será necesario designar consultoría técnica así mismo las evaluaciones periódicas y por evento que realiza la Secretaria Técnica del Sistema Nacional de Cualificaciones y Capacitación Profesional como organismo técnico desconcentrado realizarán el seguimiento del proyecto, en base al cronograma valorado de ejecución, a fin de identificar las correcciones pertinentes cuando se detecten atrasos en la realización de cada una de las actividades que conforman los componentes, considerando la presentación de un informe además de que se hará entrega de recomendaciones sobre casos particulares que se considere de urgente atención, en el plano de Seminarios, Cursos y Talleres.

Evaluación de resultados e impactos

La evaluación de los resultados que busca alcanzar el proyecto, se desarrollará tomando como base a los indicadores de resultado contenidos en la Matriz de Marco Lógico; para ello, los técnicos designados por la Secretaria Técnica del Sistema Nacional de Cualificaciones y Capacitación Profesional principal certificadora del centro de capacitación de la CANFAC, presentarán un informe reglamentario en la cual establecerá las recomendaciones pertinentes y los cambios necesarios que deberá darse.

Para la evaluación de impactos, proceso que se realizará a los 4 años de funcionamiento de la iniciativa del proyecto, los técnicos designados a manera privada y por el sector público, realizarán una evaluación del proyecto, en base al indicador contenido en la Matriz de Marco Lógico, para lo cual se desarrollarán los informes correspondientes, a fin de verificar el logro de dicho indicador.

Conclusiones

- El estudio de mercado, determinó la factibilidad del diseño para la creación del centro de capacitación y formación profesional de la CANFAC; así como factores, expectativas y normativas a tener en cuenta para el cumplimiento de los objetivos.
- La investigación de la oferta y la demanda así como las estadísticas emitidas por el SETEC establecieron las necesidades de capacitación en el área de gestión de la calidad, productividad, procesos y tecnología de los fabricantes de carrocerías adheridos a la CANFAC y demás interesados para la zona centro y a nivel nacional.
- Se evidenció que existe una demanda insatisfecha en empresas e industrias del sector de fabricantes de carrocerías especialmente de la ciudad de Ambato, y que la creación del centro de capacitación y formación profesional de la CANFAC, beneficiará las necesidades de instrucción y preparación del talento humano de las empresas.
- La localización del centro de capacitación y formación profesional especializado de la CANFAC, es un tema previamente establecido ya que este funcionará en las instalaciones de la mencionada institución.
- El estudio técnico, contribuyó a dimensionar los requerimientos de insumos, equipos y talento humano indispensable para la atención y servicio del centro de capacitación y formación profesional especializado de la CANFAC.
- La inversión del centro de capacitación y formación profesional especializado de la CANFAC, se constituirá con un 95% de recursos propios y el 5% con financiamiento de la caja de ahorro de la cámara.
- La base legal y filosófica del centro de capacitación y formación profesional especializado de la CANFAC, permiten dar una identidad y una imagen a la organización, así como una descripción técnica del servicio que se va brindar ya que

se contará con la acreditación técnica del máximo organismo como es el SETEC para la calidad educativa en el sector empresarial.

- Las estrategias del centro de capacitación y formación profesional especializada de la CANFAC, definen las acciones a seguir para el logro de los objetivos y metas para tener procedimientos organizados para un funcionamiento satisfactorio.
- La estructura organizacional del centro de capacitación y formación profesional especializado de la CANFAC, responde a un grupo de personas altamente comprometidas con el desarrollo del sector para lograr competitividad como una organización sin fines de lucro sino como parte importante para el desarrollo del servicios, por tanto, su organigrama estructural es flexible a cambios en beneficio o necesidades del centro.
- El estudio financiero, determinó la factibilidad económica (rentabilidad) o viabilidad en el tiempo del centro de capacitación y formación profesional especializada de la CANFAC.
- Los criterios de evaluación y análisis como la Tasa Interna de Retorno (TIR), Valor Presente Neto (VAN), y el Período de Recuperación de la Inversión, justificaron la realización del Diseño para la creación del “Centro de capacitación y formación profesional especializado e integral para los fabricantes de carrocerías CANFAC del cantón Ambato”
- El análisis de la sensibilidad del proyecto, fue notorio cuando se disminuyeron las ventas en un 50%, pero de todas formas, sigue siendo factible la realización del Diseño para la Creación de un “Centro de capacitación y formación profesional especializado e integral para los fabricantes de carrocerías CANFAC del cantón Ambato”

