

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**



“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD QUE PERMITA A LA PARROQUIA SANTIAGO APÓSTOL DE NAHULINGO Y A OTROS ACTORES LOCALES, GESTIONAR FONDOS A TRAVÉS DE ORGANISMOS NACIONALES E INTERNACIONALES PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE FORMACIÓN VOCACIONAL EN EL MUNICIPIO DE NAHULINGO, DEPARTAMENTO DE SONSONATE.”

TRABAJO DE GRADUACIÓN PRESENTADO POR:

**VIRGINIA EMELY PORTILLO PERLA
JENNY ELIZABETH RIVAS ARGUETA
CLAUDIA MARIA SALGADO HERRERA**

PARA OPTAR EL GRADO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

FEBRERO 2007

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTRO AMERICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTORA: Dra. María Isabel Rodríguez

SECRETARIA GENERAL: Licda. Alicia Margarita Rivas de Recinos.

**DECANO DE LA FACULTAD
DE CIENCIAS ECONÓMICAS:** Lic. Emilio Recinos Fuentes

**SECRETARIA DE LA FACULTAD
DE CIENCIAS ECONÓMICAS:** Licda. Vilma Yolanda de Del Cid

DOCENTE DIRECTOR: Licda. Mélida Hernández de Barrera

COORDINADOR DE SEMINARIO: MAE. Francisco Antonio Quintanilla

DOCENTE OBSERVADOR: Ing. José Ciriaco Gutiérrez

FEBRERO 2007

SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTRO AMERICA

Agradecimientos

A Dios, porque El siempre estuvo a mi lado para levantarme en momentos difíciles y levantarme ante toda dificultad; por permitirme alcanzar una meta muy importante en mi vida y bendecirme con unos padres increíbles que me apoyaron en toda la carrera.

A mis Padres Sonia y Rene, por brindarme su amor incondicional, su apoyo, su cariño, palabras de aliento; su hombro en momentos de flaqueza, por todos los sacrificios y limitaciones que han hecho por mi, por sus consejos y tiempo, gracias.

A mi hermana Sonia y a Edgardo, por su madurez, consejos, cariño y apoyo, por secar mis lágrimas, por motivarme y darme palabras de aliento siempre, por preocuparse por mi tesis y motivarme a seguir adelante.

A mi familia, mi abuelita, mis tías, tíos, primos y primas, que siempre estuvieron pendientes de mi proceso de graduación, por su apoyo y amor, gracias.

Al Padre Juan Gerardo Hernández, por permitirme compartir las vivencias de la comunidad de Nahulingo, por brindarme su apoyo y aliento, por confiar en mi, por motivarme a seguir adelante y por todo el cariño que me ha dado siempre, por ser un buen amigo que seco muchas veces mis lagrimas..

A Carlos Arqueta, y a su Familia, por creer en mí siempre y por motivarme a seguir adelante, a mis amigos, Emely, Jenny, Víctor y Marvin, por su apoyo incondicional, por su tiempo y consejos, porque en momentos difíciles me han motivado y siempre han estado conmigo.

A mi asesora de tesis, Licda. Mélida Hernández de Barrera, por darme todos los consejos necesarios, su apoyo, sabiduría y tiempo, por darme su hombro en momentos de tristeza, por ser mas que una asesora, por ser una amiga.

Claudia Maria Salgado Herrera

Agradecimientos

A Dios, Por haberme permitido realizar mis estudios universitarios, por proveerme los recursos económicos para financiar mis estudios, dotarme de paciencia, persistencia, y constancia durante la carrera en la universidad, y por darme la sabiduría que me permitió culminar mis estudios.

Gracias Padre Celestial

*A mi Padres y Hermanos, Por todo el apoyo que me proporcionaron, tanto moral como económico por darme ánimos para seguir a pesar de todos los obstáculos y limitaciones que se presentaron en el camino, por que en los momentos en que necesite de su ayuda siempre estuvieron prestos a ayudarme por pequeño que pareciera el problema, jamás me dejaron sola. En especial a mi Madre, por llevarme en sus oraciones día a día, por sus valiosos consejos y por su esfuerzo, ya que a pesar de sus limitaciones económicas siempre me impulso a seguir la carrera universitaria poniendo toda su confianza sólo en Dios. **Gracias Maria Elena Perla, Salvador Edalio Portillo, Salvador Portillo Perla, y Samuel Portillo Perla***

*A mi Esposo, Por su apoyo incondicional, por escucharme, por tratar de hacerme la vida un poco mas fácil dentro de sus posibilidades, por compartir tantos momentos de alegría a mi lado, por prestarme su ayuda para llevar a cabo mis estudios, por su paciencia y su comprensión, **Gracias Ronny Alexander Alberto Mejía***

*A mi Hijo, Por darme una nueva ilusión, un nuevo sentido y dirección a mi vida con su llegada por su mirada y su sonrisa, su alegría que me dio esa paz que tanto necesite durante el proceso de graduación. **Gracias Luis Fernando Alberto Portillo***

*A mis Amigas, Por aceptarme como soy, con mis virtudes y errores, por su apoyo, por darme ánimos en mis momentos de flaqueza y debilidad, por compartir tantos momentos conmigo, permitirme ser parte de su grupo de tesis, por su valiosa amistad. **Gracias Claudia María Salgado Herrera y Jenny Elizabeth Rivas Argueta.***

Virginia Emely Portillo Perla

Agradecimientos

A Dios, todo poderoso por haberme dado la fortaleza y sabiduría necesaria para poder finalizar mis estudios universitarios, así como el de permitirme tener la capacidad económica para financiarme la educación y poderla culminar con éxito y satisfacción.

A Mi Familia, por haberme apoyado en este camino que decidí emprender en mi vida, por la fuerza moral que me brindaron en los momentos más duros de la carrera, dándome palabras de fortaleza para superar esos momentos de debilidad, por brindarme la oportunidad de desarrollarme como una profesional gracias a la buena educación que ellos invirtieron en mí.

A Carlos Roberto Chicas, por brindarme su apoyo y amor incondicional durante mis estudios universitarios, por todas las palabras de motivación que fueron piezas claves en mi desarrollo profesional, por su comprensión y por creer en mí.

A Mis Compañeras de Tesis, por permitirme lograr finalizar esta meta con ellas, ya que son grandes seres humanos con muy sinceros sentimientos que me apoyaron en todos los aspectos, además de la paciencia que me tuvieron y sobre todo por mantener la armonía de grupo de trabajo a pesar del estrés que esto conlleva.

Jenny Elizabeth Rivas Argueta

Agradecimiento del Grupo.

Queremos agradecer a Dios Todopoderoso, sin el no pudimos hacer nada, por darnos lo necesario para poder dar este paso, por fortalecernos en momentos difíciles y por darnos paz cuando la necesitábamos, gracias por permitirnos este logro.

A la Comunidad de Nahulingo, al señor Alcalde, al director de la Casa de la Cultura y al director del Centro Escolar, por permitirnos compartir con ellos su realidad, por dejarnos entrar en sus vidas y colaborar siempre con nuestra tesis.

Al Padre Juan Gerardo Hernández, párroco de la Iglesia Santiago Apóstol de Nahulingo, por compartir con nosotras el sueño de mejorar las condiciones de vida de las personas de la comunidad, por abrirnos los ojos ante la realidad por la que atraviesa la población del municipio, y por brindarnos siempre su apoyo y disponibilidad en todo momento.

Al Ing. Luis Barrera y al personal de FUNSALPRODESE y AGAPE, por su disponibilidad y tiempo, por enseñarnos que existen muchos jóvenes necesitados de orientación vocacional, por u apoyo, gracias.

A la Familia Barrera, gracias por todo su apoyo y colaboración, amistad y palabras de aliento.

A la Licda. Mélida de Barrera, por sus noches de desvelos, por creer en nosotras, por compartir nuestro sueño y comprometerse con el. Sin su apoyo, no pudimos haberlo hecho.

A todos ellos, muchas gracias.

Claudia, Emely y Jenny

INDICE GENERAL

RESUMEN	i
INTRODUCCION.....	iii

CAPITULO I

GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE NAHULINGO Y DE LOS CENTROS DE FORMACION VOCACIONAL EN EL SALVADOR Y MARCO DE REFERENCIA DE LOS ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD.

1. GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE NAHULINGO.....	1
1.1 Economía Familiar.....	2
1.2 Nivel Educativo.....	2
1.3 Infraestructura.....	2
1.4 Situación Social.....	2
1.5 Actores Locales.....	3
2. GENERALIDADES DE LOS CENTROS DE FORMACION VOCACIONAL Y ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD.....	3
2.1 Centros de Formación Vocacional.....	3
2.1.1 Importancia de los Centros de Formación Vocacional.....	4
2.1.2 Ley de Regulación de la Capacitación en El Salvador.....	4
2.1.3 Los Centros de Formación en El Salvador.....	4
2.1.4 Ramas de Capacitación o Formación Vocacional.....	5
2.1.5 Modalidades de los Centros de Formación.....	6
2.2 Marco de Referencia de los Estudios de Factibilidad.....	7
2.2.1 Concepto de Estudio de Factibilidad.....	7
2.2.2 Importancia de los Estudios de Factibilidad.....	7
2.2.3 Etapas de los Estudios de Factibilidad.....	8
a. Estudio de Mercado.....	8
b. Factibilidad Técnica.....	13
c. Factibilidad Financiera.....	15
d. Evaluación Económica.....	19

CAPITULO II

DIAGNOSTICO DE LA SITUACION ACTUAL DE LOS JOVENES ENTRE 18 Y 25 AÑOS DE EDAD EN EL MUNICIPIO DE NAHULINGO Y LA NECESIDAD DE FORMACION VOCACIONAL.

1. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION.....	20
1.1 Objetivo General	20
1.2. Objetivos Específicos.....	20
2. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.....	21
2.1 Método	21
2.2 Tipo de investigación.....	21
2.3 Investigación bibliográfica.....	21
2.4 Investigación de campo.....	22
2.5 Diseño de la investigación	22
2.6 Fuentes de recolección de información.....	22
2.7 Técnicas de investigación.....	23
2.8 Instrumentos de recolección.....	23
2.8.1 Cuestionario.....	23
2.8.2 Entrevista	24
2.9 Determinación del universo y muestra	24
2.9.1 Universo	24
2.9.2 Muestra	24
2.9.3 Estratificación de la muestra	25
2.10 Procesamiento de la información.....	26
3. ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL DE LOS JOVENES DEL MUNICIPIO DE NAHULINGO Y LA NECESIDAD DE FORMACION VOCACIONAL.....	27
3.1 Estudio de Mercado	27
3.1.1 Análisis de la demanda.....	27
3.1.2 Análisis de la oferta.....	36
3.2 Viabilidad Técnica.....	42
3.2.1 Determinación del tamaño optimo del proyecto	42
3.2.2 Localización.....	46

CONCLUSIONES.....	47
RECOMENDACIONES.....	48

CAPITULO III

PROPUESTA TECNICA Y ECONOMICA PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE FORMACION VOCACIONAL PARA LOS JOVENES DEL MUNICIPIO DE NAHULINGO

1. OBJETIVOS.....	49
1.1 Objetivo General.....	49
1.2 Objetivos Específicos.....	49
2. DETERMINACION DEL MERCADO.....	49
2.1 Demanda potencial de los jóvenes para la formación vocacional.....	49
2.2 Oferta.....	50
2.3 Competencia.....	52
2.4 Precio.....	56
2.5 Promoción a utilizar.....	56
3. FACTIBILIDAD TECNICA.....	58
3.1 Determinación del tamaño del proyecto.....	58
3.1.1 Capacidad instalada.....	58
3.1.2 Mercados de abastecimiento.....	58
3.2 Ingeniería del proyecto.....	60
3.2.1 Proceso de enseñanza.....	60
3.2.2 Localización optima del proyecto.....	60
3.2.3 Requerimientos de maquinaria y equipo.....	61
3.2.4 Ubicación y emplazamiento	71
4. FACTIBILIDAD FINANCIERA.....	74
4.1 .Inversión Inicial.....	74
4.1.1 Inversión en equipo y mobiliario de oficina para el área administrativa.....	74
4.1.2 Inversión en equipo y mobiliario para impartir las diferentes formaciones.....	74
4.1.3 Inversión en equipo didáctico.....	75
4.2 Determinación del tamaño de los costos y gastos.....	78
4.2.1 Determinación de los ingresos.....	78

4.2.3 Determinación de los gastos de venta.....	80
4.2.4 Determinación de los gastos administrativos.....	81
4.2.5 Flujo de efectivo.....	84
4.2.6 Evaluación del financiamiento.....	87
5. EVALUACION ECONOMICA.....	88
5.1 Calculo del valor actual del proyecto.....	88
5.2 Calculo de la Tasa Interna de Retorno.....	89
5.3 Análisis de Beneficio.....	90
6. VISUALIZACION DEL PROYECTO.....	93
6.1 Descripción del Centro de Formación Vocacional.....	93
6.2 Misión del Centro de Formación Vocacional.....	94
6.3 Visión del Centro de Formación Vocacional.....	95
6.4 Objetivos general del Centro de Formación Vocacional.....	96
6.5 Objetivos específicos del Centro de Formación Vocacional.....	96
6.6 Oferta del Centro de Formación Vocacional.....	96
6.7 Estructura organizativa.....	100
7. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	102
GLOSARIO	
ANEXOS	

RESUMEN

La educación vocacional para los jóvenes que no pueden acceder a la educación formal, cobra cada vez mas importancia en la sociedad, ya que los jóvenes al no encontrarse habilitados para su desarrollo económico, se ven en el riesgo de integrarse a pandillas o bien, convertirse en delincuentes comunes, o en el mejor de los casos de formar parte del desempleo del país lo cual no permite el desarrollo económico y social.

En vista de la necesidad de formación vocacional, existe hoy en día el interés de organismos gubernamentales, el desarrollo de instituciones u organizaciones que impartan diferentes formaciones vocacionales, impartidas en espacios de tiempo cortos, para poder habilitar vocacionalmente a jóvenes y brindarles las herramientas necesarias para desarrollarse dentro del mercado laboral.

La parroquia Santiago Apóstol en su labor social de elaborar propuestas para beneficio del municipio, gestiona proyectos que apoyen la formación vocacional, que habiliten a jóvenes que por diferentes razones no pueden continuar con su educación formal y se ven en la necesidad de trabajar para poder obtener mayores ingresos familiares.

La iniciativa de llevar a cabo propuestas que contribuyan al desarrollo económico del municipio, es apoyada por los diferentes actores locales en el municipio de Nahulingo, como lo es: La Casa de la Cultura, Alcaldía Municipal, líderes de diferentes iglesias y asociaciones de desarrollo comunal, quienes junto con la parroquia Santiago Apóstol, aportan recursos necesarios para poder realizar proyectos sociales y cubrir las necesidades del municipio.

Por lo tanto la investigación plantea un estudio que demuestre la factibilidad de la creación de un Centro de Formación Vocacional en el municipio de Nahulingo, para que sirva de herramienta de gestión de fondos a través de entes u organizaciones nacionales e internacionales que apoyen este tipo de proyectos sociales.

En el municipio, existe una necesidad insatisfecha que refleja una demanda potencial de formación vocacional entre los jóvenes, quienes manifestaron estar interesados en habilitarse para el empleo o autoempleo, incorporándose así al mercado laboral, y de esa manera contribuir al desarrollo económico familiar y al desarrollo local del municipio; el cual se ha visto limitado hasta la fecha, debido al abandono de los estudios formales y la falta de superación.

A través del estudio de mercado se pudo determinar las áreas vocacionales en la que los jóvenes están interesados en formarse: electricista, panadería, mecánica automotriz y corte y confección, coincidiendo con las opiniones de los actores locales en las entrevistas realizadas.

Basado en la información anterior se determinó la factibilidad técnica para la creación del Centro de Formación Vocacional, con aspectos importantes como la localización, requerimiento de mano de obra, materiales, maquinaria y equipo necesarios para poder impartir cada formación vocacional a los jóvenes. También se determinó una estructura de costos directos e indirectos los cuales fueron la base para la elaboración del flujo de efectivo proyectado y lograr mostrar la factibilidad económica reflejada por el valor actual neto y la tasa interna de retorno.

INTRODUCCION

Los estudios de factibilidad permiten identificar cuando un proyecto que se pretende desarrollar, puede ser rentable y sostenible, ya sea en términos económicos o sociales, ya que establece con seguridad el alcance, enfoque y los diferentes aspectos que deben ser considerados para poder llevar a cabo dicho proyecto.

Los resultados del estudio de factibilidad son útiles para evitar errores que podrían tener un alto costo social y económico, así como, la pérdida de tiempo en la utilización de las variantes de desarrollo no adecuadas.

Además, será considerado como herramientas para gestionar fondos a través de organismos nacionales e internacionales para poder llevar a cabo la creación de un Centro de Formación Vocacional en el municipio de Nahulingo, departamento de Sonsonate.

El estudio de factibilidad de la Gestión de Fondos para la Creación de un Centro de Formación Vocacional comprende tres partes, los cuales se desarrollan de la siguiente manera:

CAPITULO I. Describe como esta conformado el municipio de Nahulingo, así como también características específicas, necesidades y aspectos generales de la población, con lo que se pretende mostrar al lector, un mejor panorama acerca del municipio. También se abordan generalidades de los Centros de Formación Vocacional así como el marco teórico sobre los estudios de factibilidad y sus componentes: Estudio de Mercado, Técnico, Financiero y Evaluación Económica.

CAPITULO II. Muestra los objetivos que se pretenden alcanzar al momento de llevar a cabo la investigación, la metodología utilizada y un análisis de la situación actual de los jóvenes que residen en el municipio de Nahulingo. A través de un estudio de mercado por medio de la investigación de campo, se podrá obtener la información necesaria utilizando herramientas como: entrevistas, encuestas y realizando focus group.

De esta manera, se determina la necesidad de la creación de un Centro de Formación Vocacional, así como, identificar las diferentes necesidades de formación vocacional de los jóvenes y la aceptación que dicha institución tendrá entre la población para la cual que está dirigido, a manera de obtener un diagnóstico más claro de la situación actual de los jóvenes del municipio.

CAPITULO III. Presenta el desarrollo de la propuesta del proyecto acerca de la Gestión de Fondos para la Creación de un Centro de Formación Vocacional, tomando en cuenta la determinación del mercado, la oferta con la que cuenta el municipio y el análisis de la competencia.

Por otro lado, se propone cuatro áreas de formación vocacional basadas en la investigación de campo realizada, determinando el precio de cada una de ellas; para lo que se tomó en cuenta la estructura de costos y una propuesta de estrategias de promoción; así mismo, la factibilidad técnica, la capacidad instalada, los mercados de abastecimiento de materia prima, la disponibilidad de mano de obra, la localización óptima del Centro de Formación, los requerimientos de materiales, maquinaria y equipo necesario para cada una de las áreas formativas y para la operación del mismo.

CAPÍTULO I

GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE NAHULINGO Y DE LOS CENTROS DE FORMACION VOCACIONAL EN EL SALVADOR Y MARCO DE REFERENCIA DE LOS ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.

1. GENERALIDADES DEL MUNICIPIO DE NAHULINGO.

El Departamento de Sonsonate, está ubicado en la zona Occidental del país, con un área de 1,225.77 kilómetros cuadrados y con una población de 518,522 habitantes. Sonsonate es considerado en su mayoría, un departamento agrícola y comercial, particularmente en los municipios de Sonsonate, Izalco, Acajutla, Nahuizalco y Armenia.

Algunos de los cultivos que se realizan en los municipios de Sonsonate:

CUADRO N° 1

Actividad Económica	Municipio
Café	Juayúa, Nahuizalco, Izalco, Santa Catarina Masahuat, Salcoatitán
Caña de azúcar, bálsamo, coco y frutas cítricas	Juayúa, Nahuizalco, Izalco, Santa Catarina Masahuat, Salcoatitán
Frijol	Nahulingo, San Antonio del Monte, Juayúa, Santa Catarina Masahuat.
Ganadería	Nahulingo, Izalco, San Antonio del Monte
Piscicultura	Acajutla, Metalío y la zona costera
Turismo	Juayúa, Salcoatitán, Izalco, Acajutla, Nahulingo

El municipio de Nahulingo, cuenta con 15,168 habitantes¹, de los cuales 1,748 están en el rango de 18 a 25 años de edad. Su población esta dedicada a la agricultura, la ganadería y yacimientos de cal.

Sin embargo, Nahulingo no tiene un desarrollo local sostenido como otros municipios de Sonsonate. La pobreza de este municipio limita las oportunidades de superación de la mayoría de los jóvenes, pues estos sólo tienen cobertura de escolaridad hasta noveno grado, y quienes desean continuar su bachillerato, viajan a la cabecera departamental de Sonsonate.

¹ Registro de Personas Naturales .RPN Y Proyección en base al Censo de 1992, proyecciones de 2006 de DIGESTYC

Los jóvenes al llegar a una edad en la que adquieren responsabilidades, y para mejorar su situación económica familiar, deben de buscar trabajo fuera del departamento de Sonsonate, elevando los niveles de emigración ya sea, para la capital del país o para el extranjero, causando la desintegración familiar.

Nahulingo tiene un alto índice de incremento de delincuencia; según datos de la Delegación Central de Sonsonate, desde enero hasta abril del año 2006, se han reportado 13 homicidios en ese lugar. Aunque la cifra parece no ser elevada, si se compara con la cantidad de habitantes en esa zona, el número se vuelve significativo pues por cada 100,000 habitantes, hay 82 homicidios.

1.1. Economía Familiar.

La actividad económica en torno al municipio de Nahulingo, se basa en la agricultura, ganadería y yacimientos de cal. A la fecha no cuentan con un desarrollo local sostenido. La mayoría de la población económicamente activa, se emplean fuera del área del municipio, por no existir oportunidades de empleo en el mismo.

Los ingresos familiares están en el rango de cien y trescientos dólares, lo que debe ser suficiente para cubrir los gastos de alimentación, salud, educación, vivienda y vestuario, entre otros.

Muchas de las personas en Nahulingo, que no logran formar parte del mercado laboral activo, optan por ser comerciantes individuales en el sector informal, sin contar con el apoyo de fundaciones u organizaciones, o simplemente son personas desempleadas, que viven de las remesas.

1.2. Nivel Educativo.

La mayoría de jóvenes en Nahulingo asisten al Centro Escolar del Municipio, el cual solamente cuenta hasta noveno grado de escolaridad; muchos se trasladan hasta la cabecera departamental de Sonsonate, para continuar sus estudios de educación media y poder así terminar su bachillerato, pero la mayoría de ellos que logran terminar su noveno grado, no continúan con estudios superiores.

1.3. Infraestructura.

Nahulingo cuenta con servicios básicos de agua, energía eléctrica, teléfono, aguas negras, correos, un juzgado de paz. Existen iglesias de diferentes ideologías, una escuela, unidad de salud. En el área recreativa cuenta con canchas deportivas, parque, y una casa de la cultura.

1.4. Situación Social

Los habitantes de Nahulingo en su mayoría profesan la fé católica en donde realizan diferentes actividades religiosas en las que la mayoría de los habitantes se involucran, el resto de la población en su

mayoría profesan con la fé cristiana evangélica, mientras que una pequeña parte de la población del municipio asisten a la Iglesia de los Santos de los Últimos Días y los Testigos de Jehová.

1.5. Actores locales y la Parroquia Santiago Apóstol.

El municipio cuenta con actores locales e instituciones que apoyan a la población como: La Casa de la Cultura, La Alcaldía Municipal, líderes de diferentes Iglesias, Asociaciones de Desarrollo Comunal, quienes elaboran proyectos de acuerdo a las necesidades del mismo.

La Parroquia Santiago Apóstol, específicamente la Pastoral Social, trabaja desde hace dos años, por la dignificación del trabajo, y de la persona en general, por hacer valer los derechos humanos y en su labor social, elabora planes y propuestas de programas de capacitación para jóvenes de escasos recursos que no han podido terminar sus estudios y/o que se encuentran desempleados. Actualmente se imparten cursos de formación de manera informal, brindándoles orientación de instalaciones eléctricas y de estructuras metálicas a unos cuantos jóvenes que esporádicamente se acercan. Estos se desarrollan en locales no adecuados para ese tipo de aprendizaje por las limitaciones de espacio físico.

La elaboración de programas y propuestas para crear talleres vocacionales, es a cuenta del Párroco Gerardo Hernández, quien, por ser miembro de la Diócesis, tiene contacto con diferentes iglesias en el extranjero, así como también con diferentes Organizaciones sin fines de lucro nacionales e internacionales, que, a criterio de él, están dispuestos a colaborar al desarrollo de la comunidad, y específicamente, de los jóvenes del municipio.

2. GENERALIDADES DE LOS CENTROS DE FORMACIÓN VOCACIONAL Y ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD.

2.1. Centros de Formación Vocacional

Los centros de formación, son lugares en los cuales acuden en su mayoría jóvenes desempleados y otros que no logran finalizar su plan de estudio en el sistema de educación, donde se les brinda orientación vocacional con el fin de que a su término cuenten con una orientación laboral adecuada, y puedan estar capacitados para el desempeño adecuado del oficio aprendido.

Este tipo de instituciones imparten todo tipo de capacitaciones en diferentes áreas: floristería, carpintería, costura, cosmetología, entre otros, utilizando los equipos y materiales propios.

2.1.1 Importancia de los Centros de Formación.

Los Centros de Formación hoy en día son una alternativa para aquellos jóvenes que no tienen la oportunidad de acceder a estudios superiores y que desean incorporarse a la actividad laboral a corto plazo; ofreciéndoles capacitaciones técnicas profesional con la oportunidad de insertarlos al mercado laboral. Además, satisfacen la necesidad de los jóvenes y algunos adultos, de habilitarse profesionalmente en alguna área vocacional para insertarse tanto a la actividad económica a través del autoempleo como también al mercado laboral a través del empleo.

2.1.2 Ley de Regulación de Capacitación en El Salvador

En el país, existe una ley que regula la capacitación y que esta considerada en las leyes secundarias de la Constitución Política, para lo cual, el Gobierno para su cumplimiento lo hace a través del Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP), que es el encargado de darle cumplimiento a la Ley de Formación Profesional en el Salvador.

Esta ley tiene como objetivo satisfacer las necesidades de recursos humanos calificados que requiere el desarrollo económico y social del país y propiciar el mejoramiento de las condiciones de vida del trabajador y su grupo familiar²; su propósito lo logra a través de subcontratación por licitaciones públicas a centros de capacitación, y/o formaciones que el mercado solicita.

2.1.3 Los Centros de Formación en El Salvador.

A raíz de esta ley, la conformación del Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP), la mayoría de los centros de formación prestan su servicio a dicha institución para desarrollar la capacitación y habilitación del recurso humano en El Salvador en todas la ramas de formación; sin embargo existen muchos Centros Vocacionales que sus esfuerzos están orientados a la formación de jóvenes en diferentes vocaciones y la inserción de los mismos al sector productivo del país.

Algunos de los Centros de Formación que ofrecen servicios a INSAFORP son:

- Asociación AGAPE de El Salvador, Sonzacate, Sonsonate
- Asociación Fe y Alegría, Santa Ana y Soyapango
- Asociación Institución Salesiana, Centro de Formación Profesional, Ciudadela Don Bosco.
- Centro Técnico de Ex alumnos Salesianos Presbítero Francisco Wagner, S.A. de C.V.
- Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, San Salvador y San Miguel

² Ley de formación profesional.

- Fundación Salvadoreña para la Promoción Social y el Desarrollo Económico. (FUNSALPRODESE)
- Instituto Tecnológico Centroamericano (ITCA)

2.1.4 Ramas de Formación Vocacional

Formaciones vocacionales que comúnmente se imparten en diferentes Centros de Formación:

CUADRO N° 2

Área Ocupacional / Acción Formativa	
Administración	Administrador Técnico de Empresas Industriales
Comercio	Vendedor de Mostrador
	Vendedor externo con Carrera de Clientes
	Vendedor Técnico
Electricidad	Electricista Industrial
	Electricista de Cuarta Categoría
Hoteles y Restaurantes	Camarero
	Mesero Bartender
Mecánica	Mecánica Automotriz de Servicio Rápido
	Mecánico Automotriz
	Reparador del Sistema Eléctrico del Automóvil
	Reparador del Sistema de Aire Acondicionado del Automóvil
Mecánica Industrial	Mecánico Soldador
	Mecánico Tornero
	Mecánico de Mantenimiento
Confección Industrial	Supervisor de Línea
	Corte y confección
	Operación de máquina industrial plana
	Operación de máquina industrial rana
	Mecánico Reparador de Maq. de Confección Industrial
Informática	Mecánico de Mantenimiento de Computadoras
	Aplicación de Software Microsoft Office
Construcción	Fontanero
	Albañilería
	Carpintería
Cocina	Panadería.
	Pastelería.
	Preparación y cocción de alimentos.
Otros	Cosmetología

Fuente: Dirección de Centros de Formación Profesional

Modalidades de los Centros de formación

Por lo general, los Centros de Formación Vocacional, por lo general, trabajan bajo dos modalidades de formación, las cuales son³:

a. Acciones móviles

Esta modalidad orienta sus recursos y se acerca a los lugares de residencia de las personas interesadas en recibir la formación, con el fin de que el joven no tenga que incurrir en gastos de transporte y alimentación al trasladarse al Centro de Formación.

b. Acciones en Centro Fijo

Dentro de esta modalidad de formación, existen tres formas de trabajo:

➤ **Habilitación.**

En general, son programas cortos, que van de tres a seis meses de formación, donde lo que se trata es habilitar al joven. Genera conocimientos habilidades y destrezas en el desarrollo ocupacional.

➤ **Gestión asesoría y empresas**

En este caso, son las empresas las que demandan al sistema la capacitación para sus empleados en temas específicos. Esto se da, por lo general a través de licitaciones públicas. Las formaciones en estos casos, se pueden dar en el Centro de Formación o en la propia empresa, en caso de que así sea solicitado por la empresa misma.

➤ **Empresa Centro**

Es una formación integral ya que este tipo de formación, además de generar conocimientos, habilidades y destrezas al impartir la base teórica, alternada con la práctica, pone al participante en relación directa con la práctica laboral en una empresa que tenga relación con el Centro de Formación. Un 45% de la formación se desarrolla en los centros de formación y el resto en una empresa del área ocupacional asignada.

³ Director del Centro de Formación Profesional. Asociación AGAPE de El Salvador.

Algunos de los Centros de Formación Vocacional adscritos a INSAFORP, que trabajan bajo estas dos modalidades son:

- Asociación AGAPE de El Salvador, Sonzacate, Sonsonate
- Asociación Fe y Alegría, Santa Ana y Soyapango
- Asociación Institución Salesiana, Centro de Formación Profesional, Ciudadela Don Bosco.
- Centro Técnico de Ex alumnos Salesianos Presbítero Francisco Wagner, S.A. de C.V.
- Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, San Salvador y San Miguel
- Fundación Salvadoreña para la Promoción Social y el Desarrollo Económico. (FUNSALPRODESE)
- Instituto Tecnológico Centroamericano (ITCA)

2.2 Marco de Referencia sobre Estudios de Factibilidad

2.2.1. Concepto de Estudio de Factibilidad

El Estudio de Factibilidad según el autor Gabriel Baca Urbina⁴, es el análisis de una entidad para determinar si el proyecto que se propone será bueno o malo y en cuales condiciones se debe desarrollar para que tenga éxito; por lo que un estudio de factibilidad es una herramienta técnica que determina las ventajas y desventajas de destinar recursos a un proyecto específico y dice de manera puntual donde serán utilizados o invertidos para resolver una necesidad determinada o aprovechar una oportunidad.

Es aquí donde se organizan y presentan los antecedentes y la información técnica y económica necesaria para sustentar el proyecto y para facilitar su apreciación y evaluación en términos de conveniencia.

Es el estudio que reúne y analiza la información para averiguar si el proyecto, servicio o empresa que se quiere desarrollar es una buena idea o no, es decir si realmente es rentable.

2.2.2. Importancia de los Estudios de Factibilidad

El éxito de un proyecto esta determinado por el grado de factibilidad que este presente. Por lo tanto un estudio de factibilidad es importante por que determina si un proyecto tendrá éxito o no entre los consumidores o mercado meta, a través de un Estudio de Mercado; a la vez puntualiza en aspectos técnicos, como en el espacio físico, la maquinaria y mano de obra necesaria para la puesta en

⁴ Gabriel Baca Urbina. Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición.

marcha, mediante el Estudio Técnico; y por último fija los recursos económicos requeridos por medio del Estudio Financiero, además de visualizar si en el futuro el proyecto en cuestión será rentable y que tanto lo será, esto último a través del Estudio Económico.

Como se puede ver, el estudio de Factibilidad es una herramienta, especialmente importante cuando se inicia un proyecto pues toca los aspectos importantes y determinantes en un negocio.

2.2.3. Etapas del Estudio de Factibilidad

Un estudio de Factibilidad considera diferentes etapas que permiten determinar si el proyecto que se propone será bueno o malo y en cuales condiciones se debe desarrollar para que tenga éxito; así mismo, sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión de aprobarlo o rechazarlo por la factibilidad que este presenta al probar que existen los recursos necesarios para llevarlo a cabo o no, de acuerdo a los objetivos que ha planteado un estudio. Este se apoya en cuatro etapas básicas:

- a. Estudio de Mercado
- b. Factibilidad Técnica
- c. Factibilidad Financiera
- d. Evaluación Económica

a. Estudio de Mercado

El Estudio de Mercado, es la primera parte de la investigación, consta básicamente en la determinación la demanda, oferta, precios, comercialización, además de las bases preliminares para los análisis técnicos, financieros, económicos de un determinado proyecto. Indica si vale la pena producir un determinado bien o servicio.

1. Objetivos del Estudio de Mercado

- Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que el actualmente se ofrece en el mercado.
- Determinar la cantidad de bienes o servicios que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios y en determinadas condiciones.
- Conocer los gustos y preferencias del mercado meta y además los medios que se deben utilizar para dar a conocer determinado bien o servicio.

Para poder manejar el Estudio de Mercado, es necesario conocer algunos términos como el mercado, producto, demanda, oferta, precios, comercialización (distribución del producto, publicidad, promoción.), sin embargo para efectos de la presente investigación, únicamente se definirán los términos relacionados a ella, como:

2. Mercado

Es el área en la que actúan las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados.

3. Mercado Meta

El mercado meta conformado por los clientes potenciales de una organización. Estos se identifican con la finalidad de diseñar una mezcla de marketing que logre persuadir y atraer a los clientes potenciales, para consumir el producto o servicio ofrecido por la organización.

4. Mercado de Consumidores Finales

El mercado de consumidor final esta compuesto por personas que compran bienes o servicios para uso personal o familiar⁵.

5. Segmentación del mercado

La segmentación de mercado divide el mercado total de bienes o servicios en varios grupos más pequeños y con características similares, es decir que los miembros de cada grupo son semejantes con respecto a los factores que repercuten en la demanda.

El proceso de la segmentación de mercado, está formado por tres fases:

- Identificar la corriente y potencial deseado que existen en el mercado. Aquí se examina cuidadosamente el mercado, para poder determinar las necesidades específicas satisfechas por la oferta actual; las necesidades no satisfechas de manera adecuada por la oferta existente y las necesidades futuras que tal vez aún no han sido reconocidas.

⁵ William J. Stanton. Fundamentos de Marketing. Undécima Edición.

- Identificar las características que distinguen a los segmentos. En esta parte, se estudian los aspectos comunes de los posibles clientes que comparten un requerimiento particular, lo cual los distinguen de otros segmentos del mercado con diferentes necesidades.
- Determinar quién tiene cada necesidad. En esta última etapa del proceso de segmentación, se estima cuanta demanda o venta potencial representa cada segmento, y se determina cual de ellos es el que vale la pena seguir.

Criterios de segmentación de mercado

- Geográfica
- Demográfica
- Psicológica
- Conductuales

a. Geográficamente

Población Urbana
 Población Sub-urbana
 Población Rural

b. Demográficamente

Edad
 Género
 Ciclo de Vida Familiar
 Educación e ingresos
 Cultura y clase social

Etapa de Soltero
 Jóvenes casados
 Matrimonios con hijos, etc.

c. Factores Psicológicos

Personalidad
 Estilo de vida
 Actitudes
 Valores

d. Conductuales

Beneficios deseados
 Tasa de uso

6. Descripción del Producto:

Según los autores William J. Stanton y Philip Kotler, al referirnos al Producto, hablamos tanto de Producto como de un servicio.

Cuando se trata de describir el producto es, necesario establecer que el producto es un conjunto de atribuciones tangibles e intangibles que ofrece satisfacer una necesidad o un deseo. Basado en dichos atributos se describirá para éste caso en particular el servicio.

7. Análisis de la Demanda.

➤ Demanda

Cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

Es decir, la demanda representa la cantidad de bienes y servicios que los compradores quieren y pueden adquirir a un determinado precio para satisfacer sus necesidades, es decir, constituye el sector que consumirá o hará uso del bien o servicio que se produzca.

➤ Estimación de la demanda

Se determina la cantidad de personas que estarían dispuestas a adquirir el producto basado en una investigación de campo, donde además se determinan los gustos y preferencias del mercado potencial.

➤ Perfil del cliente potencial.

De ser posible habrá que definir el perfil del cliente al que se le ofrecerá los productos o servicios de la institución, identificando las características principales que diferencian a un grupo en particular. El perfil de los clientes estará relacionado con sus hábitos personales como por ejemplo, para este caso en particular, se tomará en cuenta el nivel de estudios alcanzados por los jóvenes, su situación económica familiar, su lugar de residencia, la edad, los horarios que tiene disponibles, los lugares que frecuentan, estudios actuales, entre otros.

El objetivo de conocer el perfil del cliente es conocer la forma de venderle la idea de una manera atractiva. Conocer las preferencias de los clientes permitirá a la institución, diseñar eficazmente aspectos relacionados con los talleres a impartir, los servicios complementarios, horarios, cuota mensual entre otros. Lo antes mencionado en función de la presente investigación.

Generalmente los hábitos de consumo de los clientes se conocen a través de encuestas o de investigaciones de mercado.

➤ **Segmento objetivo.**

Es importante definir el segmento objetivo, con el fin de realizar las respectivas proyecciones de la demanda y orientar los esfuerzos de promoción y publicidad de la institución.

Las segmentaciones más comunes son por zonas geográficas, por edad, por profesión, por ingresos, por sexo, etc. Cuando los clientes principales son empresas, las segmentaciones más comunes están dadas por el giro de la empresa, por el número de empleados, el volumen de ventas anual, la ubicación geográfica, privadas o de gobierno, por el nivel de tecnología que utilizan, por el lugar donde compran los productos, etc.

Particularmente, en la presente investigación, la segmentación se establecerá por zona geográfica, edad, nivel de estudios alcanzados e ingresos económicos familiares

8. Análisis de la Oferta

➤ **Oferta**

Es la cantidad producida de bienes y servicios que un cierto número de oferentes (productores), están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado.

Es decir, la oferta es entonces, la cantidad de un producto que los fabricantes están dispuestos a llevar al mercado de acuerdo con los precios vigentes, con la capacidad de sus instalaciones y con la estructura económica de su producción, por lo que es necesario contar con un análisis de la oferta actual, que identifica los principales productores de bienes iguales o similares, a los que se proyecta producir, la capacidad instalada, localización, producción del último año, entre otros aspectos.

9. Promoción

Es el elemento de la mezcla de marketing que sirve para informar, persuadir y recordarle al mercado la existencia de un producto o servicio, con la intención de influir en los sentimientos, creencias o comportamiento del receptor.

10. Publicidad

Es una comunicación masiva e impersonal que paga un patrocinador y en la cual este es claramente identificado. Es un estilo especial de relaciones públicas que involucran comunicación referente a una organización sus productos o servicios.

En síntesis es toda actividad requerida para presentar a una audiencia un mensaje impersonal pagado por un patrocinador identificado acerca de un producto, servicio u organización.

b. Factibilidad Técnica

El estudio de factibilidad técnica consiste en valorar las necesidades físicas (recursos humanos y materiales) y los procedimientos que se requieran para la producción del bien o servicio.

Con este estudio se pretende verificar la posibilidad técnica de la fabricación del producto, analizar y determinar el tamaño óptimo, los equipos, las instalaciones y la organización para realizar las actividades.

1. Objetivos de la Factibilidad Técnica

- ▶ Verificar la factibilidad técnica de la fabricación del producto o prestación del servicio que se estudia.
- ▶ Analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, el equipo, las instalaciones y la organización requerida para realizar la producción.

2. Partes que conforman la Factibilidad Técnica

2.1. Tamaño y localización del proyecto.

2.1.1 Determinación del tamaño del proyecto

El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año, suele considerarse como la capacidad de producción que un sistema es capaz de lograr durante un período específico de tiempo, utilizando sus recursos económicos, humanos y tecnológicos.

Para determinar el tamaño de la planta es necesario conocer la tecnología de producción que se utilizará, para así, determinar según la oferta y la demanda, la cantidad de insumos necesarios para las operaciones de la empresa, así como también, maquinaria y equipo, mano de obra y organización.

Si se habla acerca de la capacidad del Centro de Formación Vocacional, se refiere a la capacidad de máquinas en las instalaciones y a la capacidad de ofrecer un determinado número de talleres vocacionales.

2.1.2 Localización óptima del proyecto

Es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital. El objetivo general de este punto es: determinar el sitio donde se instalará la planta o el lugar de operaciones del proyecto.

Para determinar la localización óptima del proyecto, es necesario, tomar en cuenta algunos factores, como la localización del mercado de consumo, para tomar en cuenta el costo de transporte, la disponibilidad de materia prima y de mano de obra en la zona, así como también de otras fuerzas locacionales, como lo son energía eléctrica, agua potable, vías de acceso, escuelas, seguridad, entre otros. Son las fuerzas que se ven directamente relacionadas en la ubicación geográfica del proyecto.

2.2 Ingeniería del proyecto y distribución de la planta

En la ingeniería del proyecto se determinan todos los recursos que se necesitarán para cumplir con el tamaño de producción anteriormente determinado. Es decir, se determinarán los procesos, equipos, mano de obra, mobiliario, forma de organización, entre otros.

Dentro de la ingeniería del proyecto es importante tomar en cuenta:

- La descripción y características del producto determinadas en el estudio de mercado.
- Materias primas y materiales a utilizar, pues la calidad del producto depende de la calidad de estas.
- Tecnología, ya que esta se selecciona en base a los procesos de producción, el tamaño, la maquinaria y el equipo.

Se debe de describir los procesos, en lo cuales se detallan a la vez las operaciones, ya sea por medio de métodos por gráficos o diagramas de procesos, se diseña la distribución de la planta (ingeniería básica) y se determinan los aspectos tecnológicos necesarios para el funcionamiento del proyecto.

Es necesario que se presente un programa de producción, requerimientos de maquinaria y equipo, de mano de obra necesaria y de materia prima e insumos.

Un aspecto importante y que se debe de poner atención es en la forma de organización de la planta, en la cual se deben de proponer manuales de funciones, organigrama general y sistema de organización, que sirva de guía a la entidad ejecutora del proyecto para administrar el mismo.

c. Factibilidad Financiera

El estudio de factibilidad financiera se realiza con el fin demostrar cuales son los costos y gastos en los que se incurrirán durante la puesta en marcha y desarrollo de un proyecto, además determinar la inversión inicial, el capital de trabajo en fin la totalidad de recursos financieros necesarios para echar a andar el proyecto en cuestión.

Para conformar el estudio financiero es necesario realizar presupuestos y flujo de caja proyectado.

1. Objetivos de la Factibilidad Económica

- Determinar los recursos económicos necesarios para llevar a cabo el proyecto.
- Determinar cual será el costo total de la operación y funcionamiento del proyecto.
- Proyectar información útil para la evaluación económica del proyecto y la toma de decisiones.

2. Determinación de los Costos del proyecto

Los costos son los desembolsos y deducciones directamente causados por la fabricación de un bien o por la presentación del servicio. Ejemplo: mano de obra, sueldos, salarios materia prima, etc.

Algunos de los costos del proyecto son:

- **Costos de Fabricación o producción.** Estos son los costos que se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados y se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos: Costo de materia prima, costos de mano de obra, costos de energía eléctrica., costos de agua, combustibles, control de calidad, mantenimiento y otros costos que intervengan directamente en la fabricación del producto o prestación del servicio. Los costos totales son la suma de los costos fijos (permanecen constantes independientemente de las fluctuaciones en los volúmenes de producción) y los costos variables (costos que tienden a fluctuar en proporción al volumen total de la producción, de venta de artículos o la prestación de un servicio).

- ▶ **Costo de maquinaria y equipo.** Son los costos en que la empresa tiene que incurrir para la adquisición de la maquinaria y equipo inicial necesario para el funcionamiento productivo de la empresa.

En la determinación del costo de maquinaria y equipo se detalla el número de unidades que se adquirirán, a esto se le agrega el costo de transporte y el costo de instalación si es necesario y de esta manera se obtiene los costos de maquinaria y equipo.

3. Determinación de los Gastos

Los gastos son los desembolsos y deducciones causados por la administración de la empresa. Ejemplo: sueldos y salarios del personal administrativo, gerentes, ordenanzas, mensajeros, etc.

- ▶ **Gasto de administración.** Estos se originan en el área administrativa, sin embargo no sólo significan sueldos del gerente o director general y de los contadores, auxiliares, secretarias, así como los gastos de oficina en general.
- ▶ **Gastos financieros.** Estos son los que se originan por la obtención de recursos ajenos que la empresa necesita para crecimiento. Regularmente se refiere a los intereses pagados por la obtención de un préstamo bancario.
- ▶ **Gastos de venta.** Están conformados por todos aquellos gastos que se incurren en el área que se encarga de llevar el producto o servicio desde la empresa hasta el último consumidor.
- ▶ **Depreciación.** Este es un costo virtual, es decir que se le trata y tiene un efecto de costo pero sin serlo, y su determinación es regido por la ley fiscal de cada país y de esta manera se le permite a la empresa recuperar la inversión en maquinaria, mobiliario, equipo y vehículos. En nuestro país se realiza distribuyendo el valor de la maquinaria, mobiliario, equipo o vehículos entre la vida útil que la ley estipula por ejemplo, en el caso de un vehículo el valor en el que se adquirió se divide entre 5 años que estipula la ley y da como resultado la depreciación anual de este.

4. Inversión del proyecto

La inversión del proyecto, está compuesta por la inversión fija o inversión inicial y por el capital de trabajo que la empresa debe mantener para llevar a cabo el funcionamiento de la misma.

➤ **Inversiones fijas o Inversión inicial**

La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles como lo son edificios, terrenos, maquinaria y mobiliario a demás la adquisición de activos diferidos o intangibles como lo son las patentes, en fin los activos necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción de capital de trabajo.

➤ **Capital de Trabajo**

Este puede definirse como aquel recurso financiero que se empleara en el primer ciclo productivo es decir el primer desembolso para cancelar los insumos y materia prima al inicio de las operaciones del proyecto.

5. Financiamiento del proyecto

El financiamiento del proyecto se refiere, a todas las alternativas que se consideran para que el proyecto se pueda sostener financieramente o en cuanto a recursos económicos se refiera para el funcionamiento del proyecto.

6. Estudio de Financiamiento

Los recursos financieros son los más escasos en la actividad empresarial, razón por la cual se deben tomar las decisiones correctas a la hora de evaluar las posibles fuentes de financiamiento de la actividad.

Existen dos fuentes de financiamiento

➤ **Fuentes de financiamiento internas** que es a través de inversión de los accionista, escudo fiscal o utilidades retenidas; estas fuentes de financiamientos son las mas baratas

➤ **Fuentes de financiamiento externas** que es a través de préstamos bancarios, venta de acciones y emisión de bonos de la empresa o donaciones que organismos realizan a la empresa.

Las fuentes de financiamiento y sus alternativas deben estudiarse detenidamente para poder escoger la que mas el conviene a la empresa en cuanto a plazo para pagar la deuda como en cuanto al costo del financiamiento (intereses).

A través de dichas fuentes de financiamiento se puede obtener la inversión inicial, o para incrementar el capital de trabajo de ser necesario.

7. Presupuesto de ingresos por ventas

Este presupuesto se prepara basado en estimaciones, realizadas por medio de tendencias de consumo del mercado o en ocasiones determinado por las expectativas de ventas de la empresa, el caso de un producto o servicio nuevo en el mercado. Cuando se trata de un producto o servicio que ya tiene algún tiempo en el mercado, se realiza en base a la experiencia de los vendedores o a proyecciones de ventas según los años anteriores, a través de este presupuesto podemos medir que tanto la empresa está auto financiando su operación y funcionamiento.

8. Flujo de Efectivo

Esta herramienta proyecta la liquidez de la empresa, que registra las entradas y salidas de efectivo antes y después del inicio de operaciones.

El objetivo de un flujo de caja es determinar la disponibilidad futura de efectivo, a fin de modificar las políticas de manejo de inventarios, de cuentas por pagar, de cuentas por cobrar o programar el uso de créditos bancarios rotativos en determinadas épocas.

d. Evaluación Económica

Es una evaluación que analiza y compara el rendimiento del proyecto en relación de la inversión inicial a lo largo de un horizonte de inversión determinado.

1. Objetivo

- Conocer a través de los diferentes métodos de evaluación si es o no rentable determinada inversión.

Esta evaluación se realiza aplicando diferentes métodos, y en la presente investigación se utilizarán algunos de ellos como el Valor Actual Neto y la Tasa Interna de Retorno; los cuales se describirán a continuación:

2. Valor Actual Neto (VAN)

Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial, este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual

3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Un enfoque consiste en calcular la tasa interna de rentabilidad o retorno que es la devengada por el saldo no amortizado de la inversión.

Consiste en la determinación del tipo de interés que hace que el monto de la inversión en el proyecto sea igual al valor actual neto de los ingresos netos previstos en efectivo.

CAPÍTULO II

DIAGNOSTICO DE LA SITUACION ACTUAL DE LOS JOVENES ENTRE 18 Y 25 AÑOS DE EDAD QUE RESIDEN EN EL MUNICIPIO DE NAHULINGO Y LA NECESIDAD DE FORMACION VOCACIONAL

1. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

1.1 Objetivo General

Realizar un Estudio de Factibilidad que permita a la Parroquia Santiago Apóstol de Nahulingo y a otros actores locales gestionar fondos a través de Organismos Nacionales e Internacionales para la creación de un Centro de Formación Vocacional en el Municipio de Nahulingo, Departamento de Sonsonate.

1.2 Objetivos Específicos

- Definir la demanda y oferta para poder conocer la cantidad de jóvenes que requieren formarse para autoempleo o empleo y la capacidad del municipio para desarrollar la formación vocacional.
- Detallar en relación a la demanda, los requerimientos de maquinaria, equipo y mano de obra necesaria para el desarrollo vocacional de los jóvenes del Municipio de Nahulingo en el Departamento de Sonsonate.
- Determinar los factores externos e internos que influyen en el desarrollo de los jóvenes del municipio de Nahulingo en el Departamento de Sonsonate, para desarrollar alternativas de formación para dichos jóvenes.
- Identificar las fuentes de financiamiento internas y externas que apoyan proyectos de formación para los jóvenes, que permita la gestión de fondos para la creación de un Centro de Formación Vocacional.
- Visualizar los costos basados en la demanda, requerimientos de maquinaria, equipo y mano de obra que conlleva la creación y operación de un Centro de Formación Vocacional y su factibilidad económica para la sostenibilidad.

2. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

2.1 Método

Para llevar a cabo la investigación sobre el estudio de factibilidad que permita la gestión de fondos para la creación de un Centro de Formación Vocacional en el Municipio de Nahulingo, en el departamento de Sonsonate, se siguió el método Científico, ya que este permitió realizar una investigación de manera sistemática a través de un serie de etapas como lo son el planteamiento del problema, la formulación de hipótesis, definición de variables y sus indicadores; luego se utilizó el método Deductivo, pasando de lo general a lo particular. Este método fue el más adecuado ya que presenta un grado de validez más aceptable o medida de comprobación dado que se utilizaron encuestas y entrevistas para llevar a cabo la investigación.

2.2 Tipo de Investigación

De acuerdo al nivel de profundidad al que se quiere llegar con el planteamiento propuesto en este trabajo y tomando en cuenta los objetivos y la hipótesis planteados anteriormente, se realizó un estudio Descriptivo, definiendo las características del universo y se buscaron herramientas específicas en la recolección de información con lo que se espera lograr que dicha investigación sirva de instrumento en la gestión de fondos para la creación de un Centro de Formación Vocacional.

En el estudio descriptivo se buscó especificar las características y los perfiles de los jóvenes, de la comunidad, y de las iniciativas de los líderes; en este caso, se estudió la necesidad de formación vocacional de los jóvenes entre 18 y 25 años en el Municipio de Nahulingo que tengan el interés de formarse vocacionalmente, para lo que es necesario conocer sus características, nivel de estudios y preferencias vocacionales.

2.3 Investigación Bibliográfica

Esta investigación se realizó con el propósito de obtener aspectos teóricos y conceptos; para ello se utilizaron libros de texto, trabajos de graduación, leyes, y toda la información que se relacione con el tema con el fin de enriquecer la investigación.

Así como también datos actualizados del Instituto Salvadoreño de Formación Profesional INSAFORP.

2.4 Investigación de campo

La investigación tuvo lugar en la zona urbana y comunidades rurales del municipio de Nahulingo, a fin de identificar las necesidades de formación vocacional y las áreas de formación que se requieren entre los jóvenes de entre 18 y 25 años de edad que residen en el municipio y la aceptación que tendría el Centro de Formación Vocacional.

2.5 Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación utilizado fue Transversal Exploratorio, debido a que se hizo una recolección de datos en el municipio de Nahulingo, tanto con la población de jóvenes como con los actores locales entre ellos la Alcaldía, Iglesias, Casa de la Cultura, Policía Nacional Civil y el Centro Escolar del municipio.

2.6 Fuentes de Recolección de Información

Para la recolección de información se utilizaron tanto fuentes primarias como secundarias:

2.6.1 Fuentes primarias

Esta proporcionó información de las personas involucradas directamente en la investigación, en este caso los jóvenes y a la comunidad de Nahulingo; la Parroquia de dicho municipio; la alcaldía municipal y el director de la Casa de la Cultura entre otros

Debido al tipo de estudio, la fuente primaria fue la principal fuente de recolección ya que se necesitaba conocer directamente las opiniones de los involucrados en el proyecto, acerca de la aceptación que tendrá en la población a la que esta dirigido el Centro de Formación Vocacional, la utilidad que dicho centro proporcionará al municipio, las necesidades específicas de formación vocacional que existe en el municipio de Nahulingo.