Bibliografía

- Albuquerque, P. (2004). «Asociativismo», en CATANNI, D. (Organizador), La otra economía . Buenos Aires.: Altamira S.A.
- Anzil, Federico. (2009). Zona economica - Recursos Financieros. Obtenido de <http://www.zonaeconomica.com/recursos/financieros>
- Armijo, Luís; Flor, Elsa y Auquilla, Álvaro. (2014). Los emprendimientos de la economía popular y solidaria y las finanzas populares y solidarias en Ecuador. Ecuador: Revista OIDLES Observatorio Iberoamericano del Desarrollo Local y de la Economía Social.
- CANFAC. (2014). Cámara Nacional de Fabricantes de Carrocerías. Obtenido de Diagnóstico .
- Cerda Gómez, José Baltazar. (2012.). Microeconomía: Un Enfoque Latinoamericano. México: Palibrio .
- Chávez Martínez, Juan Carlos. (2013). Cadena de Valor, Estrategias genéricas y competitividad . México: Instituto Tecnológico de OXACA.
- Constitución del Ecuador. (2008). Quito Ecuador: Registro Oficial N° 449 del 20 de octubre de 2008, Legislación Codificada.
- Decreto Ejecutivo N° 680. (2001). Estructura de Capacitación y Formación Profesional. Quito: Registro Oficial N°406 del 17 de marzo del 2011.
- Definición PYMES. (2015). Servicio de Rentas Internas. Recuperado el 2016, de <http://www.sri.gob.ec/de/32>
- Depreciación de activos fijos. (2014). Depreciación.net. Recuperado el 2016, de <http://depreciacion.net/activos-fijos/>
- Díaz, Gisset & Díaz July. (2007). Costos operacionales . Recuperado el 2016, de <https://es.scribd.com/doc/95491769/COSTOS-OPERACIONALES>

- Diccionario de la Real Academia de la Lengua . (2014). Economía definición. España: Ediciones España.
- El punto de equilibrio. (2015). Crecenegocios. Recuperado el 2016, de <http://www.crecenegocios.com/el-punto-de-equilibrio/>
- Espinoza, Roberto. (2013). La matriz de análisis FODA. Recuperado el diciembre de 2016, de Blog Marketing y Estrategias: <http://robertoespinoza.es/2013/07/29/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/>
- Esquivia Salgado Luís Isaac . (2013). La Asociatividad como estrategia para mejorar la competitividad de las Microempresas productoras de calzado del Municipio de Sincelejo. Colombia: Universidad Nacional de Colombia Facultad de Ciencias Económicas.
- Garay, Jorge. (2013). Estructura industrial e internacional de Colombia. Colombia: Programa de liberación comercial.
- García López, Gerardo . (2004). Joint Venture Generalidades y clasificación. México: 8a. edición Thompson.
- Garralda Ruiz de Velasco, Joaquín . (2013). La Cadena de Valor. Madrid- España: I E Business Publishing.
- Guiot, J. M. (1985). Inclusión Económica y Social definición. España.
- Gutiérrez, Gladys. (2011). “INCIDENCIA DE LA ASOCIATIVIDAD DE LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS AGROPECUARIAS EN LOS ÍNDICES DE POBREZA QUE PRESENTA LA PARROQUIA RURAL DE PILAHUÍN” . Ambato: Universidad Técnica de Ambato Maestría Gestión Local y Políticas Públicas.