2.6.2 Fuentes secundarias

En esta investigación se revisó literatura que proporcionó información del tema de investigación para lo cual se utilizaron libros, Tesis, documentos, revistas e información obtenida en Internet que sirviera para obtener información general del Estudio de Factibilidad, con el fin de enriquecer la investigación.

2.7 Técnicas de Investigación

La información requerida para la investigación se recolectó por medio de encuestas, entrevistas y un focus group realizado para identificar las inquietudes de los jóvenes.

2.7.1 La encuesta

A través de esta técnica se obtuvo información directa de los jóvenes del municipio, con la finalidad de conocer la opinión que ellos y ellas tienen con respecto al objeto de estudio.

Para la realización de esta investigación se elaboró un cuestionario con preguntas abiertas, cerradas y de selección múltiple, el cual fue destinado a los jóvenes entre 18 y 25 años de edad que residen en el municipio de Nahulingo, con la finalidad de conocer la aceptación que tendría en la población a la que esta dirigido el Centro de Formación Profesional, la utilidad que dicho centro proporcionará al municipio y las necesidades específicas de formación vocacional que existen.

2.7.2 La entrevista

Esta técnica permitió obtener información de primera mano a través de una guía estructurada de preguntas que permitió recabar información que enriqueció la investigación, lo cual se logró con los diferentes actores locales de Nahulingo, como el alcalde del municipio, líderes religiosos, el director del Centro Escolar y de la Casa de la Cultura, entre otros para poder tener un punto de vista más amplio de la realidad del municipio. Entrevista que también se realizó con los directores de los principales Centros de formación Vocacional en el país, así: Asociación AGAPE de El Salvador, Fundación Salvadoreña para la Promoción Social y el Desarrollo Económico (FUNSALPRODESE) y el Instituto Tecnológico Centroamericano (ITCA), Santa Tecla; información que nos fue de utilidad para conocer más a fondo el funcionamiento de los Centros de Formación.

2.8 Instrumentos de Recolección

2.8.1 Cuestionario

El cuestionario que se utilizó estaba estructurado por 25 preguntas encaminadas a determinar la situación económica familiar, nivel de escolaridad y aceptación de la creación de un Centro de Formación Vocacional. Dicho cuestionario fue dirigido a 70 jóvenes entre 18 y 25 años de edad.

2.8.2 La entrevista

a. Actores Locales

Se realizó una entrevista con los actores locales del municipio que permitió tener una visión más clara y amplia de la situación actual del municipio, proyectos dirigidos a jóvenes y opiniones acerca de la situación de desempleo, conociendo así el entorno en el que se desenvuelven los jóvenes del municipio e iniciativas de proyectos que se tengan.

b. Centros de Formación Vocacional.

La entrevista que se realizó nos permitió tener un conocimiento mas amplio de la organización y la forma en como operan los Centros de Formación Vocacional en el país, para ampliar el criterio y el conocimiento sobre este tipo de instituciones.

2.9 Determinación del Universo y la Muestra

2.9.1 Universo

Como universo de estudio se tomó a los jóvenes entre 18 y 25 años de edad que residen en el municipio de Nahulingo departamento de Sonsonate, el cual esta conformado por 1,478 jóvenes.

2.9.2 Muestra

Para la determinación de la muestra, se partió de considerar el criterio de una población finita, tomando en cuenta que es la más apropiada para este tipo de investigación, pues se conoce la cantidad de población a investigar.

Por lo tanto, para determinar la muestra se utilizó la siguiente formula:

$$N = \frac{\partial^2 N pq}{e^2 (N - 1) + \partial^2 pq}$$

Donde:

∂ = Nivel de Confianza

N = Población

p = Probabilidad de éxito

q = Probabilidad de fracaso

e = Porcentaje de error

n = Muestra obtenida

La investigación de campo tuvo como objetivo conocer el nivel de aceptación, la necesidad y la demanda que puede haber en el municipio de Nahulingo de un Centro de Formación Vocacional, para lo cual se ha considerado un intervalo de confianza del 95%, y un error de estimación del 5%.

Convirtiendo los datos, se tienen las siguientes cifras:

$$z = 1.96$$

$$N = 1,478 \text{ Jóvenes}$$

$$p = 95\%$$

$$q = 5\%$$

$$e = 5\%$$

$$n = ?$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (1,478) (0.95) (0.05)}{[(0.05)^2 (1,478 - 1)] + (1.96)^2 (0.95) (0.05)}$$

$$n = 70 \text{ personas a encuestar}$$

2.9.3 Estratificación de la Muestra

La muestra se distribuyó, tomando en cuenta el tamaño de la población de la zona, obteniendo la siguiente distribución:

CUADRO N° 3

Zona	Cantidad	Porcentaje
Zona Urbana	49	70%
Zona Rural	21	30%
Total	70	100%

En la zona rural, el número de encuestas se distribuyeron equitativamente entre los cuatro cantones del municipio, que son: Piedra de Moler, Guayabo, Alemán, y Conacaste Herrado.

CUADRO N° 4

Cantón	Cantidad	Porcentaje
Piedra de Moler	5	24%
Guayabo	5	24%
Alemán	5	24%
Conacaste Herrado	6	29%
Total	21	100%

2.10 Procesamiento de la Información

Después de recolectar la información a través de las técnicas e instrumentos mencionados, se realizó el procesamiento de la información a través de la herramienta computacional como lo es la hoja de Excel, por medio de la cual se tabularon los resultados para su fácil registro, manejo y análisis.

Los componentes del procesamiento de información utilizados son:

2.10.1 Interpretación de los datos

Una vez tabulada la información obtenida, se analizaron los datos.

2.10.2 Presentación de los resultados

Finalmente se mostró la información utilizando esquemas numéricos y gráficas para facilitar la interpretación de la información.

El análisis de la información de los jóvenes recolectada en el cuestionario, se clasificó de la siguiente manera:

a. Situación Económica Familiar

Objetivo: Identificar el nivel de ingresos familiares, para vincularlos, con los motivos de deserción escolar, y a la vez con la capacidad de pago de una cuota por recibir una formación profesional.

b. Nivel de escolaridad

Objetivo: Determinar el nivel de escolaridad, es decir el último año de estudio cursado, y de esta forma medir la necesidad de formación vocacional que se presenta en el municipio, para que contribuya al desarrollo local del mismo.

c. Aceptación y Demanda de la creación de un Centro de Formación Profesional.

Objetivo: Establecer el grado de interés y potencial participación de los jóvenes del municipio en las diferentes formaciones, que se impartirán en el centro de formación vocacional, basadas en las inclinaciones vocacionales de los jóvenes y en las necesidades del municipio.

Posteriormente los resultados se analizaron e interpretaron.

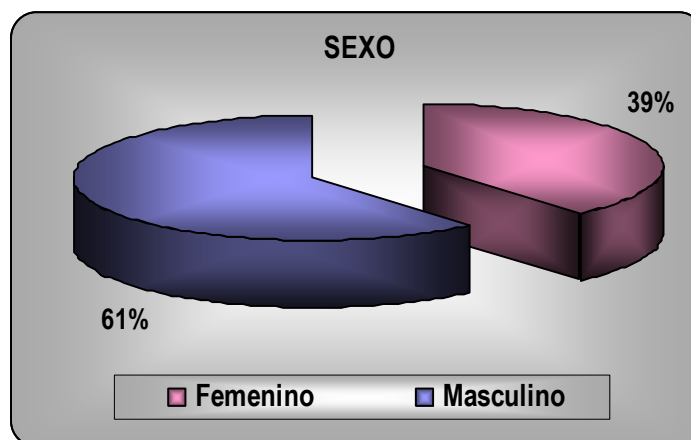
3. ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL DE LOS JOVENES DEL MUNICIPIO DE NAHUILINGO Y LA NECESIDAD DE FORMACION VOCACIONAL.

3.1 Estudio de Mercado

3.1.1 Análisis de la demanda

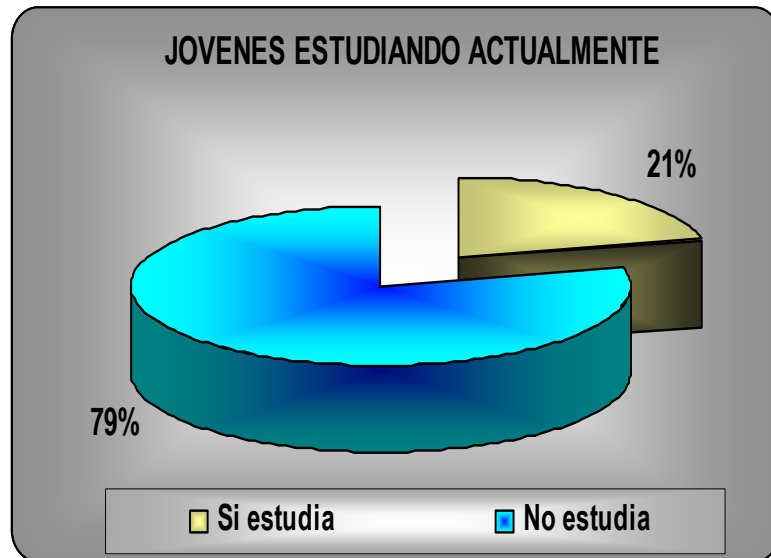
La demanda constituye la opinión y la necesidad de los jóvenes entre 18 y 25 años, que residen en el municipio de Nahulingo y sus alrededores, de formarse vocacionalmente.

➤ Condiciones de los jóvenes del municipio.

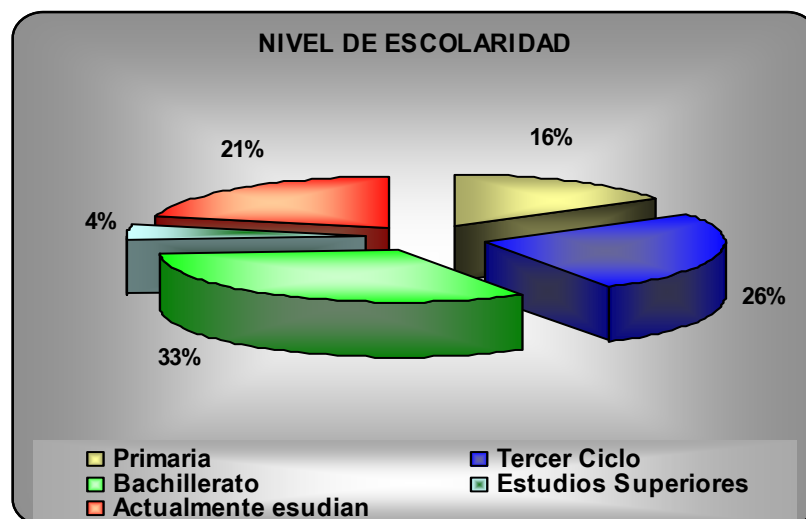


Los jóvenes entre los 18 y 25 años, en su mayoría, un 61% son del sexo masculino, que residen en el municipio de Nahulingo y zonas aledañas a este; los cuales no han podido finalizar su plan de estudio, limitándolos en su desarrollo. Por ser del sexo masculino la mayoría de jóvenes, se relega el papel de la mujer en los estudios y en las actividades profesionales, dejándoles como responsabilidad las tareas del hogar y el cuidado de los hijos.

➤ **Estudios actuales.**

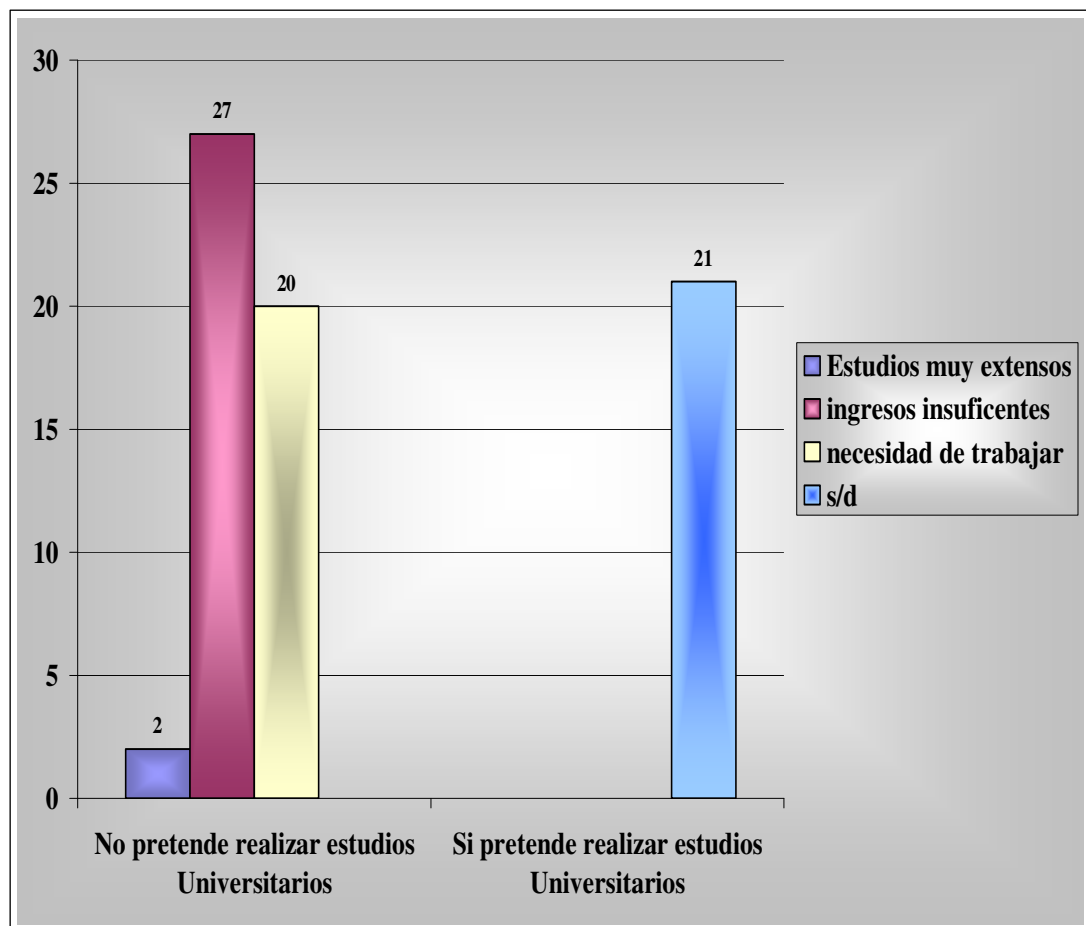


La mayoría de los jóvenes del municipio que fueron entrevistados, un 79% en total manifiestan que actualmente no realizan estudios de ningún tipo, debido a diferentes razones, como lo es la distancia para continuar un bachillerato, el costo, la necesidad de empleo, entre otros, mientras que un 21% de ellos si lo hace.

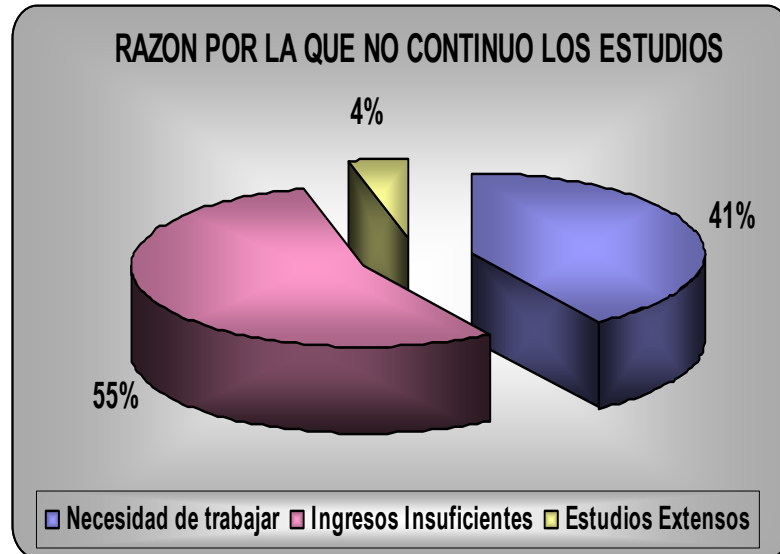


La situación que se agrava al determinar el nivel de estudios alcanzado, ya que en su mayoría, un 42% tienen desde educación primaria hasta tercer ciclo en su nivel académico; unos pocos son los que realizan estudios de bachillerato, un 33%; más sin embargo, no todos logran terminar su plan de estudios; abandonándolos por diferentes causas que los imposibilitan a continuar con su educación

➤ **Planes de estudio.**



De los jóvenes encuestados, la mayoría manifestó que no pretenden realizar ningún tipo de estudios superiores, ya sea formal o informal, a causa de la necesidad que tienen de buscar empleos por los insuficientes recursos económicos, lo que provoca que los jóvenes

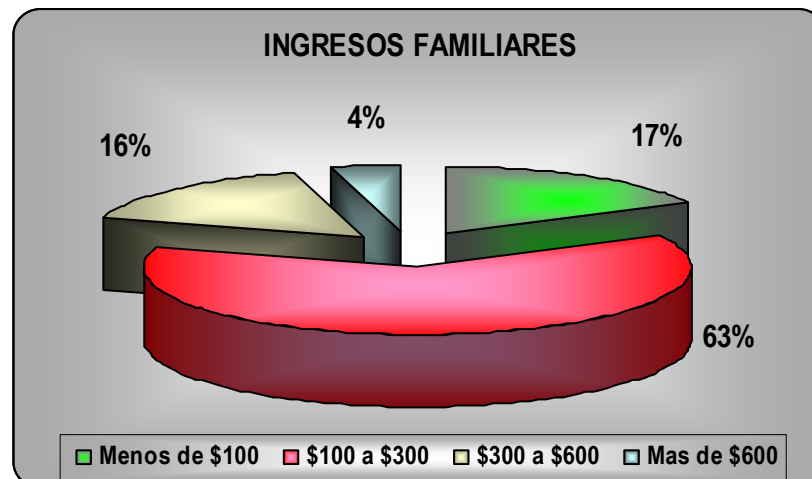


Al entrevistarlos manifestaron que se ven limitados con sus recursos económicos, imposibilitados a continuar sus estudios después de noveno grado de escolaridad, debido que el municipio no cuenta con un bachillerato que brinde la oportunidad de seguir con sus estudios, y mucho menos cuentan con la posibilidad de realizar estudios universitarios, tanto por el costo que implica pagar una mensualidad como por el costo de transporte, ya que se ven en la obligación de trasladarse diariamente al municipio de Sonsonate.

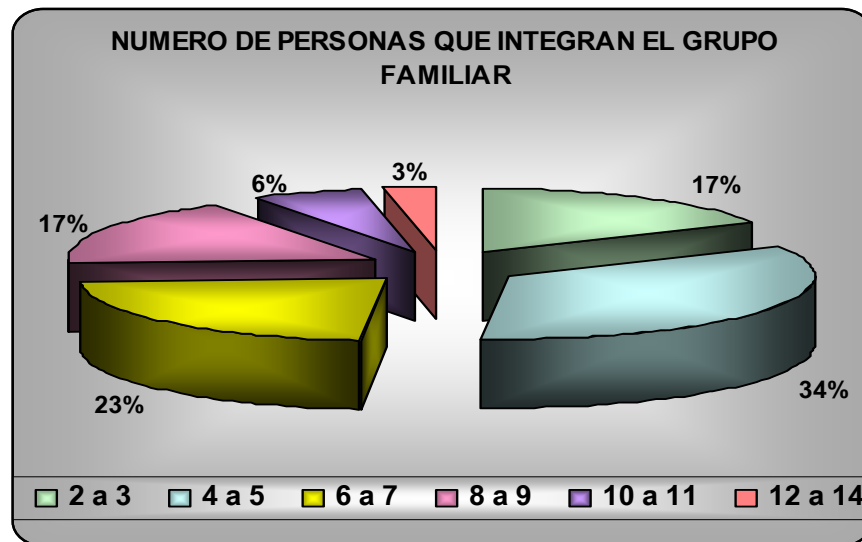
Hasta la fecha, todo joven que desee realizar sus estudios de bachillerato debe trasladarse a un Centro Escolar en Sonsonate, siendo este un 35% de los jóvenes.

Debido a la situación económica familiar del municipio, la mayoría de jóvenes que se trasladan al municipio de Sonsonate, se matriculan en centros escolares nacionales cuya cuota es accesible, de \$3.00 a \$6.00 mensuales.

➤ **Ingresos familiares.**

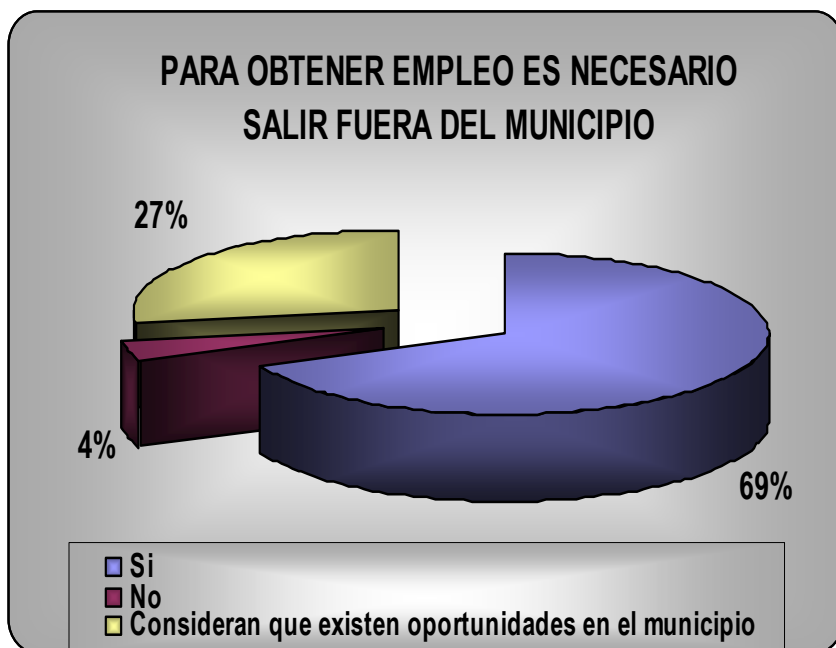


Los jóvenes entrevistados manifestaron que su familia esta conformada de 4 a 7 miembros, y sus ingresos económicos son bajos, en su mayoría un 80% manifestó que están entre menos de \$100 hasta \$300. Lo que afecta a los jóvenes, imposibilitando su incorporación al sistema de educación y muchas veces, aunque inicien el plan de estudios, no logran finalizarlo, por el costo que implica la inversión en útiles escolares, matriculas, uniformes y transporte.



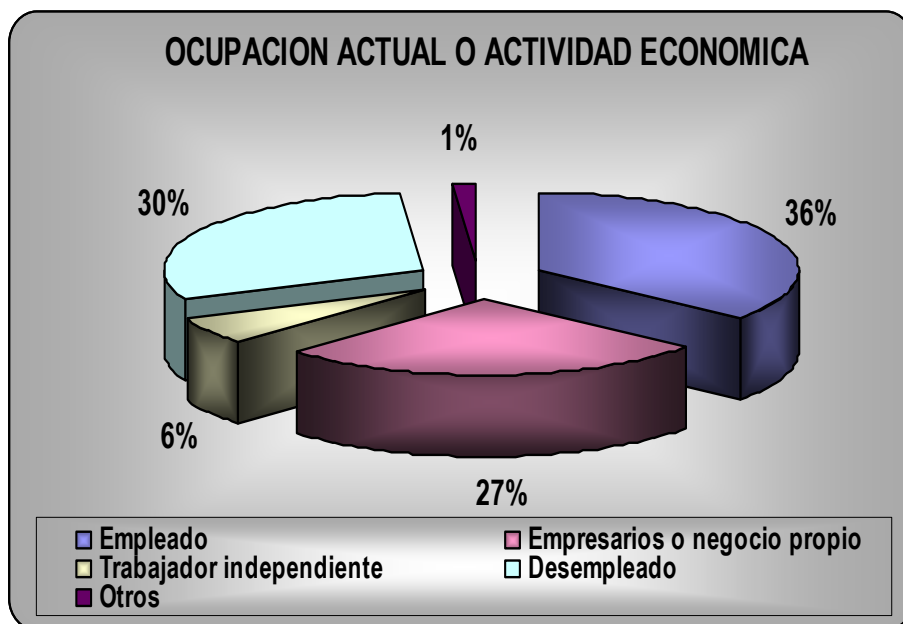
La mayoría de familias en el municipio están conformadas de 4 a 7 integrantes, siendo este un 57% mas sin embargo hay una pequeña parte de los grupos familiares que están integrados entre 12 y 14 personas formando grupos familiares bastantes amplios, un 3%, factor determinante, ya que muchas veces al tener una familia numerosa no tienen la capacidad para que sus hijos puedan acceder a estudios.

➤ Índices de emigración para buscar un empleo.



De los jóvenes entrevistados, un 69% opina que el municipio no brinda las condiciones necesarias para emplearse en Nahulingo, y sus alrededores, por lo que se ven en la necesidad de emigrar a otros departamentos e incluso a otros países, situación que agrava la realidad del municipio, generando desintegración familiar y una cultura consumista debido a las remesas familiares, según comentarios de los actores locales.

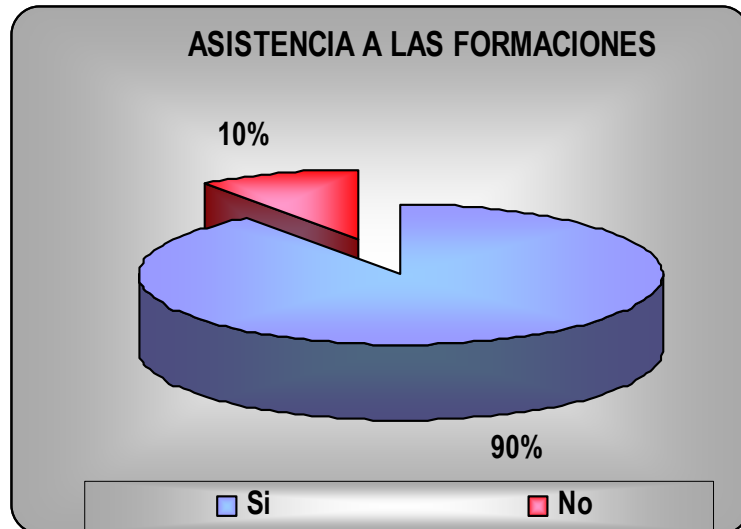
➤ Ocupación actual.



Los jóvenes que fueron entrevistados, manifestaron en un 36% que son empleados fuera del municipio, un 27% son comerciantes o trabajadores independientes de manera informal; y un significativo 30% de ellos se mantiene desempleado.

La mayoría de jóvenes que no estudian, no cuentan con una profesión que permita superación familiar y colabore al desarrollo local del municipio, se dedican en su mayoría a actividades comerciales informales y muchos otros temporalmente se emplean ya sea de albañiles en obras y electricidad de manera independiente. Mas sin embargo, muchos de ellos, un 30% se dedican al ocio y deporte, situación generada en gran parte por las remesas familiares que reciben, según nos comentó el alcalde del municipio, quien manifestó la inquietud de que ellos puedan incorporarse a la delincuencia.

► **Preferencias vocacionales.**



De los jóvenes entrevistados, un 90% manifestó que está interesado en recibir una formación profesional que le permita habilitarse para emplearse o autoemplearse, factor determinante para la demanda que tendría un centro de formación Vocacional en el municipio.