- Hernández Sampieri, Roberto; Fernandez Collado, Carlos y Pilar Baptista, Lucio. (2003). Metodología de la Investigación . México: Tercera Edición Instituto Politécnico Nacional Mc. Graw Hill Interamericana.
- Herrera E. Luís, Medina F. Arnaldo, Naranjo L. Galo . (2007). TUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA. Quito - Ecuador: DIEMRINO EDITORES S.A .
- Ingreso Definición. (2015). Definiciones. com. Recuperado el 2016, de <http://www.definicionabc.com/economia/ingresos.php>
- Ley de Economía Popular y Solidaria. (2011). Quito - Ecuador: Registro Oficial N° 444 del 10 de mayo de 2011, expide la Ley de Economía Popular y Solidaria .
- Lineamientos de investigación. (2014). Universidad Tecnológica Indoamérica. Recuperado el 2016, de www.ut.edu.ec
- López Barreto, Katherine Gabriela. (2015). “LA ASOCIATIVIDAD Y LAS NEGOCIACIONES CON PROVEEDORES EN EL SECTOR CARROCERO DE LA CIUDAD DE AMBATO PERIODO 2013-2014” . Ambato: Universidad Técnica de Ambato tesis de Economía.
- López Rodríguez, Carlos & Rodríguez Olivera, Nuri. (2013). Las Joint Ventures en el mundo de los negocios. Perú: Publicaciones MERIZALDE.
- Malinvaud Edmond . (2001). Economía tratado. México: Princeton.
- Manzano, Martínez María Cristina. (2008). Incidencia de la planificación de la competitividad de la Pequeña Industria de Ambato. Ambato: Universidad Técnica de Ambato Tesis de Maestría en Gerencia Financiera Empresarial.
- Maruatech Parodi Walter . (2014). Ventajas de la Asociatividad. México: Universidad Nacional Autónoma de México UNAM.

- Morales, Lilian. (2011). Línea de investigación dos empresarialidad y productividad . Ambato - Ecuador: Políticas y Líneas de Investigación de la Universidad Tecnológica Indoamérica CIIU-UTI.
- Moreno. (2002). Elementos básicos de administración financiera,31.
- MORETA, Modesto. (2015). 54 Empresas carroceras ya tienen su certificación. Revista LÍDERES, 12-13.
- Moreta. Modesto. (2015). 54 Empresas Carroceras ya tienen su certificación. Revista LÍDERES, 5.
- Narváez, Mercy y Fernández Gladys. (2009). Asociatividad Empresarial un modelo para el fortalecimiento de las PyME. México: UNAM Edumed.
- Noboa German. (2015). Pro ecuador. Recuperado el 2016, de <http://www.proecuador.gob.ec>
- Pallares Villegas, Zoilo. (2010). Manual de Asociatividad. Recuperado el 2015, de http://www.cei.org.ni/images/file/manual_asociativ.pdf
- Pedreño, Andrés. (2006). La Globalización - análisis. Obtenido de <http://economia-globalizacion.blogspot.com/2006/01/qu-es-la-globalizacin.html>
- Pérez, Alexis . (2004). GUIA METODOLOGICA PARA ANTEPROYECTOS DE INVESTIGACIÓN.
- Plan Nacional del Buen Vivir. (2013). Quito - Ecuador: Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo SENPLADES.
- Porter, M. (1998). The competitive advantage of the nations. . New York: The Free Press.: PRINCETON México.
- Porter, Michael (2008). (2008). Las cinco fuerzas de poder de Porter. México: Pearson.

- Porter, Michael. (1980). Ventajas Competitivas . México: Editorial Pearson.
- Porter, Michael. (2006). VENTAJA COMPETITIVA. México: Editorial THOMPSON.
- Porter, Michael. (2015). Las cinco fuerzas de porter: Clave para éxito de la empresa. Recuperado el diciembre de 2016, de <http://www.5fuerzasdeporter.com/>
- Porter, Michel E. (2001). Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior. . Compañía Editorial Continental.
- Proyecto Nacional del Buen Vivir. (2009). Recuperado el 2016, de Secretaría Nacional de Planificaiación y Desarrollo: <http://www.planificacion.gob.ec>
- Presupuesto contable. (2015). Glosario de contabilidad. Recuperado el 2016, de debitoor: <https://debitoor.es/glosario/definicion-presupuesto>
- Ramos, J. (1998). Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos en torno a los recursos naturales. 66, 105-125. México: Revista CEPAL.
- Razeto Migliaro, Luís. (2013). Conferencia Simposio Latinoamericano “Inclusión social: dimensiones retos y políticas”. Caracas: INCAE.
- Reglamento General de la Ley de Economía Popular y Solidaria y del sector financiero popular y solidario. (2012). Quito - Ecuador: Registro Oficial N° 648 del 27 de febrero de 2012.
- Rodríguez, Valencia Joaquín. (2000). Administración de pequeñas y medianas empresas. México, D.F.: Quinta edición, Ed, Thomson,.
- Rosales, R. . (1997). La asociatividad como estrategia de fortalecimiento de las pymes. . Caracas (Venezuela): Capítulos N° 51.
- Santa Palella S. y Feliberto Martins P. . (2012). Metodología de la Investigaciónnj Cuantitativa . Venezuela: 4ta edición Editorial Pedagógica FEDUPEL.

- Sebastián, Jesús. (2000). LAS REDES DE COOPERACIÓN COMO MODELO ORGANIZATIVO Y FUNCIONAL. Revista REDES, Vol.7(Nº 15), 97-111.
- Shettino, Macario . (2002). Introducción a la Economía. Méxioc: Pearson.
- Siliceo, Alfonso. (1995). Liderazgo para la Productividad . México: PEARSON.
- Silvestre Méndez, Julio . (2010). Fundamentos de Economía . México: Mc Graw Hill 3a edición.
- Toro Álvarez, Fernando . (2009). Desempeño y Productividad. México: PEARSON.
- Ury, Wiliam. (2013). La negociación. México - UNAM: Universidad HARVARD.

ANEXOS

4.- ¿De qué manera influiría el solicitar financiamiento con otros aliados estratégicos?

Mucho ()

Poco ()

Nada ()

5.- ¿El nivel de confianza para invertir recursos con las demás productoras de carrocerías de la ciudad de Ambato es?

Alto

Medio

Bajo

6.- ¿Cuánto tiempo se demora en producir una carrocería?

De 1 a 3 meses ()

De 3 a 6 meses ()

Más de 6 meses ()

7.- ¿La capacidad instalada de su empresa está utilizada porcentualmente entre?

Menos del 10% ()

10 y 20% ()

20 a 40% ()

Más del 40% ()

8.- ¿Cuántas carrocerías para buses urbanos e interprovinciales produce su empresa mensualmente?

Menos de 3 ()

De 3 a 5 ()

De 6 a 10 ()

De 11 en adelante ()

9- ¿En promedio sus ingresos mensuales ascienden a?

Menos de \$ 100.000 ()

Entre \$ 101.000 y 200.000 ()

Entre \$ 201.000 y 600.000 ()

Más de \$ 601.000 ()

10. Estaría usted dispuesto a buscar líneas de inversión con fuentes externas

SI ()

NO ()

11.- ¿Considera usted que el gobierno para incentivar la producción nacional de carrocerías, cuenta con?

Soporte tecnológico ()

Capacitación especializada ()

Créditos a través de instituciones públicas ()

Subvenciones para el sector ()

12.- ¿En qué medida el ingreso de buses importados al País le afecta a la producción de su empresa?

Mucho ()

Poco ()

Nada ()

13. ¿La empresa cuenta con Certificación ISO 9000?