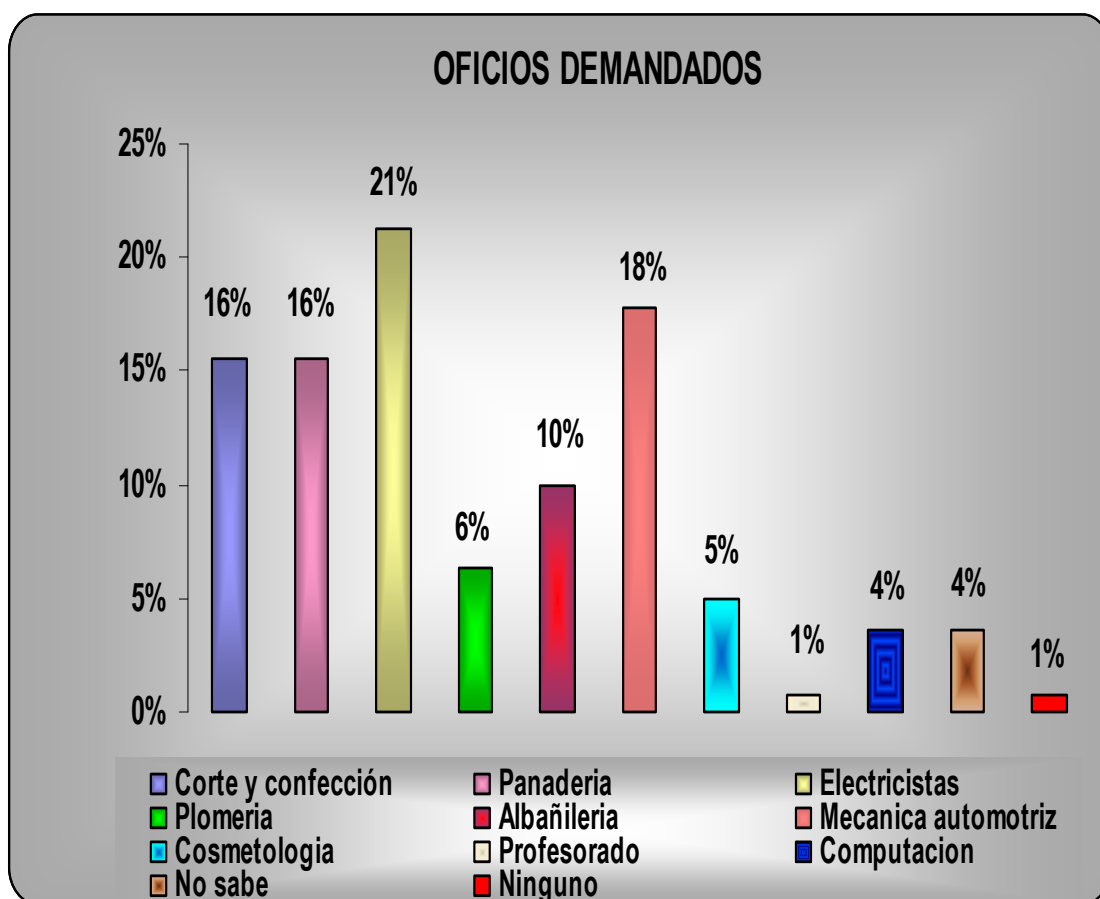
Es importante remarcar el deseo que los jóvenes tienen de superarse, y de poder optar a estudios que les puedan brindar una profesión, quienes manifestaron interés junto a las necesidades del municipio en las áreas de⁶:

⁶ Focus group realizado en la Parroquia Santiago Apóstol.

- Electricista - Corte y confección
 Panadería – pastelería - Mecánica automotriz

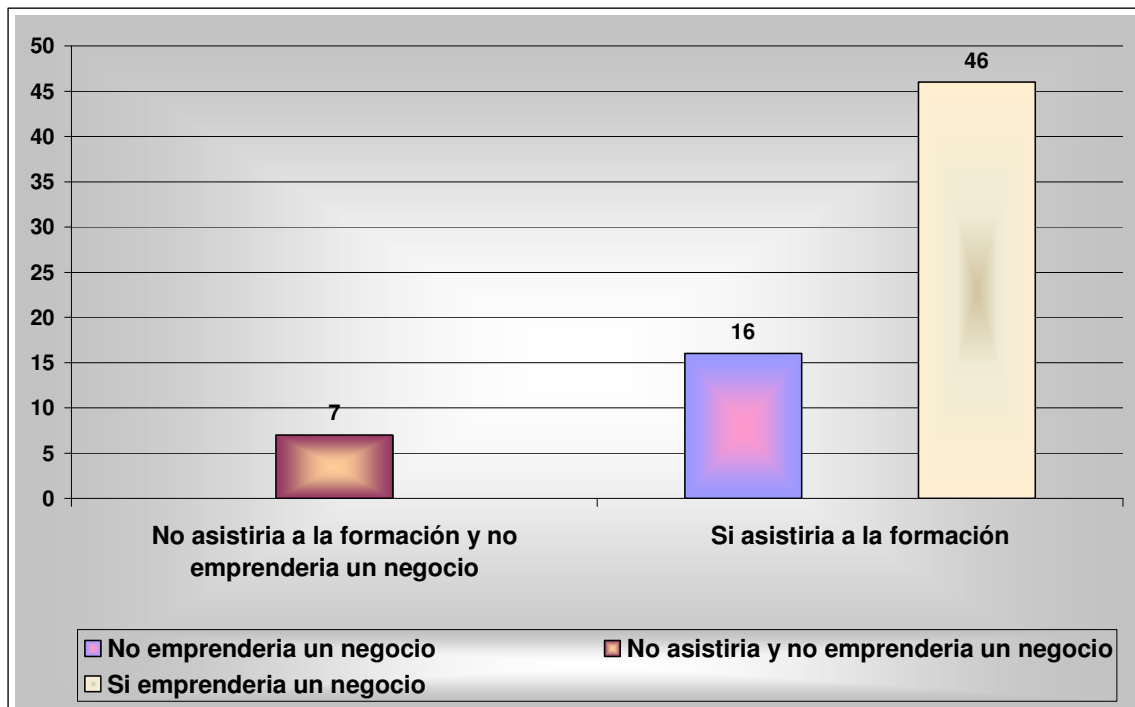
Carreras técnicas cortas, de 1 a 2 años de preparación, para su pronta incorporación al mercado laboral o bien para crear unidades de negocio en el municipio.

La formación en cosmetología tuvo demanda por parte de los jóvenes del municipio, más sin embargo, para efecto de esta investigación no se tomará en cuenta en la iniciación de las formaciones, proponiéndola como habilitación a mediano plazo.



Opiniones que son compartidas por los líderes de la comunidad, quienes manifiestan que para que exista un desarrollo personal y local, también debería de existir una carrera profesional especializada en las Ciencias de la Computación, teniendo una visión de globalización y desarrollo.

➤ **Desarrollo local.**



A opinión de la mayoría de jóvenes existe un interés en recibir una formación vocacional que les permita emplearse o autoemplearse , y opinan que podrían establecer unidades de negocio en el municipio, o buscar empleo en otros municipios ; esto con una debida colaboración de los lideres comunitarios.

➤ **Factores internos y externos que afectan a los jóvenes que residen en el municipio de Nahulingo.**

La delincuencia es uno de los factores que marcan fuertemente el departamento de Sonsonate, y en especial el municipio de Nahulingo, en el mes de Septiembre del 2006 , en una de las comunidades rurales del municipio fueron encontrados varios cadáveres, que según la Policía Nacional Civil del departamento, fueron fuentes delictivas ajenas al municipio quienes desarrollan sus actividades fuera de él.

Es preocupante para los actores locales el entorno en el cual los jóvenes se desenvuelven, y más aún con las pocas condiciones de desarrollo que el municipio ofrece, siendo el joven más vulnerable a la participación de la delincuencia.

Un 30% de los jóvenes se encuentran desempleados, dedicándose a actividades deportivas o al ocio, según fuentes del municipio⁷; estado que se fomenta aún más por la comodidad de recibir remesas familiares todos los meses, a causa de contar con familiares que han abandonado su hogar buscando oportunidades de superación en el extranjero, ya que el municipio no brinda las condiciones necesarias para generar suficientes recursos económicos a nivel familiar, puesto que la mayoría de ellos tienen ingresos desde menos de \$100.00 hasta \$300.00; ingresos insuficientes al contar con una familia numerosa.

3.1.2 Análisis de la Oferta.

La oferta está referida a las condiciones y capacidad que tiene el municipio para brindar a los jóvenes una formación vocacional que les permita elevar su nivel de vida y quedarse en la zona para desarrollarla localmente

a. Comportamiento de la oferta

A la fecha, se han impartido cursos en la comunidad de panadería, estructuras metálicas, electricidad, floristería y piñatería, de manera informal y esporádicas, algunos de ellos han tenido el apoyo de Caritas de El Salvador, Sonsonate, y en otras ocasiones, ha sido iniciativa de la Casa de la Cultura y de la Parroquia Santiago Apóstol; los cuales no han sido sostenibles, por la poca o nula planificación y organización que se ha tenido.

Lugares de enseñanza como:

- Universidad de Sonsonate (USO)
- Instituto Nacional "Thomas Jefferson" (INTJ)
- AGAPE de El Salvador
- Fundación Salvadoreña para la Promoción Social y el Desarrollo Económico. (FUNSALPRODESE)
- Instituto Tecnológico Centroamericano (ITCA), Santa Tecla.

Ofertan carreras profesionales o de especialización en una vocación técnica, lo que permite al joven especializarse a corto plazo o largo plazo, obteniendo un título profesional avalado por el Ministerio de Educación o por la entidad que regula las formaciones vocacionales, en el caso INSAFORP.

⁷ Entrevista con actores locales. Ver Anexo 1

La localización de todos estos lugares de enseñanza están fuera del municipio de Nahulingo, por lo que el traslado implica un costo significativo para el estudiante; esto sin tomar en cuenta la cuota mensual a cancelar, que oscilan entre los \$5.00 a \$60.00, que depende del centro de aprendizaje.

b. Competencia.

Actualmente existe una serie de Centros Vocacionales que brindan sus servicios a INSAFORP con el fin de formar vocacionalmente a los jóvenes de escasos recursos.

Algunos de ellos son:

- Asociación AGAPE de El Salvador, Sonsonate
- Asociación de Pequeños y Medianos Empresarios Salvadoreños
- Asociación Fe y Alegría, Santa Ana y Soyapango
- Asociación Institución Salesiana, Centro de Formación Profesional, Ciudadela Don Bosco.
- Centro Técnico de Ex alumnos Salesianos Presbítero Francisco Wagner, S.A. de C.V.
- Asociación Salvadoreña de Industriales.
- Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, San Salvador y San Miguel
- Complejo Técnico San Francisco de Sales, S. A. de C. V.
- Fundación Salvadoreña para la Promoción Social y el Desarrollo Económico. (FUNSALPRODESE)
- Instituto Tecnológico Centroamericano (ITCA), Nueva San Salvador y San Miguel, Santa Ana, Zacatecoluca.

Su funcionamiento es como se explica a continuación:

CUADRO N° 5

CRITERIO	FUNSALPRODESE		AGAPE		ITCA	
	CURSOS LIBRES	EMPRESA CENTRO	CURSOS LIBRES	EMPRESA CENTRO	CARRERAS TÉCNICAS Y CURSOS LIBRES	EMPRESA CENTRO
Implementación	Es decisión de la administración del Centro de Formación los cursos que desean implementar y la época del año.	Son formaciones que INSAFORP designa impartir a un determinado Centro de Formación	Es decisión de la administración del Centro de Formación los cursos que desean implementar y la época del año.	Son formaciones que INSAFORP designa impartir a un determinado Centro de Formación	Es decisión de la administración del Centro de Formación los cursos que desean implementar y la época del año.	Son formaciones que INSAFORP designa impartir a un determinado Centro de Formación
Cuota	Las cuotas dependen del taller que se imparta, por lo general están entre \$10.00 a \$25.00	Los estudiantes no cancelan cuota	Las cuotas dependen del Centro de Formación. Por lo general están entre \$10.00 a \$20.00	Los estudiantes no cancelan cuota	Los estudiantes cancelan desde \$25.00 hasta \$45.00 por las carreras técnicas, y hasta \$50.00 y \$60.00 por formaciones cortas de panadería y otros similares.	Los estudiantes no cancelan cuota
Duración	De 3 a 6 meses	De 1 año a 2 años, dependiendo del tipo de formación	De 3 a 6 meses	De 1 año a 2 años, dependiendo del tipo de formación	De 1 año a 2 años en las carreras técnicas y de 3 a 4 meses los cursos libres..	De 1 año a 2 años, dependiendo del tipo de formación

CRITERIO	FUNSALPRODESE		AGAPE		ITCA	
	CURSOS LIBRES	EMPRESA CENTRO	CURSOS LIBRES	EMPRESA CENTRO	CARRERAS TECNICAS Y CURSOS LIBRES	EMPRESA CENTRO
Metodología de enseñanza	Enseñanza muy puntual y en los locales del Centro de Formación, brindándole aspectos generales del taller.	Enseñanza teórica y práctica en el Centro de Formación; y práctica en una empresa con la que poseen alianzas estratégicas, para que los jóvenes puedan realizar las prácticas de lo aprendido.	Enseñanza muy puntual y en los locales del Centro de Formación	Enseñanza teórica y práctica en el Centro de Formación; y práctica en una empresa con la que los Centros de Formación poseen alianzas estratégicas, para que los jóvenes puedan realizar las prácticas de lo aprendido.	Son carreras técnicas, que durante el primer año de estudio, solamente son clases teóricas, y luego al siguiente año, se envían a empresas para que realicen sus prácticas vocacionales y así realicen su trabajo social.	Enseñanza teórica y práctica en el Centro de Formación y práctica en una empresa con la que los Centros de Formación poseen alianzas estratégicas, para que los jóvenes puedan realizar las prácticas de lo aprendido.
Perfil del estudiante	Jóvenes de 16 años en adelante que tenga el conocimiento de las 4 operaciones básicas, así como saber leer y escribir.	Jóvenes de 18 años en adelante, debido que para algunos talleres es necesario tener la mayoría de edad.	Jóvenes de 16 años en adelante que tenga el conocimiento de las 4 operaciones básicas, así como saber leer y escribir.	Jóvenes de 18 años en adelante, debido que para algunos talleres es necesario tener la mayoría de edad.	Jóvenes que tengan su título de bachiller.	Jóvenes desde los 16 años que sepan leer y escribir y en algunos casos, que tengan el título de bachiller.

CRITERIO	FUNSALPRODESE		AGAPE		ITCA	
	CURSOS LIBRES	EMPRESA CENTRO	CURSOS LIBRES	EMPRESA CENTRO	CARRERAS TECNICAS Y CURSOS LIBRES	EMPRESA CENTRO
Áreas vocacionales	1. Mecánica Automotriz 1,1 Motor Gasolina 1,2 Motor Diesel 1,3 Eléctrico Automotriz 2. Electricidad 2,1 Eléctrica Residencial 3. Computación 3,1 Operación básica de Software	1. Mecánica Automotriz 1,1 Servicio Rápido 1,2 Reparaciones Eléctricas de Automóvil 1,3 Motor Diesel 1,4 Motor Gasolina 2. Electricidad 2,1 Eléctrica de 4ta categoría 2,2 Electricista de 2da categoría 2,3 Electricista Industrial 3. Computación 3,1 Mantenimiento y Reparación de Computadoras 3,2 Vendedor Técnico 3,3 Vendedor Mostrador 3,4 Vendedor Cartera de Clientes	Estos talleres pueden ser cursos libres brindados por el Centro o por entidades extranjeras que aportan el capital semilla para brindar esos cursos, entre los cuales se puede mencionar: 1. Corte y Confección 2. Panadería y Pastelería 3. Mecánica Automotriz 4. Serigrafía 5. Carpintería	Entre las carreras técnicas que se brindan bajo la modalidad Empresa Centro son: 1. Mecánica Automotriz Motor dieses. 2. Mecánica Automotriz Gasolina 3. Electricista de 4ta categoría 4. Vendedor técnico 5. Administración de Empresas Industriales 6. Meseros y Bar Tender	1. Técnico en ingeniería: Civil, eléctrica, electrónica industrial, de las telecomunicaciones. Mecánica, industrial y en sistemas informáticos 2. Técnico en: Arquitectura, redes y mantenimiento de computadoras, en administración de empresas gastronómicas, gastronomía, mecánica automotriz y en laboratorio químico. 3. Cursos libres en panadería de diferentes tipos, computación y otros.	1. Mecánico soldador 2. Electricista industrial 3. Mecánico reparador de sistema de aire acondicionado automotriz 4. Camarero(a)
Reglamentación	Esta clase de cursos, no son ejecutados bajo una reglamentación específica, sino únicamente por las disposiciones que el Centro de Formación estima convenientes.	Regido bajo la Ley, Reglamento y Disposiciones Especificas de Formación Profesional de INSAFORP	Esta clase de cursos, no son ejecutados bajo una reglamentación específica, sino únicamente por las disposiciones que el Centro de Formación estima convenientes.	Regido bajo la Ley, Reglamento y Disposiciones Especificas de Formación Profesional de INSAFORP	Son reglamentados a través del ministerio de educación.	Regido bajo la Ley, Reglamento y Disposiciones Especificas de Formación Profesional de INSAFORP

c. Apoyo de actores locales

A la fecha se realiza un esfuerzo individual por parte de los líderes de la comunidad de implementar formaciones para los jóvenes, los que tienen una respuesta pronta a éstos, pero no así una continuidad.

El municipio, en la lucha de crear un desarrollo sostenible, ha logrado tratados y convenios con organismos como:

- FUNDAMED
- Fundación CARITAS de El Salvador.
- Comunidades de España como La Moncada y con comunidades socialistas de Canadá.
- Organismos nacionales e internacionales de apoyo (ONGS)
- Iglesias en busca del desarrollo de países tercermundistas en Europa.

Los cuales fomentan la valorización de la dignidad y la calidad de vida de la persona y buscan una solución para mejorar la situación de desempleo y educación en la que los jóvenes.

La posibilidad de donaciones y/o apadrinamiento de jóvenes, son criterios que son puntos de discusión en el Consejo Parroquial y Pastoral Social de la Parroquia del municipio junto con la participación de la alcaldía.

d. Mano de obra calificada

Un porcentaje de personas que tienen acceso a estudios superiores y personas que se especializan en un área de formación en específico, que residen tanto dentro del municipio como en municipios aledaños a este, están dispuestos a colaborar con la formación vocacional de los jóvenes. Una parte de ellos son profesionales altruistas que luchan por el desarrollo personal, familiar y local del municipio, mientras que otros son profesionales jubilados, que están dispuestos a prestar sus servicios.

En repetidas ocasiones, profesionales en floristería y piñatería han brindado sus servicios de forma gratuita.

e. Espacios físicos disponibles.

Nahulingo es uno de los municipios de Sonsonate que está rodeado de os fuentes de agua y sus zonas verdes cerca, dentro y fuera del área urbana del municipio.

Según una entrevista realizada con el Párroco de la comunidad y con el alcalde del municipio, se cuentan con terrenos en la localidad, propiedad de la alcaldía, los cuales, al presentar un proyecto bien fundamentado y que beneficie a la sociedad, pueden ser utilizados para esos fines⁸. A la fecha, se discute el fin último que tendrá un terreno ubicado a pocos metros del centro escolar del municipio, los fines considerados para este es hacer un turicentro, ya que está junto al río Quequeisqueillo, o un centro de deportes que cuente con canchas de fútbol y baloncesto.

3.2 Viabilidad Técnica

3.2.1 Determinación del tamaño óptimo del proyecto

a. Tamaño determinado por la Demanda del proyecto

Actualmente en Nahulingo se han impartido, como en años anteriores algunos cursos libres para preparar a grupos de personas que desean habilitarse en las áreas de Piratería, floristería, electricidad, estructuras metálicas y panadería, los cuales han sido facilitados tanto en la casa de la cultura como la parroquia, los cuales fueron impartidos desde el año 2003 con una duración promedio de 2 a 3 meses.

Tomando en cuenta que la mayoría de los jóvenes únicamente han alcanzado llegar a nivel de primaria o tercer ciclo y en menor porcentaje a bachillerato en cuanto a nivel de escolaridad se refiere, los jóvenes no planean realizar estudios universitarios debido a que sus recursos económicos son insuficientes, optan por una formación vocacional o trabajos independientes.

Otra circunstancia que alarmante, es que si bien es cierto, la mayoría de los jóvenes manifestaron ser empleados, seguidos de los jóvenes que manifestaron estar desempleados sin ejercer un oficio o desenvolverse en una actividad económica, quienes al consultarles que si existiera la oportunidad de crear un Centro de Formación Vocacional en Nahulingo, un notable 90% manifestó de forma positiva.

⁸ Ver anexo 1

Por lo tanto, el tamaño del proyecto mayormente deberá estar determinado por la demanda que existe, y la necesidad con la que cuenta el municipio de Nahulingo de habilitar a los jóvenes en áreas vocacionales, para que estos colaboren con la economía familiar y a la vez con el desarrollo del municipio.

En años anteriores, la asistencia a formaciones en las áreas arriba mencionadas ha sido de la siguiente manera.

CUADRO N° 6

JOVENES QUE HAN ASISTIDO A FORMACIONES					
Periodo	X	Y	XY	X ²	Y ²
2003	1	65	65	1	4.225
2004	2	59	118	4	3.481
2005	3	57	171	9	3.249
2006	4	50	200	16	2.500
SUMA	10	231	554	30	13.455

Utilizando las fórmulas:

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

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

$$a = \frac{(30)^2 (231) - (10) (554)}{(4)(30)^2 - (10)^2}$$

$$b = \frac{4(554) - (10) (231)}{(4) (30)^2 - (10)^2}$$

$$a = \frac{6930 - 5540}{120 - 100}$$

$$b = \frac{2216 - 2310}{120 - 100}$$

$$a = 1390/20$$

$$b = -94/20$$

$$a = 69.5$$

$$b = -4.7$$

$$Y = A + BX$$

$$\text{Donde: } Y = 69.5 + (-4.7) (5)$$

$$Y = 69.5 + (-23.5)$$

$$Y = 46$$

Según resultados del Estudio de Mercado, el 90% de los jóvenes entre 18 y 25 años de edad, esta dispuesto a asistir al Centro de Formación Vocacional en el municipio de Nahulingo, por lo tanto:

$46 \times 90\% = 87.4$ es equivalente a 87 jóvenes que significan una demanda potencial para recibir los talleres vocacionales para el año 2007, en las mismas condiciones que hasta la fecha se han venido impartiendo.

Dado que un 90% de los jóvenes manifiesta estar interesado en recibir una formación vocacional que les permita desarrollar habilidades y vocaciones, lo que significa que, el proyecto cuenta con una demanda potencial mayor a la capacidad que tendría el Centro de Formación Vocacional.

b. Tamaño de las instalaciones.

A la fecha, las formaciones, se han venido impartiendo en la Casa de la Cultura, en las instalaciones de la parroquia del municipio y muy esporádicamente en las instalaciones de la Casa Comunal.

Es importante mencionar que los talleres que se han impartido hasta la fecha, han sido a iniciativa de la casa de la cultura o de la iglesia católica, siendo las instalaciones de los mismos el lugar donde se imparten dichos talleres.

► Casa de la Cultura.

Estructura. Las instalaciones de la Casa de la cultura son limitadas, consta de una casa de habitación, la cual ha sido modificada hasta cierto punto para que tenga diferentes funciones y que sea un lugar donde se atienda a varias personas.

En el primer nivel de esta, hay un salón que sirve de biblioteca y que en ocasiones también de talleres de formación. Algunas veces de escuela de música.

En el segundo nivel, está la oficina del director de la Casa de la Cultura y varios estantes de libros antiguos, aquí también se guardan instrumentos de diferentes tipos.

Condiciones. Cuenta con una sola entrada principal, y un servicio sanitario. Su iluminación es en su mayoría, luz natural, al igual que la ventilación, al contar con ventanas en ambos niveles que permiten el paso de la luz y la ventilación.

Capacidad. Se pueden atender en cada nivel, aproximadamente de 10 a 15 jóvenes máximo, tanto por el espacio físico, como también por los muebles con que se cuenta.

Mobiliario. Cuentan con tres estantes de libros, 2 escritorios, de los cuales, uno de ellos es utilizado por el director del mismo; 15 sillas plásticas y 2 mesas de trabajo con capacidad para 8 personas cada una.

➤ **Parroquia Santiago Apóstol.**

Estructura. Las instalaciones aun se mantienen, así como cuando se fundó, las paredes y la infraestructura del templo se conservan en lo posible, ya que es parte de la cultura. Anexo al templo, se construyó una casa parroquial, que es la casa de habitación del sacerdote. Es un área cuadrada rodeada por un pasillo de dos metros de ancho aproximadamente, que permite circular dentro de la casa. Hay dos dormitorios, dos salones más que son utilizados de cocina y comedor respectivamente, un salón que sirve de secretaria para atender personas y a la vez de sala de reuniones, 2 salones pequeños que sirven de bodega y uno mas amplio que se utiliza de salón multiusos.

Condiciones. Cuenta con dos entradas principales, y un servicio sanitario. Su iluminación es en su mayoría, luz natural, al igual que la ventilación, ya que en la casa es totalmente abierta al patio que está en el centro y cada salón tiene ventanas que dan al exterior. El techo es de duralita, por lo que el calor es persistente casi a cualquier hora del día y la luz del sol es directa a los pasillos por la tarde. Anexo al templo hay un pasillo al aire libre, que se construyó con la finalidad de tener reuniones o actividades para una capacidad aproximadamente de 50 o 60 personas.

Capacidad. En los pasillos y en el salón multiusos, se han realizado anteriormente los talleres de formación. Por la capacidad del pasillo no se pueden atender a varios jóvenes de una manera sistemática y organizada, ya que se ven dispersos por la estructura de los mismos.

Tienen una capacidad para 6 personas solamente, mientras que el salón multiusos tiene una capacidad para los talleres de aproximadamente 20 personas.

Mobiliario. Se cuenta con aproximadamente 120 sillas plásticas y dos mesas amplias para almuerzos con capacidad para 8 personas aproximadamente.

c. Materiales y herramientas

Para los talleres de formación no se ha contado con la cantidad requerida de herramientas y materiales suficientes para el adecuado aprendizaje.

A la fecha solamente para impartir el taller de panadería, se han alquilado 2 hornos semi-artesanales a CARITAS de El Salvador, Sonsonate; costo absorbido por la parroquia; así como también las herramientas utilizadas para el taller de electricidad, que en parte fueron donadas por una comunidad socialista de Canadá con la cual el párroco tiene contacto.

Para el resto de materiales, materia prima y algunas herramientas, cada participante está en la responsabilidad de obtenerlas para poder recibir la formación.

3.2.2 Localización

a. Macrolocalización

Actualmente las formaciones se realizan en el municipio de Nahulingo, específicamente en el área urbana del mismo. (Ver Anexo 3 – Mapa de la zona urbana del municipio)

b. Microlocalización.