SI ()

NO ()

ANEXO 2

Calificación de Operadores de Capacitación (OC)

La calificación es el acto administrativo mediante el cual la Secretaría Técnica del Sistema Nacional de Cualificaciones y Capacitación Profesional (SETEC), una vez cumplidos los parámetros y niveles de calidad establecidos, habilita a un Operador de Capacitación y a los cursos o programas por éste ofertados.

La Resolución de Calificación tendrá vigencia de dos años, luego de lo cual, el Operador de Capacitación podrá renovar su Calificación, considerando al menos los mismos parámetros y niveles de calidad bajo los cuales fue calificado.

Proceso para la calificación de un OC:

1. Recepción de la solicitud de calificación
2. Evaluación documental y evaluación en las instalaciones
3. Calificación técnica
4. Emisión de resolución
5. Registro del proceso

Requisitos para el proceso de calificación como Operador de Capacitación:

Documentos legales:

- a. Documento que acredite la naturaleza y constitución legal de la persona jurídica.
- b. Documento del nombramiento del representante legal del Operador. Para el caso de Operadores individuales debe presentar su documento de identidad y la papeleta de votación actualizada.
- c. Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- d. Escritura, contrato de arrendamiento o comodato, carta compromiso o convenios según sea el caso, que evidencie el uso y dominio de las aulas, talleres o laboratorios declarados.

Documentos habilitantes:

- a. Hojas de vida del coordinador académico, instructores, personal administrativo, financiero u otros si fuera el caso, presentada en los formatos establecidos por la SETEC; el operador

debe mantener los expedientes que respalden la información declarada en las hojas de vida. Para los Operadores públicos, los respaldos pueden ser certificados por la Unidad Administrativa del Talento Humano.

b. Diseño curricular de la oferta formativa en la cual solicita acreditación, registrado en formatos establecidos por la SETEC.

c. Descripción de las condiciones básicas de higiene y seguridad implementadas en las instalaciones del operador. No aplica para operador individual.

Organizar un expediente y solicitar una cita para revisión documental al correo electrónico mpespinsa@setec.gob.ec una vez verificada la documentación ingresa el proceso para la calificación correspondiente.

Anexo 3

PERFIL DE CURSO

CURSO DE FORMACIÓN Y ACREDITACIÓN de Auditor en Sistema de Gestión Integrado

ISO 9001:2015 CALIDAD
ISO 14001:2015 AMBIENTAL
OHSAS 18001 (Prox. ISO 45001) SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL

DIRIGIDO A

- ✓ Empresas que integran el Cluster de los Sectores Metalmecánico, Carrocero y Autopartista de la provincia de Tungurahua.
- ✓ Jefe de Gestión de Calidad, Jefe de Gestión Ambiental, Jefe de Seguridad y Salud Ocupacional.
- ✓ Responsables de la Implementación, desarrollo y mantenimiento del Sistema de Gestión Integrado: Calidad, Ambiente, Seguridad y Salud Ocupacional.
- ✓ Consultores profesionales en el área.
- ✓ Docentes y Estudiantes.



MÓDULO 1

FUNDAMENTOS E INTERPRETACIÓN

ISO 9001:2015 ISO 14001:2015 OSHAS 18001

DURACIÓN: 24 horas

FECHA: 05, 06, 07 / Octubre / 2016

HORARIO: 08:30 - 17:30

LUGAR: Sucre y Castillo, Salón Tungurahua Gobierno Provincial

ACREDITACIÓN: Certificado de Participación

MÓDULO 2

AUDITOR INTERNO SGI

ISO 9001:2015 ISO 14001:2015 OSHAS 18001

DURACIÓN: 24 horas

FECHA: 10, 11, 12 / Octubre / 2016

HORARIO: 08:30 - 17:30

LUGAR: Sucre y Castillo, Salón Tungurahua Gobierno Provincial

ACREDITACIÓN: Certificado de Auditor Interno SGI

Por medio de una alianza estratégica con ADNESS EMPRESARIAL CIA. LTDA, el **Honorable Gobierno Provincial de Tungurahua**, a través de su Centro de Fomento Productivo Metalmecánico Carrocero, facilita un descuento especial para promover la capacitación continua, así como el desarrollo y mantenimiento de una cultura basada en la calidad con Sistemas de Gestión Integrados.

Justificación del curso

IMPORTANCIA

En atención a la disposición de la Modificatoria 3 (2016-03-31) de la RTE INEN 034 “Elementos Mínimos de Seguridad para Vehículos Automotores”: que establece: “Las empresas del sector Carrocero y Auto-Partes deben implementar y mantener Sistemas de Gestión de Calidad” para sustentar la calidad de sus sistemas de fabricación de carrocerías y la cadena de valor; por tanto, este programa de capacitación tiene como objetivo apoyar y enseñar al personal de las empresas los conocimientos para:

Comprender e interpretar los requisitos de las normas ISO 9001: 2015, ISO 14001: 2015, OHSAS 18001 y DIS ISO 45001 y así efectuar una aplicación efectiva de los mismos en cualquier tipo de organización.

Gestionar métodos y herramientas de planificación, ejecución, control y mejora de AUDITORIA INTERNA de un Sistema de Gestión Integrado: Calidad, Ambiental y Seguridad Salud Ocupacional en base a la ISO 19011

Calificarse como Auditor Interno SGI Calidad, Ambiente y Seguridad Salud Ocupacional para efectuar auditorías de primera y segunda parte.

Objetivos

- Entender la filosofía, principios y requisitos de un Sistema de Gestión Integrado (Calidad, Ambiente y Seguridad y Salud Ocupacional) en base a las normas ISO 9001: 2015, ISO 14001: 2015 y OHSAS 18001: 2007.
- Aprender el proceso, metodologías y herramientas de GESTIÓN DE UNA AUDITORÍA de un Sistema Integrado de Calidad, Ambiente y Seguridad – Salud Ocupacional en base a la guía ISO 19011
- Desarrollar en los participantes por medio de talleres prácticos, las habilidades que les permitan participar y conducirse eficientemente en las Auditorías Internas de un Sistema de Gestión Integrado.

METODOLOGÍA

- Clase interactiva con apoyo audiovisual
- Talleres prácticos de simulación de auditoría a SGI de las empresas.

DIRIGIDO A

Empresas que integran el clúster de los sectores Metalmecánicos, Carroceros y Autopartistas de la provincia de Tungurahua.

- Jefe Gestión de Calidad, Jefe Gestión Ambiental, Jefe de Seguridad y Salud Ocupacional
- Personas responsables de la implementación, desarrollo y mantenimiento del Sistema de Gestión de Integrado: Calidad, Ambiente, Seguridad Salud Ocupacional
- Consultores profesionales en el área
- Docente y estudiantes universitarios

RECURSOS ENTREGABLES A CADA PARTICIPANTE

- Manual del Curso (diapositivas de exposición del Instructor)
- Norma ISO 9001: 2015
- Norma ISO 14001: 2015
- Norma OHSAS 18001: 2007
- DIS ISO 45001
- Guía ISO 19011: 2012
- Formatos de Talleres Prácticos
- Examen
- Certificados de Participación y/o Acreditación de Auditor Interno SGI

MÉTODO DE EVALUACIÓN

100% Asistencia

30% Evaluación de talleres prácticos

70% Examen de Acreditación de Auditor Interno

70% Evaluación promedio mínima (asistencia, talleres y examen) para APROBAR

INVERSIÓN

N°	MODULO	HORAS	ACREDITACIÓN	INVERSIÓN	TARIFA ESPECIAL
	Fundamentos e interpretación de la NORMA ISO 9001 versión 2015 ISO 14001	24	Certificado de participación	400 USD + IVA POR PARTICIPANTE	Por los dos módulos USD 650.
	Formación y acreditación de Auditor Interno de Sistema de Gestión Integrado ISO 9001 - 2015	24	Certificado de aprobación y acreditación como Auditor DE 1ª y 2 da. Parte de SGI	450 USD + IVA POR PARTICIPANTE	