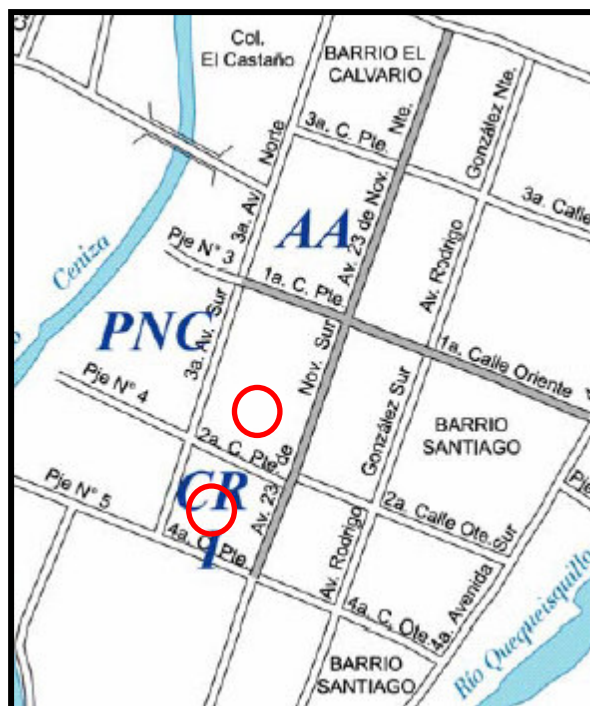
La Casa de la Cultura y la Parroquia Santiago Apóstol son los lugares donde se han impartido anteriormente las formaciones.

Ambos están ubicados entre la 2° y 4° calle poniente y tercera avenida sur en el centro del municipio. Frente al parque municipal

c. Cercanía.

Por estar localizado en el centro del municipio, es para la mayoría de personas y en especial de los jóvenes poder trasladarse hasta el lugar.

Alrededor del área urbana, circula el transporte público con mucha regularidad.



CONCLUSIONES.

1. Existe una demanda potencial por parte de los jóvenes del municipio de Nahulingo, ya que el 90% de ellos está interesado en recibir una formación vocacional.
2. Los jóvenes del municipio no están en la capacidad económica de aportar más de \$5.00 mensuales en concepto de pago para recibir algún tipo de formación.
3. La mayoría de jóvenes cuenta hasta un nivel de escolaridad de tercer ciclo, lo que los motiva a recibir una formación para poder continuar con sus estudios.
4. Los jóvenes deben contar con el apoyo de los líderes comunitarios para poder recibir una formación y así poder emplearse o auto emplearse dentro del mismo.
5. Los talleres de formación que hasta la fecha se han venido impartiendo de manera informal, no tienen las condiciones ni las características necesarias para poder satisfacer las necesidades de las personas que asisten.
6. Las instalaciones de la casa de la cultura y de la parroquia no son las adecuadas con respecto a la capacidad de personas que se pueden atender.
7. No existe una organización sistemática que pueda dar seguimiento a las formaciones.
8. El municipio cuenta con espacios suficientes y mano de obra calificada como para poder realizar un centro de formación vocacional.
9. Las formaciones que tienen mayor demanda son: Mecánica automotriz, electricidad, panadería y corte y confección.

RECOMENDACIONES.

1. Impartir formaciones vocacionales a los jóvenes del municipio de Nahulingo, ya que la demanda potencial de jóvenes interesados en recibirlas es del 90%.
2. Realizar gestiones de fondos con organismos nacionales y /o internacionales para la creación del Centro de Formación Vocacional, ya que el sector de jóvenes que demandan la formación no tienen la capacidad económica de cancelar una cuota de escolaridad mayor de \$5.00
3. Formar a los jóvenes del municipio, básicamente a los que no han terminado su plan de estudio, para fomentar el desarrollo tanto personal, como del municipio.
4. Crear un comité con los principales actores locales del municipio, que realice diagnósticos de la situación actual de los jóvenes, orientando así sus esfuerzos en crear estrategias y alternativas viables para la habilitación y formación de jóvenes de tal manera que puedan ser insertados en el mercado laboral.
5. Elaborar programas de formación de manera que estos cumplan los requisitos pedagógicos y de higiene para los jóvenes.
6. Crear un Centro de Formación Vocacional que cuente con espacios suficientes y adecuados para el aprendizaje adecuado de los jóvenes y a la vez que cuente con una organización propia que permita tener un registro adecuado por cada joven que ingresa a las formaciones.
7. Gestionar con la alcaldía municipal la adquisición del terreno que se encuentra en la 5° Calle Oriente y la 4° Avenida Norte de la zona urbana del municipio, ya que se encuentra inhabilitado.
8. Organizar un grupo de profesionales altruistas que residen en el municipio o en Sonsonate, en cada una de las áreas que el centro de formación pretende impartir.
9. Incorporar en cada área de formación la inducción teórica y práctica en el área computacional, logrando así que los estudiantes se encuentren mejor preparados para desarrollarse en el mercado laboral.

CAPITULO III

PROPUESTA TECNICA Y ECONOMICA PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE FORMACION VOCACIONAL PARA LOS JOVENES QUE RESIDEN EN EL MUNICIPIO DE NAHULINGO.

1. OBJETIVOS

1.1 Objetivo general

Diseñar una herramienta que permita la gestión de recursos económicos con organismos nacionales y/o internacionales para la creación de un Centro de Formación Vocacional para los jóvenes del municipio de Nahulingo.

1.2 Objetivos específicos

- Determinar la demanda de los jóvenes que están dispuestos a formarse vocacionalmente, así como la oferta de recursos disponibles en el municipio, para así determinar la factibilidad técnica.
- Establecer los costos de la maquinaria, equipo, mobiliario y materiales necesarios para cada área de formación, para determinar la inversión y la necesidad de financiamiento para la creación del Centro de Formación Vocacional
- Elaborar una visualización del proyecto para que los inversionistas tengan una idea más clara de lo que se pretende realizar.

2. DETERMINACIÓN DEL MERCADO

2.1 Demanda potencial de jóvenes para la formación vocacional.

Existe una demanda potencial de jóvenes dispuestos a formarse vocacionalmente de un 90% de ellos, quienes significan una demanda potencial para recibir los talleres vocacionales para el año 2007.

Esta demanda potencial, inicia con 87 jóvenes, que actualmente reciben formaciones vocacionales de manera informal en la Parroquia Santiago Apóstol de Nahulingo, demanda que se pronostica un incremento del 20% cada año. La demanda proyectada para los siguientes 3 años, esta determinada por aquellos jóvenes que tienen el interés de recibir formaciones vocacionales y que aún se encuentran estudiando su educación formal.

Es posible proyectar de la siguiente forma:

CUADRO N° 7

Demanda 2006	Demanda Proyectada		
	2007	2008	2009
46	87	104	125

Por lo tanto se estima que la demanda del Centro de Formación Vocacional aumentará en un 20% cada año., basándose en el porcentaje de jóvenes que actualmente están realizando su noveno grado de escolaridad, que en corto plazo, se verán en la obligación de realizar estudios superiores.⁹ La demanda está conformada por jóvenes de entre 18 y 25 años, cuyos ingresos económicos familiares oscilan entre los 100 y 300 dólares, que en su mayoría actualmente, no tienen acceso a educación y en caso de tenerlo, alcanzan un nivel de escolaridad de tercer ciclo y algunos casos, bachillerato, debido a sus limitados recursos económicos, Estos en su mayoría no planean continuar sus estudios superiores; viéndose en la necesidad de buscar trabajos informales y temporales dentro del municipio y en su mayoría fuera de este.

2.2 Oferta

El municipio cuenta con diferentes actores locales que ofrecen recursos como: terrenos, servicios básicos y otros que hacen viable la construcción de un espacio que prepare vocacionalmente a jóvenes que demandan estos servicios; así mismo instituciones públicas como la Alcaldía, Policía Nacional Civil que están interesados en disminuir los índices de delincuencia en el Municipio, ofrecen aunar esfuerzos en poner a disposición recursos tanto físicos como económicos tales como apadrinamientos para la formación de jóvenes que no cuentan con recursos mínimos que desean contribuir a través su preparación técnica al desarrollo económico y social del Municipio. Así se tiene:

► Terreno.

El alcalde municipal del municipio, ofrece la donación de un terreno para crear un espacio de formación de jóvenes, ya que actualmente la municipalidad cuenta con varios terrenos disponibles y que actualmente no tienen ningún tipo de uso y no existen proyectos que propongan el uso de los mismos.

⁹ Resultados de Análisis de la Demanda. Capítulo II

Así se tiene: Terreno ubicado en la 5° Calle Oriente y la 4° Avenida Norte de la zona urbana del municipio, que se encuentra inhabilitado, a 10 metros del Centro Escolar; así como también un terreno ubicado sobre la Av. 23 de Noviembre Sur, siempre en la zona urbana.(Ver anexo 3)

► **Relaciones con otras instituciones de Formación Vocacional**

Existen relaciones cercanas por parte de los principales actores locales del municipio con instituciones de formación vocacional, como lo es la Asociación AGAPE de El Salvador y el Instituto Nacional “Thomas Jefferson”, ambos en el municipio de Sonsonate. Relaciones que permite que profesionales de diferentes áreas puedan impartir formaciones en el municipio de Nahulingo.

► **Servicios Básicos**

Entre los servicios básicos que la alcaldía ofrece proveer para la formación vocacional de los jóvenes, de forma gratuita o a un bajo costo, tenemos:

- **Agua potable**

La administración y la distribución de agua potable en el municipio, es responsabilidad de la Alcaldía Municipal, por lo que el alcalde municipal ofrece proveer el servicio a un bajo costo.

- **Energía eléctrica.**

El abastecimiento de energía eléctrica es también responsabilidad de la alcaldía municipal, que de forma gratuita ofrecerán dicho servicio para la formación de los jóvenes.

► **Instituciones Públicas**

Algunas de las instituciones públicas que ofrecerán sus servicios de forma gratuita para la formación de jóvenes en el municipio y puedan tener un mejor futuro están:

- **Casa de La Cultura y la Parroquia del municipio.**

A través de la gestión de fondos o proyectos, ya sean planes de apadrinamiento, que permitan que los jóvenes puedan formarse técnica y vocacionalmente ya sea con organismos o instituciones nacionales o internacionales.

- **Patrulleros de Caminos**

Brindando seguridad a los jóvenes que proceden de zonas rurales cercanas al municipio, así como también de la seguridad fuera del centro de formación.

- **Alcaldía Municipal**

Brindando servicio de energía eléctrica y de agua potable, ya sea de forma gratuita o a un bajo costo; así también, a través de la gestión de fondos con organismos internacionales y en particular con instituciones españolas, con las que desde hace varios años se tienen convenios de ayuda para el municipio.

2.3 Competencia.

Sonsonate es uno de los municipios con mayor actividad económica; especialmente por su agricultura, comercialización de granos básicos, la agroindustria, y un creciente turismo; muchos centros de formación le apuestan a la capacitación vocacional de jóvenes y con modalidades de formación móvil; jóvenes de diferentes municipios se forman en estos centros; sin embargo; estos centros no dan cobertura a muchos de estos jóvenes que por la lejanía de las comunidades donde viven y no tienen acceso a los mismos. Estos centros pueden en un momento dado ser competencia para el Centro de Formación Vocacional que se implemente; sin embargo son tomados como parámetro para hacer competitivo el Centro de Formación que se crearía en el Municipio de Nahulingo y captar una demanda potencial de otros municipios que por la lejanía de estos centros en formaciones fijas prefieran formarse en el Centro Vocacional del municipio.

FUNCIONAMIENTO DE ALGUNOS CENTROS DE FORMACION VOCACIONAL EN EL SALVADOR.

CUADRO N° 8

CRITERIO	FUNSALPRODESE		AGAPE		ITCA	
	CURSOS LIBRES	EMPRESA CENTRO	CURSOS LIBRES	EMPRESA CENTRO	CARRERAS TECNICAS Y CURSOS LIBRES	EMPRESA CENTRO
Implementación	Es decisión de la administración del Centro de Formación los cursos que desean implementar y la época del año.	Son formaciones que INSAFORP designa impartir a un determinado Centro de Formación	Es decisión de la administración del Centro de Formación los cursos que desean implementar y la época del año.	Son formaciones que INSAFORP designa impartir a un determinado Centro de Formación	Es decisión de la administración del Centro de Formación los cursos que desean implementar y la época del año.	Son formaciones que INSAFORP designa impartir a un determinado Centro de Formación
Cuota	Las cuotas dependen del taller que se imparta, por lo general están entre \$10.00 a \$25.00	Los estudiantes no cancelan cuota	Las cuotas dependen del Centro de Formación. Por lo general están entre \$10.00 a \$20.00	Los estudiantes no cancelan cuota	Los estudiantes cancelan desde \$25.00 hasta \$45.00 por las carreras técnicas, y hasta \$50.00 y \$60.00 por formaciones cortas de panadería y otros similares.	Los estudiantes no cancelan cuota
Duración	De 3 a 6 meses	De 1 año a 2 años, dependiendo del tipo de formación	De 3 a 6 meses	De 1 año a 2 años, dependiendo del tipo de formación	De 1 año a 2 años en las carreras técnicas y de 3 a 4 meses los cursos libres..	De 1 año a 2 años, dependiendo del tipo de formación

CRITERIO	FUNSALPRODESE		AGAPE		ITCA	
	CURSOS LIBRES	EMPRESA CENTRO	CURSOS LIBRES	EMPRESA CENTRO	CARRERAS TECNICAS Y CURSOS LIBRES	EMPRESA CENTRO
Metodología de enseñanza	Enseñanza muy puntual y en los locales del Centro de Formación, brindándole aspectos generales del taller.	Enseñanza teórica y práctica en el Centro de Formación; y práctica en una empresa con la que poseen alianzas estratégicas, para que los jóvenes puedan realizar las prácticas de lo aprendido.	Enseñanza muy puntual y en los locales del Centro de Formación	Enseñanza teórica y práctica en el Centro de Formación; y práctica en una empresa con la que los Centros de Formación poseen alianzas estratégicas, para que los jóvenes puedan realizar las prácticas de lo aprendido.	Son carreras técnicas, que durante el primer año de estudio, solamente son clases teóricas, y luego al siguiente año, se envían a empresas para que realicen sus prácticas vocacionales y así realicen su trabajo social.	Enseñanza teórica y práctica en el Centro de Formación y práctica en una empresa con la que los Centros de Formación poseen alianzas estratégicas, para que los jóvenes puedan realizar las prácticas de lo aprendido.
Perfil del estudiante	Jóvenes de 16 años en adelante que tenga el conocimiento de las 4 operaciones básicas, así como saber leer y escribir.	Jóvenes de 18 años en adelante, debido que para algunos talleres es necesario tener la mayoría de edad.	Jóvenes de 16 años en adelante que tenga el conocimiento de las 4 operaciones básicas, así como saber leer y escribir.	Jóvenes de 18 años en adelante, debido que para algunos talleres es necesario tener la mayoría de edad.	Jóvenes que tengan su título de bachiller.	Jóvenes desde los 16 años que sepan leer y escribir y en algunos casos, que tengan el título de bachiller.

CRITERIO	FUNSALPRODESE		AGAPE		ITCA	
	CURSOS LIBRES	EMPRESA CENTRO	CURSOS LIBRES	EMPRESA CENTRO	CARRERAS TECNICAS Y CURSOS LIBRES	EMPRESA CENTRO
Áreas vocacionales	1. Mecánica Automotriz 1,1 Motor Gasolina 1,2 Motor Diesel 1,3 Eléctrico Automotriz 2. Electricidad 2,1 Eléctrica Residencial 3. Computación 3,1 Operación básica de Software	1. Mecánica Automotriz 1,1 Servicio Rápido 1,2 Reparaciones Eléctricas de Automóvil 1,3 Motor Diesel 1,4 Motor Gasolina 2. Electricidad 2,1 Eléctrica de 4ta categoría 2,2 Electricista de 2da categoría 2,3 Electricista Industrial 3. Computación 3,1 Mantenimiento y Reparación de Computadoras 3,2 Vendedor Técnico 3,3 Vendedor Mostrador 3,4 Vendedor Cartera de Clientes	Estos talleres pueden ser cursos libres brindados por el Centro o por entidades extranjeras que aportan el capital semilla para brindar esos cursos, entre los cuales se puede mencionar: 1. Corte y Confección 2. Panadería y Pastelería 3. Mecánica Automotriz 4. Serigrafía 5. Carpintería	Entre las carreras técnicas que se brindan bajo la modalidad Empresa Centro son: 1. Mecánica Automotriz Motor dieses. 2. Mecánica Automotriz Gasolina 3. Electricista de 4ta categoría 4. Vendedor técnico 5. Administración de Empresas Industriales 6. Meseros y Bar Tender	1. Técnico en ingeniería: Civil, eléctrica, electrónica industrial, de las telecomunicaciones. Mecánica, industrial y en sistemas informáticos 2. Técnico en: Arquitectura, redes y mantenimiento de computadoras, en administración de empresas gastronómicas, gastronomía, mecánica automotriz y en laboratorio químico. 3. Cursos libres en panadería de diferentes tipos, computación y otros.	1. Mecánico soldador 2. Electricista industrial 3. Mecánico reparador de sistema de aire acondicionado automotriz 4. Camarero(a)
Reglamentación	Esta clase de cursos, no son ejecutados bajo una reglamentación específica, sino únicamente por las disposiciones que el Centro de Formación estima convenientes.	Regido bajo la Ley, Reglamento y Disposiciones Especificas de Formación Profesional de INSAFORP	Esta clase de cursos, no son ejecutados bajo una reglamentación específica, sino únicamente por las disposiciones que el Centro de Formación estima convenientes.	Regido bajo la Ley, Reglamento y Disposiciones Especificas de Formación Profesional de INSAFORP	Son reglamentados a través del ministerio de educación.	Regido bajo la Ley, Reglamento y Disposiciones Especificas de Formación Profesional de INSAFORP

2.4 Precio que Manejaría el Centro de Formación en sus diferentes formaciones vocacionales a los jóvenes:

En base a los cálculos de precio por acción formativa, se tiene, según el cuadro anterior la cuota que los jóvenes pagarían mensualmente, en base a lo que vale cada acción formativa por mes.

Según el cuadro N° de precios arriba expuesto, se muestra el total del costo por cada acción y lo que se pretende que cada programa de apadrinamiento pueda aportar por cada joven. (Ver anexo 4)

CALCULO DE PRECIO POR ACCION FORMATIVA

CUADRO N° 9

	Panadería	Corte y Confección	Electricista	Mecánica Automotriz	Total
Precio por formación	\$4,812.76	\$5,206.4	\$10,289.65	\$10,872.18	\$41,372.93
Precio mensual	\$802.12	\$867.74	\$857.47	\$906.02	\$5,132.00
Precio por participante	\$32.08	\$34.71	\$34.30	\$36.24	\$205.28
Cuota mensual por participante	\$1.31	\$1.39	\$1.37	\$1.45	\$5.52
Patrocinio de Organismos Nacionales e Internaciones	\$30.77	\$33.32	\$32.93	\$34.79	\$199.76
Costo por formar a cada joven	\$32.08	\$34.71	\$34.30	\$36.24	\$205.28

2.5 Promoción a utilizar.

Las estrategias y actividades que se podrían utilizar para la promoción de los jóvenes serán las siguientes:

- A través del Centro Escolar del municipio, por medio de profesores y el director del mismo, promoviendo las formaciones con los jóvenes que están por finalizar su noveno grado de escolaridad, haciéndoles ver la importancia de recibir una formación técnica vocacional que les permita superarse a corto plazo.

- Por medio de las diferentes iglesias, a través de los líderes de grupos y/o movimientos, así sean ellos mismos quienes promuevan las formaciones vocacionales en las comunidades locales y rurales que semanalmente visitan.
- Promoviendo becas entre los jóvenes para que sea un incentivo para que reciban formaciones técnicas vocacionales, a través de la motivación del director del Centro de Formación.

Lo anterior, con el objetivo que todos los jóvenes tengan el conocimiento del Centro de Formación Vocacional y se sientan motivados a asistir, para tener acceso de recibir una formación que les permita a corto plazo habilitarse para ser parte activa del mercado laboral.

Uno de los objetivos que se pretende con la promociones es reconocer al municipio como un lugar donde la comunidad puede encontrar servicios de calidad, a las empresas e instituciones en todo el departamento y la venta de sus servicios, tanto en el municipio como fuera de este.

Así también, se pretende realizar promoción del Centro de Formación Vocacional, a instituciones como:

- Fundación para el desarrollo. FUNDESA
- Sistema de asesoría y capacitación para el desarrollo local. SACDEL
- Fundación Salvadoreña para el desarrollo Integral. FUSAI
- Fundación para el desarrollo. FUNDE
- Fundación de apoyo a Municipios de El Salvador. FUNDAMUNI
- Asociación Caritas de El Salvador
- Instituto Salvadoreño de Formación Profesional. INSAFORP

Promoviendo la venta de servicios profesionales de capacitación en diferentes áreas técnicas vocacionales.

3. FACTIBILIDAD TÉCNICA

3.1 Determinación del tamaño del proyecto

El Centro de Formación no iniciará con todas las formaciones vocacionales; sino con las principales que demandan los jóvenes de la zona:

- Mecánica automotriz
- Electricidad
- Panadería
- Corte y Confección

3.1.1 Capacidad instalada

Para el Centro de Formación Vocacional la capacidad instalada es la capacidad, con respecto a maquinaria y espacios disponibles que se tiene, de formar a un determinado número de jóvenes en un área específica, es decir el número de jóvenes se formarán en los programas a impartir.

La capacidad instalada para el proyecto es de la siguiente manera:

CUADRO N° 10

Área de Formación	Capacidad Instalada
Corte y Confección	100
Panadería	100
Mecánica Automotriz de Servicio Rápido	50
Electricista de Instalaciones Residenciales	50
Total	300

Para las formaciones de Corte y Confección y Panadería, se hará un uso de la capacidad instalada de un 20%; mientras que para las formaciones de Mecánica Automotriz y Electricidad, de un 50%, debido a la cantidad de jóvenes que demandan los servicios.

3.1.2 Mercados de abastecimiento

El Centro de Formación Vocacional estará abasteciéndose de materiales y herramientas para cada área de formación en diversos lugares que en su mayoría se encuentran ubicados en Sonsonate, y en algunos casos en San Salvador.

CUADRO N° 11

ABASTECIMIENTO DE MAQUINARIA, HERRAMIENTAS Y MATERIALES			
Área de formación	Maquinaria	Herramientas	Materiales
Corte y Confección	Repuestos Sinai, San Salvador	Repuestos Sinai San Salvador	Repuestos Sinai San Salvador y Depósito de telas Sonsonate
Panadería	UNISA, San Salvador	Casa del Panificador Sonsonate	Casa del Panificador o Supermercados en Sonsonate
Mecánica Automotriz de Servicio Rápido	DIDEA Industrial San Salvador, Super Repuestos Sonsonate	DIDEA Industrial San Salvador, Super Repuestos Sonsonate, Freund Sonsonate	DIDEA Industrial San Salvador, Super Repuestos Sonsonate
Electricista de Instalaciones residenciales	Casa Rivas, Panades San Salvador	Goldtree y Freund Sonsonate	Goldtree y Freund Sonsonate

Para cada programa de formación, existen diferentes proveedores en el mercado de abastecimiento. Se buscaron proveedores de maquinaria, herramientas y materiales, que estén localizados en Sonsonate o en San Salvador, y la disponibilidad y calidad de productos con los que cuentan, así como también la especialización de productos.

En el caso del abastecimiento de Mano de obra estará dada de la siguiente forma:

CUADRO N° 12

Mano de obra	
Puesto	Área de Trabajo
Instructor	Corte y Confección
Instructor	Panadería
Instructor	Mecánica Automotriz de Servicio Rápido
Instructor	Electricista de Instalaciones residenciales
Coordinador	Corte y Confección y Panadería
Coordinador	Mecánica Automotriz y Electricidad
Trabajadora Social	Todas las áreas de formación
Psicóloga	Todas las áreas de formación
Contador	Área Administrativa
Secretaria	Área Administrativa
Director	Todas las áreas de formación y administrativa

3.2 Ingeniería del proyecto.

3.2.1 Proceso de enseñanza

Para cada área de formación se describe una propuesta de contenidos tanto teóricos como prácticos y así servir de orientación para los organismos interesados en brindar su apoyo. (Ver anexo 8)

3.2.2 Localización óptima del proyecto

Factores que hacen viable y factible el proyecto:

a Localización de los jóvenes interesados en las formaciones.

La localización de los jóvenes que pretenden hacer uso de las formaciones a impartir es uno de los factores más importantes en la determinación de la localización del proyecto, ya que al establecer el Centro de Formación Vocacional en el lugar donde se encuentran los jóvenes, se les facilita el acceso a este.

La mayoría de los jóvenes prefieren recibir formaciones dentro del municipio, debido a la cercanía ya que no implica un gasto considerable de transporte.

b Disponibilidad de mano de obra

Se toma cuenta la disponibilidad de mano de obra en el municipio y en Sonsonate. En la zona residen profesionales en diferentes ramas, algunos de ellos profesionales jubilados que se encuentran en la disponibilidad de fungir como facilitadores de los diferentes programas que se impartirán, así como también profesionales altruistas.

El contar con profesionales en la zona dispuestos a colaborar con las formaciones de los jóvenes es de vital importancia, ya que el tiempo de traslado se reduce y la disponibilidad de tiempo es mayor.

c Disponibilidad de materiales necesarios.

En todos los casos existe la disponibilidad de los insumos en el municipio o en la cabecera departamental de Sonsonate, la cual esta situada a 2.5 kilómetros del municipio, en tiempo esto se traduce a 30 minutos como máximo.