CONTENIDO

MÓDULO 1: FUNDAMENTOS E INTERPRETACION ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001 (ISO 45001)

1) Introducción

- Contexto de los sistemas de Gestión de Calidad, Ambiente y Seguridad Salud Ocupacional en las organizaciones
- Filosofía de los Sistemas de Gestión ISO
- ISO 19011 Auditoría de Sistemas de Gestión

2) Fundamentos de Calidad ISO 9001

- Principios,
- Enfoque :Procesos, Ciclo PHVA, Riesgos
- Estructura de la Norma: Requisitos
Objeto y campo de aplicación

Referencias Normativas

Términos y definiciones

Contexto de la Organización

Liderazgo

Planificación

Apoyo

Operación

Evaluación de desempeño

Mejora

3) **Fundamentos de Gestión Ambiental ISO 14001**

- Principios,
- Enfoque
- Estructura de la Norma: Requisitos

Objeto y campo de aplicación

Referencias Normativas

Términos y definiciones

Contexto de la Organización

Liderazgo

Planificación

Apoyo

Operación

Evaluación de desempeño

Mejora

4) **Fundamentos de Seguridad y Salud Ocupacional OHSAS 18001**

- Principios,
- Enfoque
- Estructura de la Norma: Requisitos

Objeto y campo de aplicación

Referencias Normativas

Términos y definiciones

Sistema de Gestión SSO

Explicación resumen DIS ISO 45001

MÓDULO 2: AUDITOR INTERNO DE SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRADO

5) **Auditoría Interna ISO 19011**

- Principios
- Qué es una Auditoría Interna
- Objetivo y beneficios de la Auditoría Interna
- Tipo de Auditoría
- Terminología

6) **Proceso de Auditoría: Planificación**

- Programa de Auditorías Internas
- Inicio de la Auditoría
- Revisión de Documentación
- Preparación de plan y herramientas de auditoría
- Asignación de tareas del equipo auditor

7) Proceso de Auditoría: Ejecución

- Reunión de Apertura
- Recopilación y verificación de información – evidencias
- Generación de hallazgos
- Conclusiones de la auditoría
- Redacción de No Conformidades
- Reunión de Cierre
- Preparación y elaboración de Informe de auditoría interna

8) Proceso de Auditoría: Verificación y Actuación

9) Conclusiones

AGENDA

DÍA 1:

08:00 – 08:30 Acreditaciones y entrega de material

08:30 – 09:00 Apertura del curso

09:00 – 10:30 Introducción: Contexto, filosofía y auditoría de los Sistemas de Gestión Calidad, Ambiente y Seguridad Salud Ocupacional en las organizaciones

10:30 – 10:45 Coffee Break

10:45-13:00 Fundamentos de Calidad ISO 9001: Principios, enfoque y requisitos

13:00 – 14:00 Almuerzo

14:00 – 16:00 Requisitos del Sistema de Gestión de Calidad norma ISO 9001

16:00 – 16:15 Coffee Break

16:15 – 17:30 Requisitos del Sistema de Gestión de Calidad en base a la norma ISO 9001 y su aplicación en las empresas

16:15 – 17:00 Retroalimentación del taller

17:00 – 17:30 Entrega de certificados Módulo 1

Anexo 4

PROCESO DE FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS

CHASIS



ESTRUCTURA



ARMADO



PREPARACION PARA PINTURA

ANEXO 3
PROCESO DE FABRICACIÓN DE CARROCERÍAS

ACABADOS



PINTURA



FIBRA DE VIDRIO



PRODUCTO TERMINADO