3.2.3 Requerimientos de maquinaria y equipo

El requerimiento de maquinaria y equipo para la formación tanto en la modalidad habilitación como en la modalidad empresa-centro están dados de la siguiente manera:

a. Requerimiento para clases teóricas

CUADRO N° 13

REQUERIMIENTOS PARA CLASES TEORICAS					
N°	CANT.	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO	COSTO TOTAL
1	4	Borrador	Para pizarra	\$ 3.00	\$ 12.00
2	20	Plumones	Para pizarra Acrílica	\$ 0.85	\$ 17.00
3	4	Escritorio o mesa	Para el o la instructora	\$ 99.00	\$ 396.00
4	4	Pantalla	Para proyecciones	\$ 119.00	\$ 476.00
5	4	Pizarra	Para plumón o tiza de (2.0 x 1.0 metro)	\$ 24.90	\$ 99.60
6	1	Retroproyector		\$ 700.00	\$ 700.00
7	4	Silla	Para el o la instructora	\$ 15.00	\$ 60.00
8	2	Televisor	A color de 21 pulgadas como mínimo	\$ 99.00	\$ 398.00
9	1	VHS / DVD	Estándar	\$ 258.00	\$ 258.00
10	75	Pupitres	De madera.	\$ 15.00	\$ 1,125.00
11	3	Ventiladores	De techo	\$ 15.00	\$ 45.00
TOTAL					\$ 3,586.60

b. Requerimiento para acciones formativas

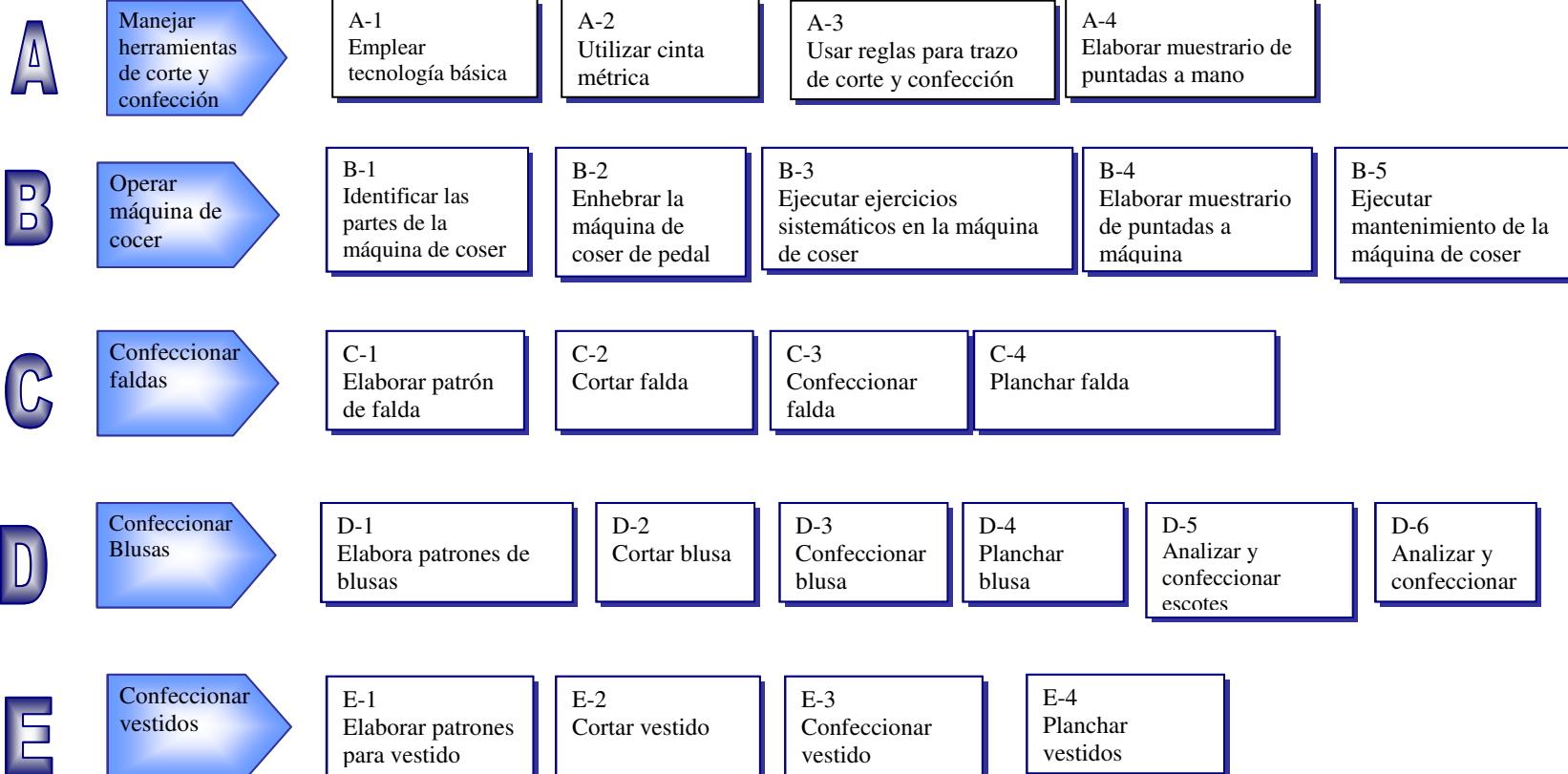
➤ Área de formación: Corte y confección

CUADRO N° 14

EQUIPO, HERRAMIENTAS E INSUMOS PROGRAMA CORTE Y CONFECCIÓN CAPACIDAD: 25 PARTICIPANTES					
N°	CANT.	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	1	Extintor	Del tipo ABC, capacidad mínima de 10 libras	\$ 25.00	\$ 25.00
2	25	Máquina	Para coser de pedal	\$ 100.00	\$ 2,500.00
3	5	Mesa	Para corte (2 x 1 metro)	\$ 150.00	\$ 750.00
4	1	Pizarra	Para plumón o tiza (2 x 1 metro)	\$ 24.90	
5	6	Plancha	Eléctricas de temperatura variable	\$ 22.00	\$ 132.00
6	2	Planchador	Metal estándar	\$ 14.00	\$ 28.00
7	25	Silla	De metal plegable o plástica	\$ 15.00	\$ 375.00
SUB-TOTAL					\$ 3,834.90
Total para Herramientas					\$ 1,130.35
Total para Insumos					\$ 720.69
TOTAL					\$ 5,685.94

Ver anexo N° 9

PROCESO PROGRAMA DE CORTE Y CONFECCION



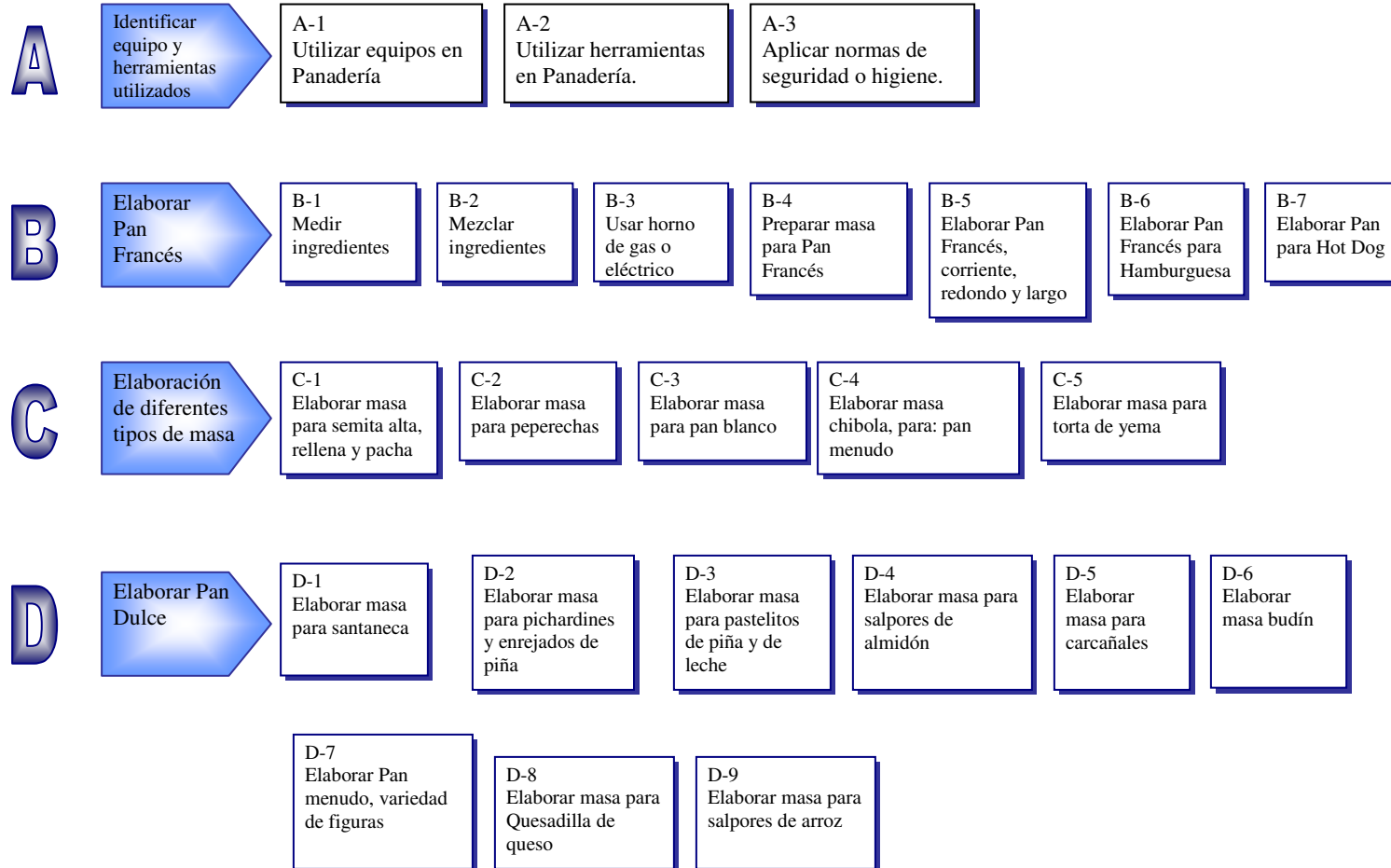
➤ Área de formación. Panadería

CUADRO N° 15

EQUIPO, HERRAMIENTAS E INSUMOS PROGRAMA PANADERIA					
CAPACIDAD: 25 PARTICIPANTES					
N°	CANT.	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO	COSTO TOTAL
1	2	Balanza	De reloj	\$ 40.00	\$ 80.00
2	2	Clavijero	De metal o madera (capacidad para 10 latas)	\$ 35.00	\$ 70.00
3	1	Cocina	De gas o eléctrica de 4 quemadores	\$ 200.00	\$ 200.00
4	1	Escritorio o mesa	Para el o la instructora	\$ 99.00	\$ 99.00
5	1	Extintor	Del tipo ABC, capacidad mínima de 10 libras	\$ 150.00	\$ 150.00
6	1	Horno	De gas o eléctrico (capacidad mínima 6 latas)	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00
7	2	Licuadaora	De 3 velocidades	\$ 22.00	\$ 44.00
8	5	Mesa	De madera o metal (2.0 x1.0 metros)	\$ 150.00	\$ 750.00
SUB- TOTAL					\$ 7,393.00
Total Herramientas					\$ 3,542.28
Total Insumos					\$ 426.87
TOTAL					\$ 11,362.15

Ver anexo N° 10

PROCESO PROGRAMA PANADERIA



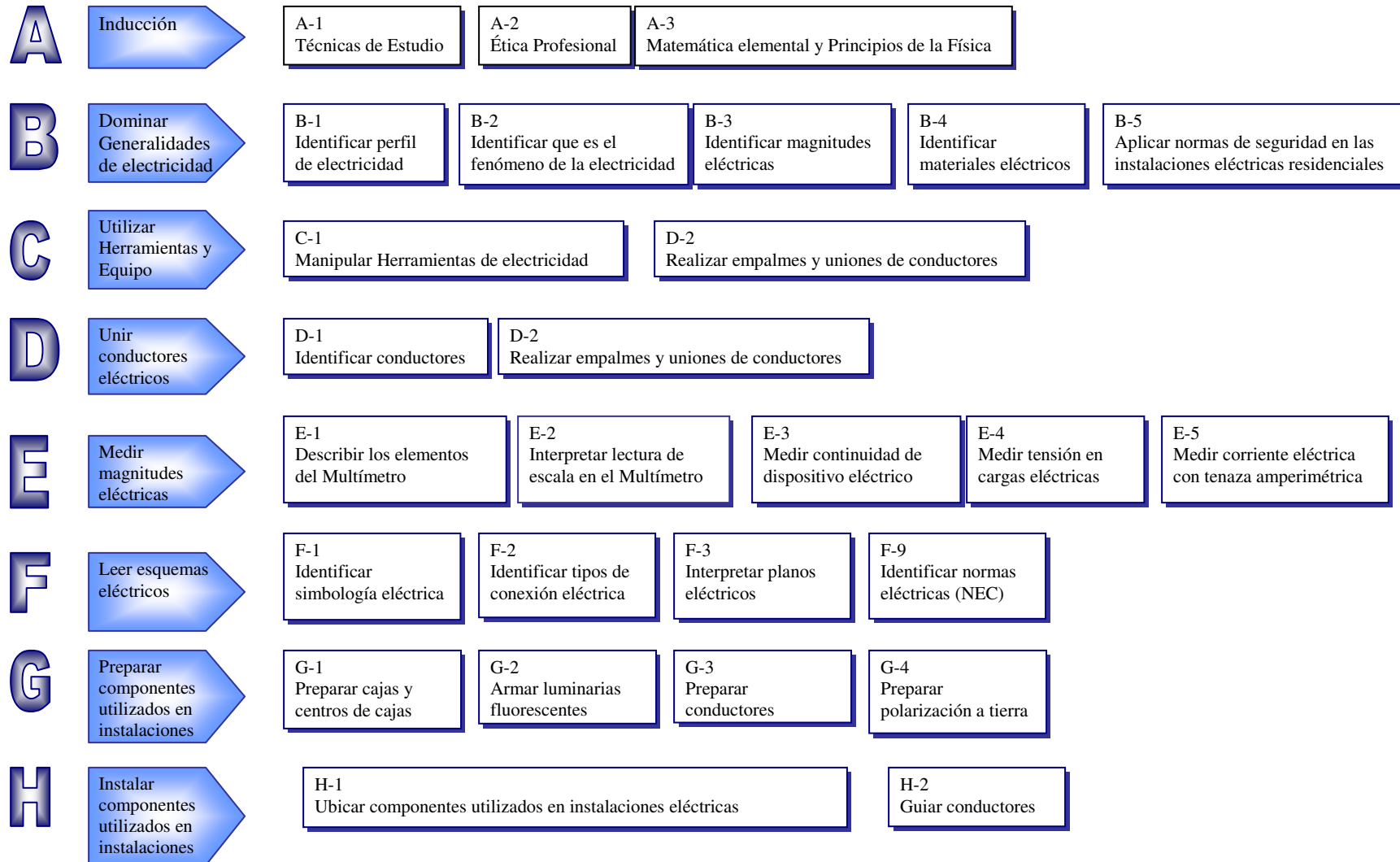
➤ Área de formación: Electricidad

CUADRO N° 16

EQUIPO Y HERRAMIENTAS PROGRAMA ELECTRICISTA DE INSTALACIONES RESIDENCIALES CAPACIDAD: 25 PARTICIPANTES					
N°	CANT.	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO	COSTO TOTAL
1	12	Amperímetro	De gancho	\$ 67.30	\$ 807.60
5	25	Calculadora	De cuatro operaciones y porcentaje	\$ 6.00	\$ 150.00
7	25	Cinturón	De seguridad	\$ 72.33	\$ 1,808.25
8	10	Escalera	De 2 Bandas, 5 a 7 pies en promedio	\$ 60.80	\$ 608.00
9	1	Escalera	De fibra de vidrio, corrediza de 7 pies mínimo	\$ 190.00	\$ 190.00
10	5	Escalera	De 4 gradas	\$ 53.00	\$ 265.00
11	25	Escalímetro	Con las escalas 1:20; 1:50, 1:100, 1:125, 1:175 y 1:250	\$ 5.00	\$ 125.00
13	10	Lámpara	De emergencia completa	\$ 14.00	\$ 140.00
15	10	Lámpara	Doble fluorescente, 40 watts	\$ 11.00	\$ 110.00
19	10	Multímetro	Digital	\$ 24.90	\$ 249.00
20	10	Multímetro	Análogo	\$ 13.95	\$ 139.50
21	25	par	de guantes de carnaza	\$ 4.55	\$ 113.75
31	10	Teléfono	Digital	\$ 12.59	\$ 125.90
32	10	Tomacorriente	Trifilar	\$ 6.00	\$ 60.00
33	10	ventilador	De pared	\$ 12.00	\$ 120.00
SUB- TOTAL					\$ 5,468.18
Total Herramientas					\$ 2,586.60
TOTAL					\$ 8,054.78

Ver anexo N° 11

PROCESO DEL PROGRAMA DE INSTALACIONES ELECTRICAS RESIDENCIALES



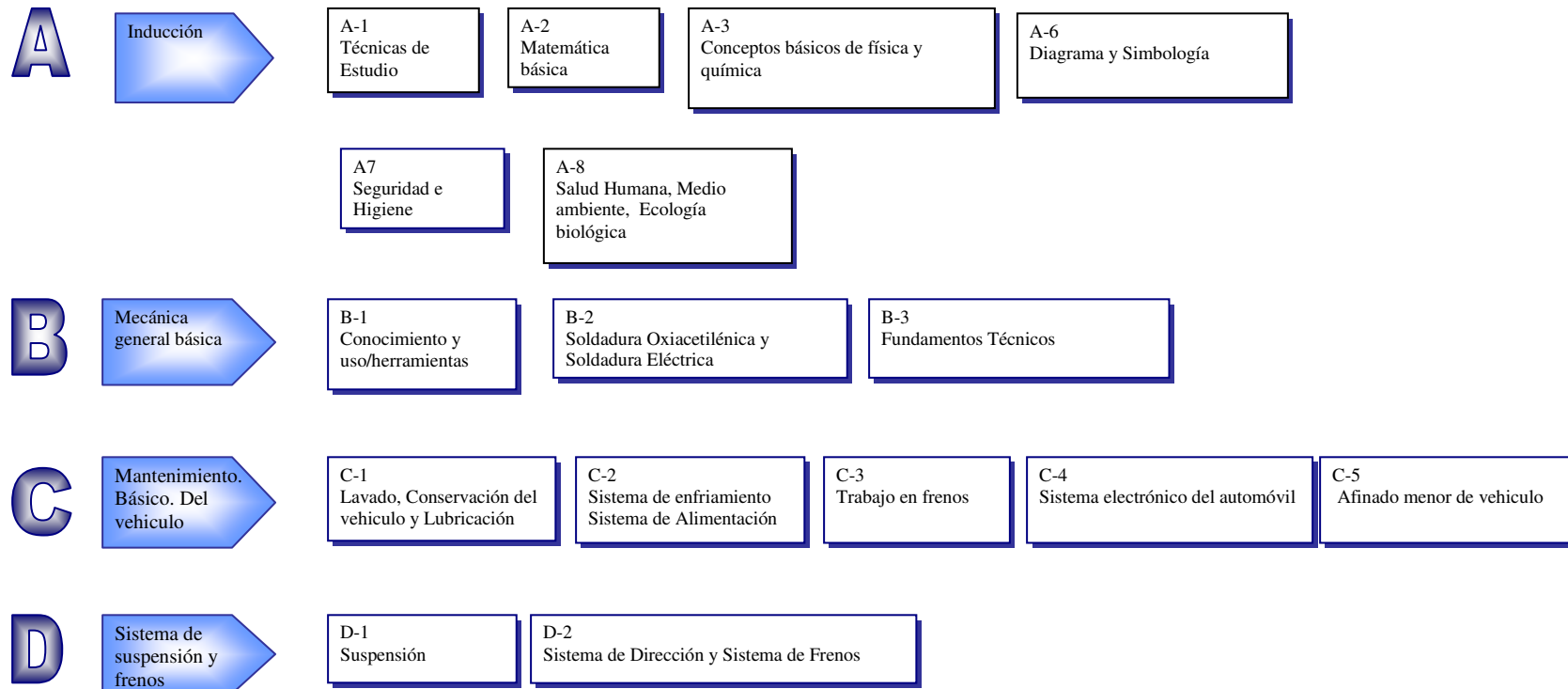
➤ Área de formación: Mecánica Automotriz

CUADRO N° 17

LISTADO DE EQUIPO					
PROGRAMA: MECANICA AUTOMOTRIZ SERVICIO RAPIDO					
CAPACIDAD: 25 PARTICIPANTES					
N°	CANT.	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO	COSTO TOTAL
1	3	Aspiradora	Con accesorios	\$ 172.00	\$ 516.00
2	3	Banco	Robusto para fijar tornillos	\$ 100.00	\$ 300.00
3	6	Batería	De 12 voltios (60.0 a 90.0 amperios)	\$ 51.08	\$ 306.48
4	6	Calentador	Para agua, eléctrico del tipo universal	\$ 20.00	\$ 120.00
5	1	Cargador	De batería para vehiculo (12 voltios de 0.0 a 90.0 amperios)	\$ 433.92	\$ 433.92
6	1	Compresor	De aire con sus accesorios, de 5 HP para 60 galones.	\$ 45.92	\$ 45.92
7	6	Densímetro	Modelo comercial	\$ 14.40	\$ 86.40
8	6	Elevador	Hidráulico de ½ toneladas (gatos o micas)	\$ 15.00	\$ 90.00
9	3	Equipo	De soldadura oxiacetilénica, con sus accesorios	\$ 430.00	\$ 1,290.00
10	3	Equipo	De soldadura por arco eléctrico, con accesorios.	\$ 525.00	\$ 1,575.00
11	3	Extintor	Del tipo ABC, capacidad mínima de 10 libras.	\$ 25.00	\$ 75.00
12	1	Modelo	Didáctico para frenos de aire.	-	-
13	1	Modelo	Didáctico de suspensión.	-	-
14	1	Modelo	Didáctico de dirección	-	-
15	3	Pulidora	Eléctrica, manual.	\$ 196.55	\$ 589.65
16	24	Soporte	De embanque (burros) de ¼ tonelada.	\$ 27.84	\$ 668.16
17	6	Taladro	Manuales de ½, eléctricos de 110 voltios.	\$ 148.00	\$ 888.00
18	6	Termómetro	Universal	\$ 1.00	\$ 6.00
19	6	Tornillo	De banco	\$ 700.00	\$4,200.00
20	6	Vehiculo	En buen estado de funcionamiento	\$3,500.00	\$21,000.00
SUB- TOTAL					\$ 32,190.53
Total Herramientas					\$ 3,419.91
TOTAL					\$ 35,610.44

Ver anexo N° 12

PROCESO DE MECANICA AUTOMOTRIZ SERVICIO RAPIDO



c. Requerimiento de equipo para el área Administrativa

CUADRO N° 18

N°	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	5	Escritorios		\$ 130.00	\$ 650.00
2	3	Archiveros	Anchos	\$ 100.00	\$ 300.00
3	5	Sillas	Con rodos	\$ 42.00	\$ 210.00
4	5	Computadoras	Desktop, Pentium	\$ 800.00	\$ 4,000.00
5	1	Impresor	Fotocopiadora, escáner, fax, impresor	\$ 150.00	\$ 150.00
6	1	Impresor	Lexmark Z735	\$ 50.00	\$ 50.00
7	5	UPS	Regulador de voltaje y batería	\$ 0.35	\$ 1.75
8	1	Contómetro	Para contador	\$ 10.00	\$ 10.00
9	1	Cafetera	para 55 tasas	\$ 139.00	\$ 139.00
10	3	Ventiladores	De pie	\$ 10.00	\$ 30.00
TOTAL					\$ 5,540.75

d. Requerimientos de mano de obra

CUADRO N° 19

PUESTO	NUMERO PERSONAS
Área Administrativa	
Director	1
Trabajador(a) Social	1
Psicólogo(a)	1
Contador	1
Secretaria Recepcionista	1
Encargado(a) de Servicios Generales	1
Área Operativa	
Coordinador de habilitación	1
Coordinador de Centro fijo	1
Instructores de Panadería	1
Instructor Corte y Confección	1
Instructor Electricista Inst. Residenciales	1
Instructor Mecánica Automotriz Servicio-Rápido	1
TOTAL	11

3.2.4 Ubicación y emplazamiento

a. Macrolocalización:

Las especificaciones del lugar en donde se encontrará el centro de formación vocacionales: Área urbana municipio de Nahulingo, departamento de Sonsonate. (Ver Anexo 3)

b. Micro localización:

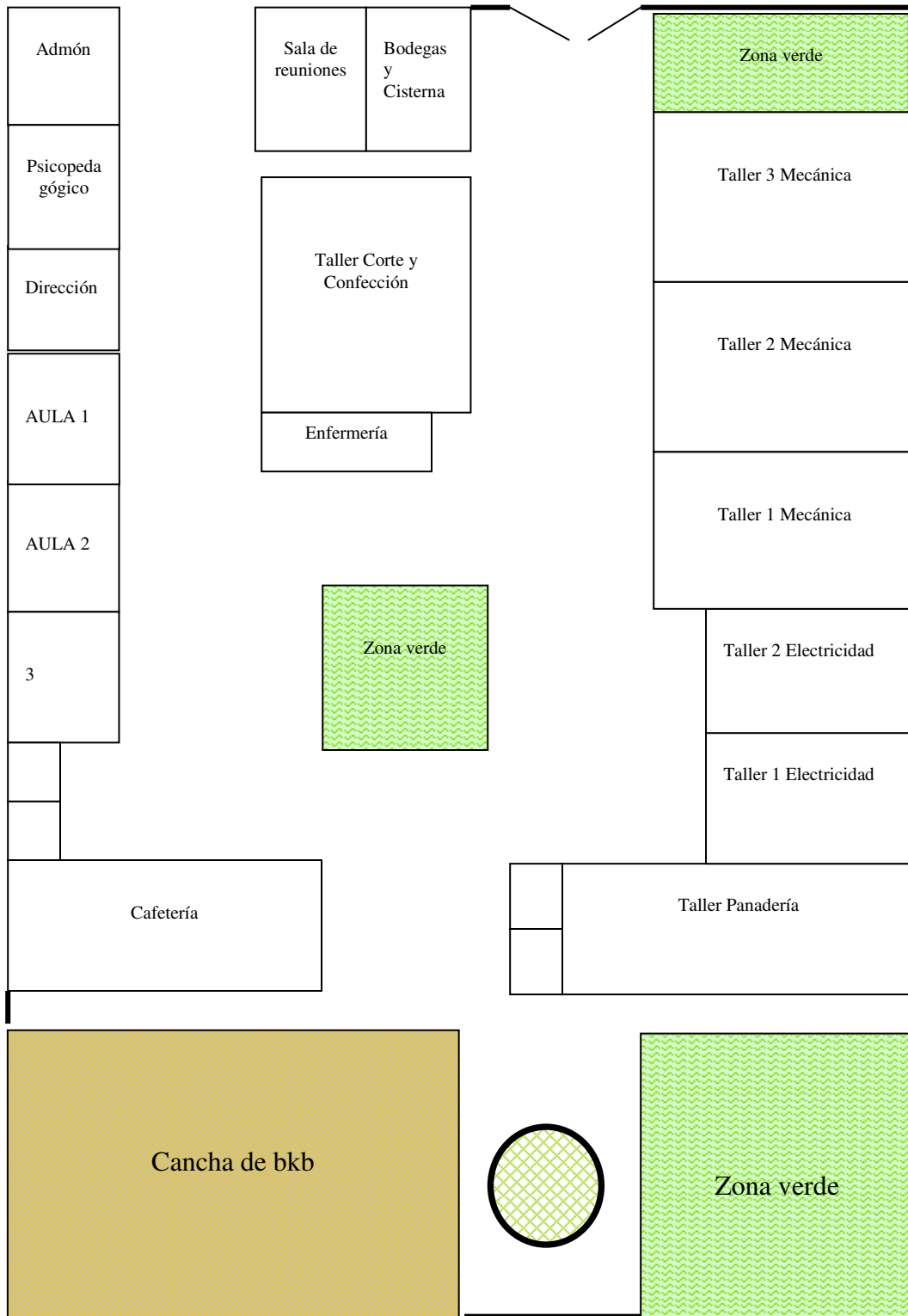
Consiste en la determinación de las especificaciones propias en cuanto a ubicación del Centro de Formación Vocacional esta se pretende que sea: 5° calle oriente barrio el calvario, frente a hacienda El Carmen, a un costado del río Yanqui. (Ver Anexo 3)

c. Distribución de las instalaciones

Se propone que el Centro de Formación Vocacional cuente con los espacios suficientes y adecuados para el aprendizaje de los diferentes programas. A pesar de contar con un terreno de 1900 m², se construirá un área de 1500 m², dejando el resto, para futuras construcciones para ampliar el Centro de Formaron Vocacional.

CUADRO N° 20

Área	Descripción
Área administrativa	En esta zona se ubican tres funciones diferentes: Recepción, Contabilidad, Departamento Psicopedagógico y Dirección.
Área de aulas de instrucción teórica	Dos aulas de aprendizaje teórico, cada una diseñada con una capacidad potencial para veinticinco alumnos, todas con características similares. Cada una de ellas provista con pizarra acrílica, retroproyector, pantallas para retroproyector, pupitres unipersonales para los alumnos y escritorio para el instructor.
Área de talleres	Esta zona se encuentra definida por cuatro módulos, cada uno con funciones diferentes para cada programa de formación: Mecánica, Electricidad, Panadería y Corte y confección.
Área de servicios adicionales	Sala de reuniones, cafetería, cancha para deporte, enfermería, bodega y cisterna, parqueo y zona verde.





DISTRIBUCION DE LAS INSTALACIONES DEL CENTRO DE FORMACION VOCACIONAL.

1. Zona verde
2. Taller Mecánica
3. Taller Mecánica
4. Taller Mecánica
5. Taller Electricidad
6. Taller Electricidad
7. Taller Panadería
8. Servicios Sanitarios
9. Zona verde
10. Cancha de deporte
11. Cafetería
12. Servicios Sanitarios
13. Aula teórica
14. Aula teórica
15. Dirección
16. Departamento Psicopedagógico
17. Departamento Administrativo
18. Sala de reuniones
19. Bodegas y cisternas
20. Taller corte y confección
21. Enfermería
22. Zona verde
23. Zona verde (Para construcciones futuras)

4. FACTIBILIDAD FINANCIERA

4.1 Inversión Inicial.

Para la creación del Centro de Formación Vocacional en el municipio de Nahulingo, se tiene una inversión inicial que se encuentra conformada de la siguiente manera:

4.1.1 Inversión en Equipo y Mobiliario de Oficina para el área administrativa:

CUADRO N° 21

MOBILIARIO Y EQUIPO DEL ÁREA ADMINISTRATIVA						
N°	CANT.	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	DEPRECIACION
1	5	Escritorios		\$ 130.00	\$ 650.00	\$ 325.00
2	3	Archiveros	Anchos	\$ 100.00	\$ 300.00	\$ 150.00
3	5	Sillas	Con rodos	\$ 42.00	\$ 210.00	\$ 105.00
4	5	Computadoras	Desktop, Pentium	\$ 800.00	\$ 4,000.00	\$ 2,000.00
5	1	Impresor	Fotocopiadora, escáner, fax, impresor	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 75.00
6	1	Impresor	Lexmark Z735	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 25.00
7	5	UPS	Regulador de voltaje y batería	\$ 0.35	\$ 1.75	\$ 0.88
8	1	Contómetro	Para contador	\$ 10.00	\$ 10.00	\$ 5.00
9	1	Cafetera	para 55 tasas	\$ 139.00	\$ 139.00	\$ 69.50
10	3	Ventiladores	de pie	\$ 10.00	\$ 30.00	\$ 15.00
TOTAL				\$ 1,431.35	\$ 5,540.75	\$ 2,770.38

4.1.2 Inversión en Equipo y Mobiliario para impartir las diferentes formaciones:

CUADRO N° 22

INVERSIÓN				
Concepto	Panadería	Corte y Confección	Electricista de Instalaciones Residenciales	Mecánica Automotriz de Servicio Rápido
Mobiliario	\$1,022.90	\$1,632.90	-	-
Equipo	\$194.00		\$4,594.73	\$10,838.13
Maquinaria	\$6,200.00	\$2,500.00	\$0.00	\$10,000.00
Herramientas	\$3,283.13	\$927.35	\$2,580.35	\$3,168.46
Total	\$10,700.03	\$5,060.25	\$7,175.08	\$24,006.59

4.1.3 Inversión en Equipo Didáctico se estima:

CUADRO N° 23

N°	CANTIDAD ESTABLECIDA	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO	COSTO TOTAL
7	1	Retroproyector		\$700.00	\$ 700.00
9	2	Televisor	A color de 21 pulgadas como mínimo	\$199.00	\$ 398.00
10	1	VHS / DVD	Estándar	\$258.00	\$ 258.00
TOTAL					\$ 1,356.00

CUADRO N° 24

MOBILIARIO DE AULA					
N°	CANT.	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	2	Escritorio o mesa	Para el o la instructor	\$99.00	\$198.00
2	2	silla	de rodos	\$15.00	\$15.00
3	2	Pantalla	Para proyecciones	\$119.00	\$238.00
4	2	Pizarra	Para plumón o tiza de (2.0 x 1.0 metro)	\$24.90	\$49.80
5	2	Ventiladores	De techo	\$15.00	\$30.00
6	10	Mesa	Para practicas (2 x 1 metro)	\$150.00	\$1,500.00
7	50	Pupitres	De madera.	\$15.00	\$750.00
TOTAL					\$2,780.80

Por lo tanto el centro de formación vocacional tendrá una inversión inicial detallada de la siguiente manera:

CUADRO N° 25

INVERSION INICIAL- lo	
DESTINO	MONTO
Construcción	\$450,000.00
Capital de trabajo	\$50,000.00
Mobiliario y equipo (admón.) (Ver cuadro No 21)	\$5,540.76
Equipo didácticos (Ver cuadro No 23)	\$1,356.00
Mobiliario y equipo para 2 aulas teóricas (Ver cuadro No 24)	\$2,780.80
Acción formativa de panadería (Ver cuadro No 22)	\$10,700.03
Acción formativa de corte y confección (Ver cuadro No 22)	\$5,060.25
Acción formativa de electricista de instalaciones residenciales (Ver cuadro No 22)	\$7,175.08
Acción formativa de mecánica automotriz de servicio rápido (Ver cuadro No 22)	\$24,006.59
TOTAL	\$556,619.51

Dado los datos anteriores, es necesario conocer la depreciación de cada elemento y se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO Nº 26

CUADRO DE DEPRECIACIÓN									
CONCEPTO	VIDA UTIL (en años)	DEPRECIACION DE INVERSION							TOTAL DE DEPRECIACION ANUAL
		PANADERIA	CORTE Y CONFECCION	ELECTRICISTA DE INSTALACIONES RESIDENCIALES	MECÁNICA AUTOMOTRIZ DE SERVICIO RÁPIDO	MOBILIARIO Y EQUIPO (PARA 2 AULAS)	EQUIPO DIDACTICO	ÁREA ADMINISTRATIVA	
Mobiliario	2	\$511.45	\$816.45	-	-	\$1,390.40	\$0.00	\$580.00	\$ 3,298.30
Maquinaria	5	\$1,240.00	\$500.00	-	\$2,000.00	-	-	-	\$ 3,740.00
Equipo	2	\$97.00	\$0.00	\$2,297.37	\$5,419.07	-	\$678.00	\$2,190.38	\$ 10,681.81
Herramientas	2	\$1,641.57	\$463.68	\$1,290.18	\$1,584.23	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$ 4,979.65
Edificación	20	-	-	-	-	-	-	-	\$ 22,500.00
Total		\$3,490.02	\$1,780.13	\$3,587.54	\$9,003.30	\$1,390.40	\$678.00	\$2,770.38	\$ 45,199.76

(Artículo 30 numeral 1 de la Ley del Impuesto sobre la Renta LISR).

4.2 Determinación de Ingreso Costos y Gastos

4.2.1. Determinación de Ingresos

Los ingresos del centro de formación vocacional, están en función de la venta de los servicios a organismos nacionales, como, INSAFORP, CONAMYPE, FUSAL entre otros. Y por lo tanto está determinado en función del precio y se detalla de la siguiente manera:

CUADRO N° 27

Ingresos por ventas de servicios (Acciones Formativas)					
	Panadería	Corte y Confección	Electricista de Instalaciones Residenciales	Mecánica Automotriz de Servicio Rápido	Total
Ingresos por Formación	\$4,812.76	\$5,206.40	\$10,289.65	\$10,872.18	\$31,180.99
Eventos al año	2	2	1	1	6
Ingresos Anuales	\$9,625.52	\$10,412.79	\$10,289.65	\$10,872.18	\$41,200.15

4.2.2 Costos directos

En la determinación de los costos de formación, se tomaron en cuenta la asignación de los salarios de la mano de obra directa, y se refiere al coordinador del área de habilitación, el coordinador del área de empresa-centro, y los cuatro instructores (uno por cada área de formación); además los costos que se estiman en papelería, lo que se refiere a folletos que se entregarán a los estudiantes de la modalidad de empresa centro, la cual se entregará a los jóvenes bimensualmente iniciando en enero; también se tomó en cuenta los costos de material de instructoría, los cuales son plumones para pizarra acrílica y borrador para pizarra, los cuales serán entregados a los instructores 2 veces en el año y los insumos que requiere la modalidad de habilitación.

El costo de formación se detalla para cada acción formativa de la siguiente manera:

a. Para la acción formativa de Panadería los costos directos son :

CUADRO N° 28

COSTO DE PANADERÍA			
Concepto	Costo de Acción Formativa	Acción Impartidas formativas al año	Costo Anual
Mano de Obra Directa	\$ 1,550.00	2	\$ 3,100.00
Uso de Servicios Básicos	\$ 132.00	2	\$ 264.00
Material Didáctico	\$ 79.72	2	\$ 159.44
Material Gastable	\$ 426.87	2	\$ 853.74
Equipo por acción formativa	\$ 137.25	2	\$ 274.50
TOTAL	\$2,325.84	2	\$ 4,651.68

Ver Anexo N° 4

b. Para la acción formativa de Corte y Confección los costos directos son :

CUADRO N° 29

COSTO DE CORTE Y CONFECCIÓN			
Concepto	Costo de Acción Formativa	Acciones Impartidas formativas al año	Costo Anual
Mano de Obra Directa	\$ 1,550.00	2	\$ 3,100.00
Uso de Servicios Básicos	\$ 132.00	2	\$ 264.00
Material Didáctico	\$ 83.47	2	\$ 166.94
Material Gastable	\$ 836.19	2	\$ 1,672.38
Equipo por acción formativa	\$ 12.50	2	\$ 25.00
TOTAL	\$ 3,664.16	2	\$ 5,228.32

Ver Anexo N° 5

c. Para la acción formativa de Electricista de Instalaciones Residenciales los costos directos son:

CUADRO N° 30

COSTO DE ELECTRICISTA DE INSTALACIONES RESIDENCIALES			
Concepto	Costo de Acción Formativa	Acciones Impartidas formativas al año	Costo Anual
Mano de Obra Directa	\$ 6,125.00	1	\$ 4,025.00
Uso de Servicios Básicos	\$ 264.00	1	\$ 264.00
Material Didáctico	\$ 128.47	1	\$ 128.47
Material Gastable	\$ 879.70	1	\$ 879.70
Equipo por acción formativa	\$ 25.00	1	\$ 25.00
TOTAL	\$ 7,422.17	1	\$ 5,322.17

Ver Anexo N° 6

- d. Para la acción formativa de Mecánica Automotriz Servicio Rápido los costos directos son:

CUADRO N° 31

COSTO DE MECÁNICA AUTOMOTRIZ DE SERVICIO RÁPIDO			
Concepto	Costo de Acción Formativa	Acciones Impartidas formativas al año	Costo de Anual
Mano de Obra Directa	\$ 6,600.00	1	\$ 4,500.00
Uso de Servicios Básicos	\$ 264.00	1	\$ 264.00
Material Didáctico	\$ 188.47	1	\$ 188.47
Material Gastable	\$ 562.35	1	\$ 562.35
Equipo por acción formativa	\$ 25.00	1	\$ 25.00
TOTAL	\$ 7,639.82	1	\$ 5,539.82

Ver Anexo N° 7

- e. Los Costos Directos Totales se detallan en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 32

COSTOS DIRECTOS ANUALES					
Concepto	Panadería (2 formaciones)	Corte y Confección (2 formaciones)	Electricista de Instalaciones Residenciales	Mecánica Automotriz de Servicio Rápido	Total
Materiales Didácticos	\$ 159.44	\$ 166.94	\$ 128.47	\$ 188.47	\$ 643.32
Materiales	\$ 853.74	\$ 1,672.38	\$ 879.70	\$ 562.35	\$ 3,968.17
Herramientas o Equipo Gastable	\$ 274.50	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 25.00	\$ 349.50
Uso de Servicios Básicos	\$ 264.00	\$ 264.00	\$ 264.00	\$ 264.00	\$ 1,056.00
Mano de Obra Directa	\$ 3,100.00	\$ 3,100.00	\$ 4,025.00	\$ 4,500.00	\$14,725.00
TOTAL	\$ 4,651.68	\$ 5,228.32	\$ 5,322.17	\$ 5,539.82	\$20,741.99

4.2.3. Determinación de Gastos de Venta

En este rubro únicamente se consideraron los gastos en publicidad, cuyo desembolso se realizará en cada inicio de una formación, lo cual será según la programación en los meses de Enero y Julio. Y se estimó considerando gastos en: hojas volantes, afiches, baners, tarjetas de presentación y será de la siguiente forma:

CUADRO N° 33

Gastos de venta		
Concepto	Gasto	Gasto Anual
Publicidad (Se realizara dos veces en al año)	\$150.00	\$300.00

4.2.4 Determinación de Gastos Administrativos

Para la determinación de los Gastos Administrativos se tomo en cuenta todo aquello que se requiere para el funcionamiento administrativo del centro de formación profesional, realizando estimaciones, y se detalla de la siguiente manera:

El detalle de los salarios del área administrativa es el siguiente:

CUADRO N° 34

Gastos Administrativos		
Concepto	Gasto Mensual	Gasto Anual
Salarios (ver cuadro No 35)	\$1,716.05	\$22,320.00
Papelería	\$25.00	\$300.00
Agua Potable	\$7.00	\$84.00
Luz Eléctrica	\$15.00	\$180.00
Teléfono	\$35.00	\$420.00
Internet	\$30.00	\$360.00
Insumos (Detergentes, Art. De Limpieza, Agua Cristal, Café, Azúcar.)	\$50.00	\$600.00
Total	\$1,878.05	\$24,264.00

El detalle de los salarios del área administrativa es el siguiente:

CUADRO N° 35

PUESTO	NUMERO PERSONAS.	TOTAL ANUAL (\$)
Mano de Obra Indirecta	6	\$22,320.00
Director	1	\$5,944
Trabajador(a) Social	1	\$3,938
Psicólogo(a)	1	\$3,938
Contador	1	\$3,700
Secretaria Recepcionista	1	\$2,980
Encargado(a) de Servicios Generales	1	\$1,820

Dentro de los salarios tanto de la mano de obra directa como indirecta se ha tomado en cuenta la carga social es decir el porcentaje del Seguro Social, AFP que le corresponde a la empresa pagar y se detalla de la siguiente manera:

CUADRO N° 36

PUESTO	Salario Mensual	Salario Quincenal	Porcentaje de Carga Social 14,25%	Salario Mensual + Carga social	Porcentaje de 30% por vacaciones	Aguinaldo	TOTAL ANUAL (\$)
Mano de Obra Indirecta	\$1,502.01	\$751.01	\$214.04	\$1,716.05	\$225.30	\$1,502.01	\$22,320.00
Director	\$400.00	\$200.00	\$57.00	\$457.00	\$60.00	\$400.00	\$5,944
Trabajador(a) Social	\$265.00	\$132.50	\$37.76	\$302.76	\$39.75	\$265.00	\$3,938
Psicólogo(a)	\$265.00	\$132.50	\$37.76	\$302.76	\$39.75	\$265.00	\$3,938
Contador	\$249.00	\$124.50	\$35.48	\$284.48	\$37.35	\$249.00	\$3,700
Secretaria Recepcionista	\$200.56	\$100.28	\$28.58	\$229.14	\$30.08	\$200.56	\$2,980
Encargado(a) de Servicios Generales	\$122.45	\$61.23	\$17.45	\$139.90	\$18.37	\$122.45	\$1,820
Mano de Obra Directa	\$565.26	\$282.63	\$80.55	\$645.81	\$84.79	\$565.26	\$14,725.00
Coordinador de habilitación	\$282.63	\$141.32	\$40.27	\$322.90	\$42.39	\$282.63	\$4,200
Coordinador de Empresa Centro	\$282.63	\$141.32	\$40.27	\$322.90	\$42.39	\$282.63	\$4,200
Instructores de Panadería	-	-	-	-	-	-	\$1,000
Instructores de Corte y Confesión	-	-	-	-	-	-	\$1,000
Instructores de Electricista Inst. Residenciales	-	-	-	-	-	-	\$1,925
Instructores de Mecánica Automotriz Servicio-Rápido	-	-	-	-	-	-	\$2,400
TOTALES	\$2,067.27	\$1,033.64	\$294.59	\$2,361.86	\$310.09	\$2,067.27	\$37,044.87

La estructura salarial está dada según políticas salariales internas, tomando en cuenta el código de trabajo de El Salvador (Ver anexo 7)

INSTITUCION	AFP	ISSS	TOTAL
PORCENTAJE	6.75%	7.50%	14.25%

4.2.5 Flujo de Efectivo

El flujo de efectivo para el cierre del primer año de operación del centro de formación vocacional, basado en las estimaciones realizadas anteriormente de ingresos, costos, gastos y depreciación.

Se realizó la proyección del flujo de efectivo en base a la determinación de los Costos y Gastos.

- La proyección se realizó basada en un incremento estimado en los ingresos de un 10% a razón de un 6% de inflación pronosticada, en base al promedio de inflación que se presentó en los años 2004, 2005, 2006 (ver anexo N° 17) y un 4% de imprevisto
- De igual manera se espera que tanto costos como los gastos incrementen anualmente un 6%.
- En el año 4 se espera la introducción 2 acciones formativas en panadería y corte y confección, es decir que se impartirán 4 acciones formativas de panadería y 4 acciones formativas de corte y confección en el año, para lo cual será necesario, como se puede observar mas adelante en el flujo del valor actual neto, una reinversión de \$2,000, la cual comprende el mantenimiento de la maquinaria existente y en algunos casos la renovación de herramientas, cabe señalar que esta cifra es una estimación.
- Por lo tanto, dado que el 49% de los ingresos son representados por el área de habilitación se plantea que a raíz del incremento de las dos acciones formativas se incrementen los ingresos en un 49% mas un 6% por la inflación lo cual da como resultado que habrá un incremento en los ingresos del 55%
- En el caso de los costos se espera un crecimiento del 6% en los costos del área de habilitación en el año cuatro duplicando los costos del área de habilitación pues se impartirán 2 acciones formativas simultáneamente es decir 4 en el año.
- Para el caso de los gastos de Administración y gastos de venta se espera que se de un incremento del 10%, en el año 4.

Como se puede observar en el flujo de efectivo se tiene un flujo positivo, a razón de que no se esta pagando ningún préstamo y no se tienen compromisos bancarios, por lo tanto tampoco se cancelan gastos financieros, mas sin embargo para la determinación del precio se tomo en cuenta el uso de la maquinaria, equipo, mobiliario etc, el cual pertenece a la inversión inicial y se espera que sea cubra con una donación, a través de la gestión de fondos con organismos nacionales e internacionales.

En vista de que el proyecto es sin fines de lucro, no paga impuestos según lo establecido en la ley de Asociaciones sin fines de Lucro y la ley del Impuesto sobre la Renta en el art. No 6 (Ver Anexo No16)

Además en vista de que tiene flujos de efectivo positivos y que no pueden ser distribuidos como utilidades a ninguna junta de accionistas o junta directiva por la naturaleza del centro de formación vocacional, estos flujos serán inyectados nuevamente a las operaciones del centro de formación siempre serán reinvertidos en el mismo, como se puede observar en el Flujo de Efectivo (ver cuadro No 37)

El valor residual que se refiere a el valor de la infraestructura que aun se encuentra en buen estado y que al final de un horizonte de inversión aun no se a finalizado de depreciar o se encuentra en buen estado y apto para usar. En este caso la infraestructura aun faltaba por depreciar 10 años asi que el valor residual del cuadro No 37, se refiere al valor de la infraestructura no depreciada que es la depreciación anual de la misma \$\$22,500.00 por 10 años que aun faltaban por depreciar \$ 225,000.00 según el cuadro No 26

Flujo de Efectivo

CUADRO N° 37

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos por Acc. Formativa	\$41,200.15	\$45,320.17	\$49,852.18	\$77,270.88	\$84,997.97	\$93,497.77	\$102,847.54	\$113,132.30	\$124,445.53	\$136,890.08
Otros Ingresos (Donaciones y Flujos de efec.)	\$50,000.00	\$45,894.16	\$43,189.98	\$42,136.35	\$59,588.99	\$81,179.62	\$107,465.61	\$139,068.67	\$176,681.82	\$221,077.04
Total de Ingresos	\$91,200.15	\$91,214.33	\$93,042.16	\$119,407.23	\$144,586.96	\$174,677.39	\$210,313.15	\$252,200.97	\$301,127.34	\$357,967.12
(-) Costos	\$20,741.99	\$21,986.51	\$23,305.70	\$29,458.12	\$31,225.61	\$33,099.14	\$35,085.09	\$37,190.20	\$39,421.61	\$41,786.91
Utilidad Bruta	\$70,458.16	\$69,227.82	\$69,736.46	\$89,949.11	\$113,361.35	\$141,578.24	\$175,228.06	\$215,010.77	\$261,705.73	\$316,180.22
(-) Gastos de Venta	\$300.00	\$318.00	\$337.08	\$370.79	\$393.04	\$416.62	\$441.61	\$468.11	\$496.20	\$525.97
(-) Gastos de Administración	\$24,264.00	\$25,719.84	\$27,263.03	\$29,989.33	\$31,788.69	\$33,696.02	\$35,717.78	\$37,860.84	\$40,132.49	\$42,540.44
Gastos de Operación	\$24,564.00	\$26,037.84	\$27,600.11	\$30,360.12	\$32,181.73	\$34,112.63	\$36,159.39	\$38,328.95	\$40,628.69	\$43,066.41
Valor residual	<u>\$0.00</u>	<u>\$0.00</u>	<u>\$0.00</u>	<u>\$0.00</u>	<u>\$0.00</u>	<u>\$0.00</u>	<u>\$0.00</u>	<u>\$0.00</u>	<u>\$0.00</u>	<u>\$225,000.00</u>
Flujo de Efectivo Neto	<u>\$45,894.16</u>	<u>\$43,189.98</u>	<u>\$42,136.35</u>	<u>\$59,588.99</u>	<u>\$81,179.62</u>	<u>\$107,465.61</u>	<u>\$139,068.67</u>	<u>\$176,681.82</u>	<u>\$221,077.04</u>	<u>\$498,113.81</u>
Ver proyecciones de cada cuenta en Anexo No 15										

4.2.6 Evaluación del financiamiento

Existe la necesidad de financiamiento para el centro de formación vocacional. El cual pretende beneficiar jóvenes de escasos recursos del municipio de Nahulingo, quienes no están en la capacidad de cancelar el valor de la formación profesional y por ello no han tomado la decisión de formarse en los centros de formación ya conocidos, específicamente en el más cercano el cual es el centro de formación profesional de Agape.

Además a largo plazo puede beneficiar no únicamente a los jóvenes del municipio, sino de municipios aledaños, para generar desarrollo local a través de la inserción al mercado laboral, inicialmente en 4 áreas las cuales son: Corte y confección, Panadería, Electricista de instalaciones residenciales y Mecánica automotriz de servicio rápido, y se pretende que en el tercer año de operación pueda ampliar las acciones formativas y agregar una acción formativa más; los jóvenes que asistan al centro de formación tendrán la oportunidad de desenvolverse tanto en el municipio como en los alrededores del mismo.

Lo determinado anteriormente nos lleva a analizar las diferentes fuentes de financiamiento con las cuales se podría gestionar fondos para la creación del centro de formación vocacional.

El alcalde del municipio manifiesta que en caso de gestionar financiamiento o donaciones por parte de organismos internacionales, ellos asumen la diferencia del costo.

A través del alcalde o el párroco del municipio se pretende realizar dicha gestión, ya que son ellos quienes presentan propuestas a organismos como:

- ➔ FUNDAMED
- ➔ Fundación CARITAS de El Salvador.
- ➔ Comunidades de España como La Moncada
- ➔ Comunidades socialistas de Canadá.
- ➔ ONG's
- ➔ Iglesias en busca del desarrollo de países tercermundistas en Europa.

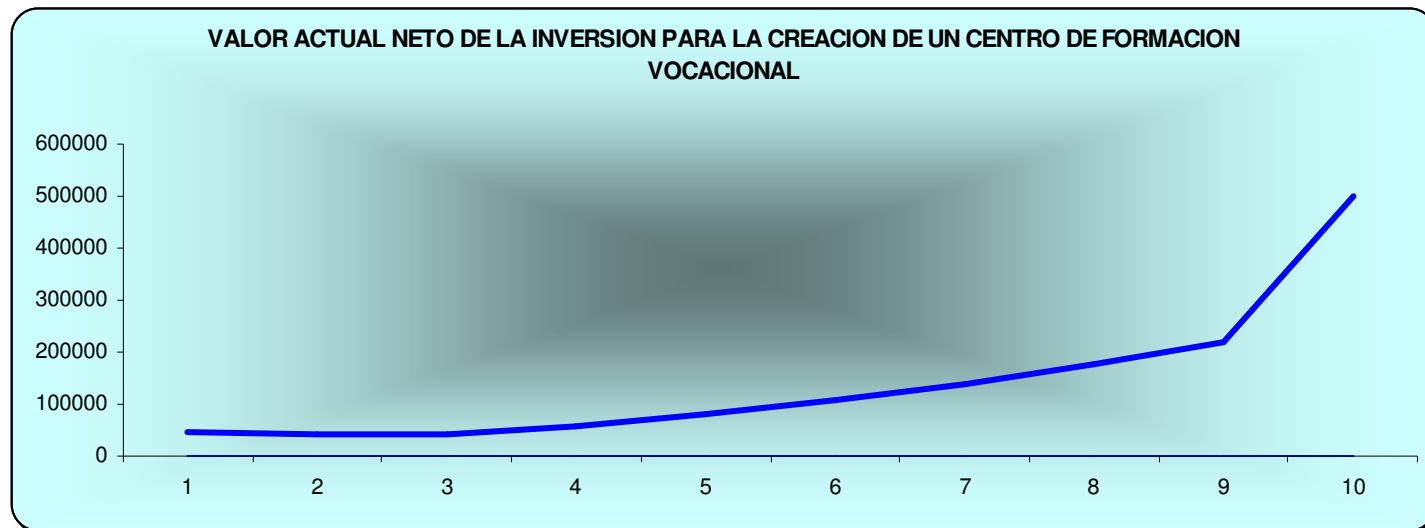
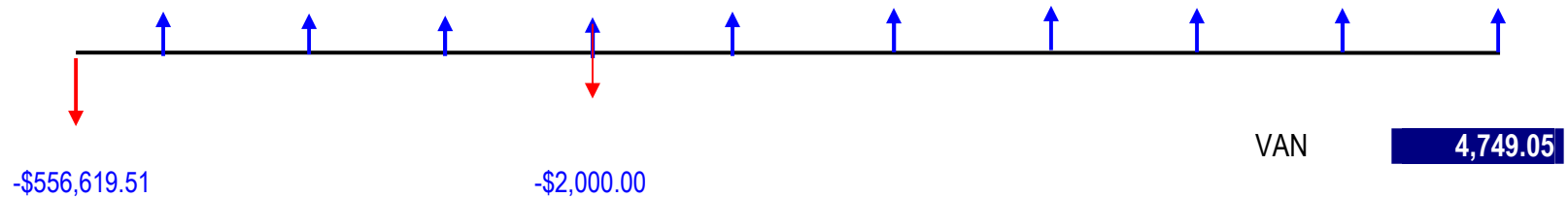
5. Evaluación Económica

Cálculo del Valor actual del proyecto de inversión para la creación de un Centro de Formación Vocacional en Nahulingo

(Los flujos de efectivo pueden verse en el cuadro No 37 y la inversión inicial en el cuadro No 25)

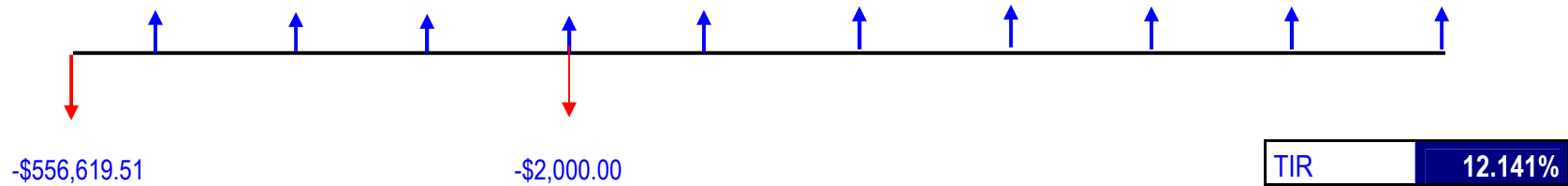
Tasa dct. K 12%

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
\$45,894.16	\$43,189.98	\$42,136.35	\$59,588.99	\$81,179.62	\$107,465.61	\$139,068.67	\$176,681.82	\$221,077.04	\$498,113.81

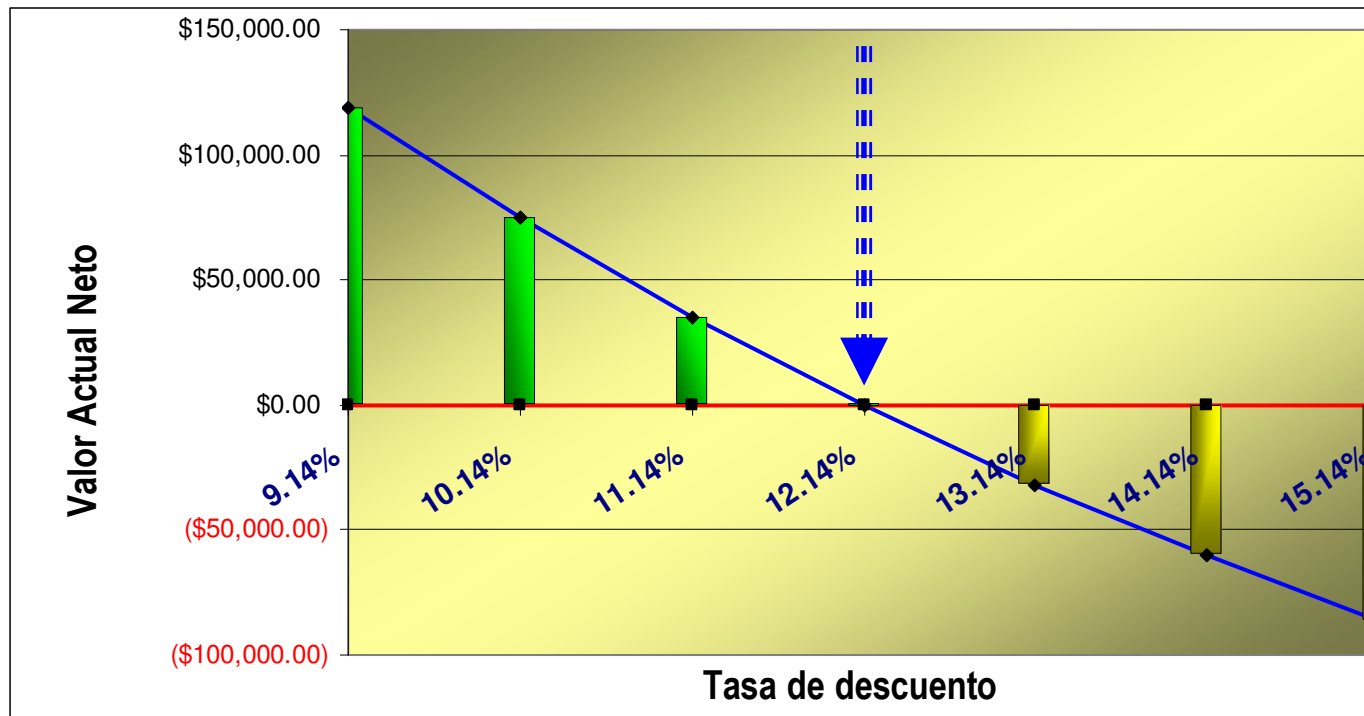


Cálculo de la Tasa Interna de Retorno proyecto de inversión para la creación de un Centro de Formación Vocacional en Nahulingo

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
\$45,894.16	\$43,189.98	\$42,136.35	\$59,588.99	\$81,179.62	\$107,465.61	\$139,068.67	\$176,681.82	\$221,077.04	\$498,113.81



Tasa de descuento	9.14%	10.14%	11.14%	12.14%	13.14%	14.14%	15.14%
Valor actual neto	\$118,611.04	\$74,734.68	\$35,359.65	\$0.00	(\$31,773.43)	(\$60,340.18)	(\$86,036.36)



Como es posible observar mediante las gráficas y los resultados, el valor actual neto resultante es positivo y la tasa interna de retorno es aceptable lo que indica que el proyecto puede ser auto sostenible a través de la venta de sus servicios a organismos nacionales, como lo es INSAFORP y FUSAL, entre otros, que compran este servicio para preparar jóvenes en situación de riesgo social.

Por el corte social del proyecto no es posible hablar de rentabilidad, alta, mas bien es un proyecto que puede autosostenerse económicamente, y utilizara sus flujos de efectivo libres para la reinversion en ampliación de acciones formativas, y la renovación de maquinaria, equipo y mobiliario que sea necesario renovar.

5.3 Análisis de Beneficio.

En América Latina, especialmente en Centro América, los índices de pobreza son alarmantes, más aun cuando se comparan con los índices de analfabetismo de los niños y jóvenes.

El Salvador no es la excepción, uno de los municipios que tiene el tercer lugar en los índices de pobreza es el municipio de Nahulingo, en el departamento de Sonsonate, el cual brinda educación a un 60% de los jóvenes que actualmente residen en el.

Al crear un Centro de Formación Vocacional en la zona, se pretende que jóvenes que no tienen acceso a continuar sus estudios formales, puedan recibir una formación técnica vocacional que los habilite para formar parte del mercado laboral activo, así como también se pretende que la zona mejore considerablemente algunos de los siguientes aspectos:

➤ Desarrollo de conductas laborales adecuadas

Desarrollar en los jóvenes habilidades para que se incorporen al mercado laboral activo, ya sea a través del autoempleo o empleo.

A la vez se quiere crear actitudes de superación en los jóvenes, y no de frustración por no tener acceso a educación formal superior, creando conductas de armonía, compromiso, interés, puntualidad, responsabilidades, entre otros aspectos que las empresas solicitan al momento de contratar personal.

➤ Disminución de índice de delincuencia

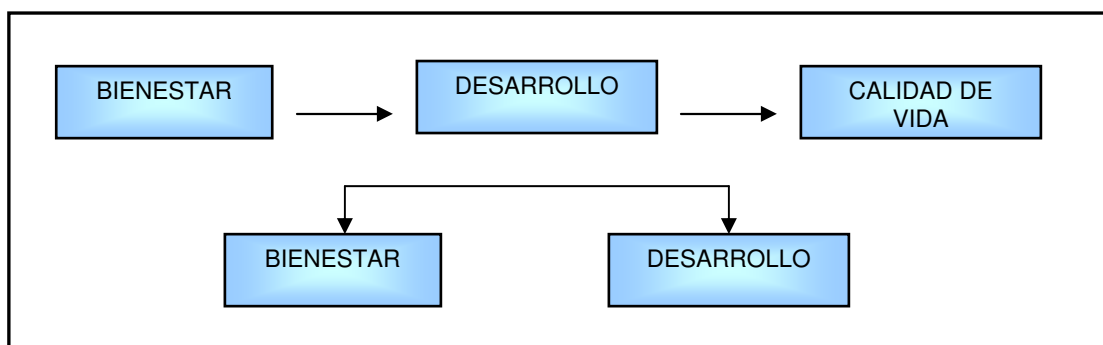
Se pretende que los jóvenes que actualmente no están desarrollando ninguna actividad económica y a la vez no están realizando estudios de ningún tipo, sean los principales protagonistas del desarrollo del municipio, quienes actualmente se dedican al ocio o al deporte.

Se considera que estos jóvenes están en cierto grado, expuestos socialmente a involucrarse a la delincuencia y sean parte de grupos delincuenciales; por lo que incorporarlos a una formación técnica vocacional, permitiría que se habiliten para el empleo o subempleo.

➤ **Mayores ingresos familiares.**

Después de cada periodo de formación, en promedio son ciento cincuenta jóvenes debidamente formados académica y técnicamente para iniciar un negocio propio o para emplearse.

Al recibir un mayor ingreso económico las familias de los jóvenes, ellos pueden tener un mejor nivel de vida, y creando consecuentemente un desarrollo local en el municipio.



Creado por grupo de tesis

➤ **Disminución del índice de desintegración familiar.**

Uno de los criterios que marca la desintegración familiar es la falta de empleo y la pobreza, factores que hacen que las personas consideren como salida a sus problemas económicos, emigrar a otros países y por lo general a Estados Unidos.

No encontrar fuentes de empleo y no contar con habilidades para desarrollar otras actividades es uno de los factores por lo que muchas de las mujeres del municipio de Nahulingo son consideradas "Madres solteras" y verse en la obligación de sacar adelante a su familia.

Se pretende que al desarrollar en los jóvenes habilidades y destrezas en diferentes áreas de formación, puedan ellos emplearse o autoemplearse, generando así ingresos económicos para su familia.

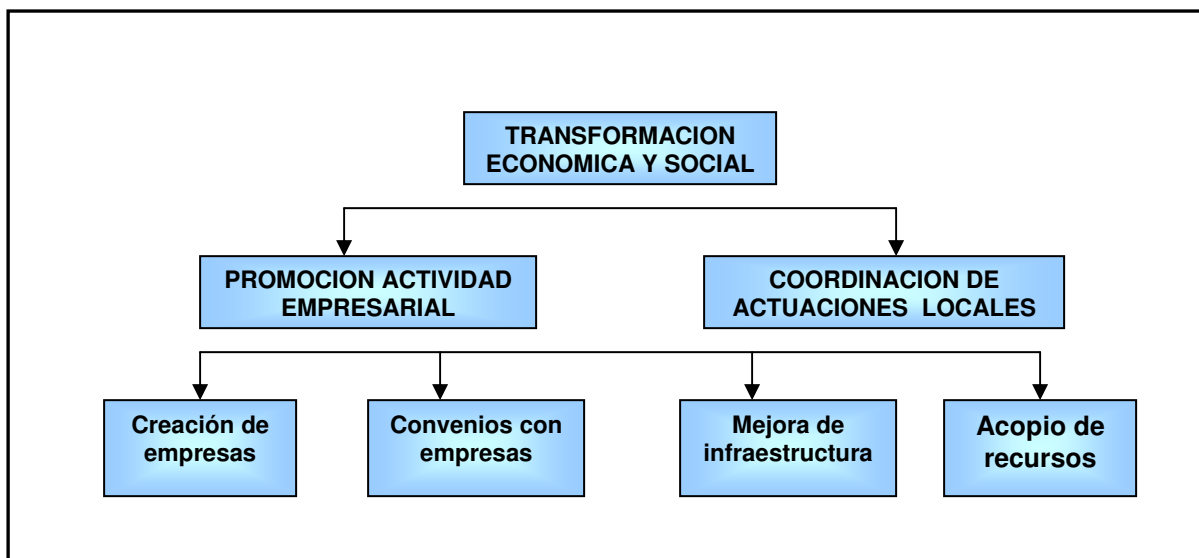
➤ **Desarrollo local.**

Apostar por un crecimiento de las economías familiares, una disminución de la delincuencia y recepción de mayores ingresos económicos

Desde este punto de vista, la realización de acciones de capacitación juvenil se plantea como una materia que requiere ser orientada en función de las características del entorno económico, en vistas a que favorezca efectivamente los procesos de inserción laboral. En este sentido, la implementación de programas de capacitación debe partir de un diagnóstico económico sobre el territorio, con el fin de beneficiar a los que tienen mayores limitantes.

Se deben de considerar algunos factores como:

- El desarrollo potencial de una zona depende de sus propios recursos.
- Tener una perspectiva, además de territorial , macroeconómica y de producto (no sectorial).
- Se muestra relevante el protagonismo y actuación de las administraciones públicas, sobre todo de la local, pero también de la regional y central.
- Es necesaria la actuación conjunta de los gestores públicos y los agentes privados a través de una «interacción colectiva».



Creado por grupo de tesis

Como se observa en la gráfica anterior, se refleja que existe una transformación económica y social en la sociedad, media vez exista un equilibrio y apoyo a la promoción de actividades empresariales por parte de los principales actores locales de la misma comunidad. Generando así desarrollo local al crear empresas, tener convenios con otras empresas., mejorar la infraestructura de la zona. Lo anterior siempre teniendo en cuenta el acopio de recursos, siempre a través de los actores locales, generando proyectos e inversiones en los municipios.

6. VISUALIZACIÓN DEL PROYECTO

6.1 Descripción del Centro de Formación Vocacional

El Centro de Formación Vocacional, será un lugar de enseñanza, técnica vocacional, sin fines de lucro, que brinde la oportunidad de formar a jóvenes que por diferentes razones no pueden finalizar su educación formal.

La finalidad que del Centro de Formación Vocacional, es habilitar y formar vocacional y técnicamente a los jóvenes en periodos cortos, para el autoempleo o subempleo en el municipio, o fuera del mismo.



Fotografía del Centro de Formación Vocacional de AGAPE de El Salvador

6.2 Misión del Centro de Formación

“Ser un Centro de Formación Vocacional sin fines de lucro que habilita técnica y vocacionalmente en periodos cortos a jóvenes que no tienen acceso a educación formal superior, habilitándolos en diferentes áreas formativas, para que así puedan mejorar su calidad de vida a través del autoempleo o empleo, generando un desarrollo integral en el municipio.”



Fotografía de jóvenes en sus prácticas en FUNSALPRODESE

6.3 Visión del centro de Formación

“Ser un Centro de Formación Vocacional reconocido a nivel local, que colabore en la formación y habilitación de los jóvenes en periodos cortos, siendo ellos capaces de emplearse o de generar fuentes de empleo, formando un desarrollo local en el municipio.”



Fotografía externa del Centro de Formación Vocacional de AGAPE de El Salvador

6.4 Objetivo general del Centro de Formación:

Formar vocacionalmente a los jóvenes que no han logrado finalizar su plan de estudio, habilitándolos para el empleo o autoempleo, para así generar desarrollo individual, familiar y local.

6.5 Objetivos específicos:

- Promover las vocaciones y las profesiones entre los jóvenes del municipio, ofreciéndoles así mejorar su calidad de vida y la de sus familias.
- Brindar a los jóvenes conocimientos teóricos y prácticos de diferentes áreas vocacionales, habilitándolos para el autoempleo o subempleo.
- Fomentar un desarrollo local en el municipio y así disminuir el índice de jóvenes que están desempleados y no realizan ningún tipo de actividad.
- Disminuir los índices delincuenciales del municipio, insertando a los jóvenes al mercado laboral activo, para que sean parte del desarrollo local del municipio.

6.6 Oferta del Centro de Formación

El Centro de Formación Vocacional ofrece al municipio de Nahulingo, una alternativa de formación para los jóvenes que por su condición económica no les es posible finalizar su plan de estudios o tener acceso a educación superior y por consiguiente no han podido desarrollarse profesionalmente

Cada modo de formación abarca programas diferentes:

CUADRO N° 38

FORMACION EMPRESA CENTRO Duración: 12 meses	FORMACION HABILITACION Duración: 6 meses
1. Electricista de instalaciones residenciales	1. Panadería
2. Mecánica automotriz servicio rápido	2. Corte y confección

El Centro de Formación pretende habilitarlos en diferentes áreas vocacionales, como se menciona anteriormente.

➤ **Mecánica Automotriz de Servicio Rápido**

Este tipo de formación pretende brindar a los jóvenes conocimientos teóricos y prácticos de toda el área automotriz, que les permita emplearse o autoemplearse a corto plazo.

Se pretende que tengan conocimientos acerca de:

- Mantenimiento y reparación de vehículos
- Partes de los vehículos
- Sistema eléctrico
- Evaluación de daños en vehículos
- Servicios rápidos.



Fotografía de jóvenes en sus practicas en FUNSAI PRODESE

➤ **Electricista de Instalaciones Residenciales.**

Este tipo de formación pretende brindar a los jóvenes conocimientos teóricos y prácticos de todo aspecto referido a instalaciones eléctricas residenciales, que les permita emplearse o autoemplearse a corto plazo.

Se pretende que tengan conocimientos acerca de:

- Circuitos
- Red eléctrica
- Medir magnitudes eléctricas
- Presupuestar obra eléctrica
- Realizar instalaciones eléctricas residenciales y comerciales.



Fotografía de jóvenes en sus practicas en FUNSALPRODESE

➤ **Corte y Confección**

Este tipo de formación le brinda a los jóvenes conocimientos técnicos que le permitan habilitarse a corto plazo, para el empleo o autoempleo.

Se pretende que el joven adquiera conocimientos en:

- Operar diferentes tipos de maquinas (excepto industriales)
- Elaborar patrones de medida
- Confeccionar diferentes patrones

➤ **Panadería**

Este tipo de formación le brinda a los jóvenes conocimientos técnicos que le permitan habilitarse a corto plazo, para el empleo o autoempleo.

Se pretende que el joven adquiera conocimientos en:

- Identificar equipo y herramientas
- Manejo adecuado de equipo
- Elaboración de pan francés
- Elaboración de pan dulce
- Elaboración de diferentes masas con levadura

CUADRO N° 39

FORMACION	TOTAL DE HORAS TEORICAS	TOTAL DE HORAS PRACTICAS	TOTAL DE HORAS
Corte y confección	120	280	400
Panadería	120	280	400
Mecánica automotriz	480	1120	1600
Electricidad	480	1120	1600

Las áreas descritas son las que mostraron mayor preferencia por parte de los jóvenes y necesidades del municipio. A largo plazo se pretende expandir la oferta del Centro de Formación, contando con una gama más amplia de programas de habilitación, como:

- Mecánica de torno
- Cosmetología.

6.7 Estructura Organizativa.

Se pretende que el Centro de Formación Vocacional esté conformado por dos áreas principales:

➤ **Área de Docencia**

El Área de Docencia, abarca todas las acciones formativas, tanto teóricas como prácticas, talleres y laboratorios de enseñanza, así como también la asistencia psicológica y de trabajo social.

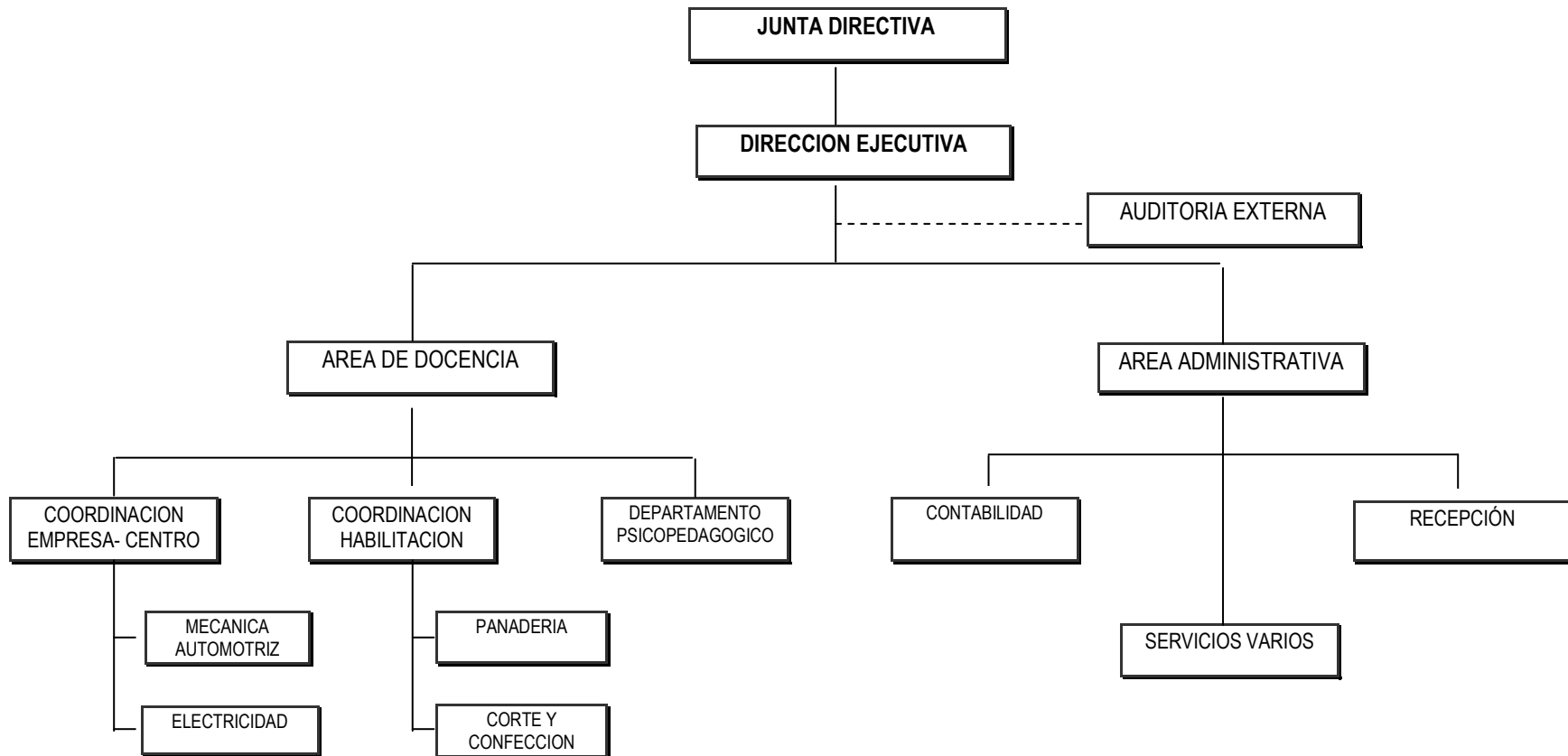
Dentro de las acciones formativas están:

La formación Empresa Centro tiene una duración de un año, mientras que la formación de Habilitación, de 6 meses.

➤ **Área administrativa**

En el área Administrativa, se encuentran las funciones que no son académicas, como lo es contabilidad, recepción, y servicios varios (limpieza y ornato).

PROPUESTA DE ESTRUCTURA ORGANIZATIVA PARA EL CENTRO DE FORMACION VOCACIONAL DE NAHULINGO, SONSONATE.



Organigrama elaborado por: Grupo de tesis

Línea	—————
Auditoria	-----

7. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

A. Libros

- **Baca Urbina, Gabriel**, Evaluación de proyectos (4ta ed.)
Hill Interamerican Editores. México McGraw 2001
- **Sapag Chain, Nasir**, Preparación y evaluación de proyectos
Edición 1995 P.I.
- **James A. F. Stoner; Freeman, R. Edward**, Administración
Editorial Prentice Hall, Quinta Edición, México 994
- **Stephen Robbins, Mary Coulter**, Administración
Corporación editorial Grafik, S.A. de C.V. Prentice Hall, Sexta edición
- **Kotler, Philip** Dirección de Marketing
Editorial Prentice Hall, La edición del milenio
- **Ronald E. Walpole; Raymond H. Myers**, Probabilidad y Estadística
Editorial McGraw-Hill, Cuarta Edición

B. Tesis

"Programa de Capacitación Laboral de Jóvenes" ha sido elaborado por el Sr. Juan Carlos Marín. Marzo 1994, Chile

Creando Oportunidades, El Programa de Capacitación Laboral de Jóvenes, Ministerio del Trabajo y Previsión Social. Marzo 1994, Chile

Diseño de una guía de acción para el acompañamiento a las iniciativas empresariales rurales atendidas por la asociación para la cooperación y el desarrollo comunal de El Salvador, elaborado por CORDES, Universidad de El Salvador 2003

Estudio de Factibilidad para la Producción y comercialización de galletas para el grupo de mujeres emprendedoras de San José La Majada, Juayúa, elaborado por Cecilia Flores Universidad de El Salvador 2005.

Estudio de Factibilidad para la creación de talleres artesanales de productos de barro, en el municipio de Santo Domingo de Guzmán, departamento de Sonsonate, elaborado por Vilma Cecilia Rivera Guerra, Universidad de El Salvador 2006

C. Otros

- Memoria de labores alcaldía de Nahulingo

- Revistas:
 - Lo que se debe saber sobre las MYPES
 - Factibilidad de la Empresa
 - Manual metodológico para la presentación de proyectos

D. Páginas de Internet consultadas

- Micro, pequeña y mediana empresa
<http://www.conectando.org.sv/estrategia>

- Gestión empresarial
<http://www.deguate.com/infocentro/gerencia>

- Gestión
<http://www.semanalgob.mex/eventos/taller>

- <http://www.feyalegria.org>

- <http://www.funde.org>

- <http://www.fusai.sv>

- <http://www.digestyc.gob>

- <http://www.plandenacion.gob>

GLOSARIO

Activos: Son todos los bienes y derechos, propios y ajenos que el empresario tiene en un momento determinado en la empresa.

Activo Circulante: Son todos los bienes que posee el empresario y que realiza y convertirá en dinero en un término menor a un año, estos costos son: caja, bancos, inventarios, etc.

Activo Fijo: Son los bienes que tiene el empresario para usarlos y no para venderlos, que le sirven para desarrollar su actividad económica. Por ejemplo: Edificios, terrenos, maquinaria y equipo, vehículos, muebles y enseres, equipo de oficina.

Análisis del Mercado: Estructura del sector: Proveedores, canales de distribución, clientes compradores y usuarios, mercados de demanda, competidores.

Capacidad Instalada: Es la capacidad de mantener recibir o almacenar, en un sentido empresarial general, suele considerarse como la capacidad de producción que un sistema es capaz de lograr durante un periodo específico de tiempo utilizando sus recursos económicos, humanos y tecnológicos.

Centro Vocacional:¹⁰ Son centros de trabajo y formación en los que personas jóvenes desempleadas reciben formación vocacional en alternancia con la práctica profesional (trabajo en obra real), con el fin de que a su término estén capacitados para el desempeño adecuado del oficio aprendido y sea más fácil su acceso mercado laboral.

Costos: Son los desembolsos y deducciones directos causados por el proceso o fabricación o por la presentación del servicio. Ejemplo: mano de obra, sueldos, salarios materia prima, etc.

Costos de fabricación: Son los que se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados y se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos: Costo de materia prima, costos de mano de obra, costos de energía eléctrica, costos de agua, combustibles, control de calidad, mantenimiento, cargos de depreciación y amortización, otros costos que intervengan directamente en la fabricación del producto o prestación del servicio

Costos totales: Es igual a los costos fijos más los costos variables

Costos fijos: Son aquellos que en su magnitud permanecen constantes independientemente de las fluctuaciones en los volúmenes de producción

Costos variables: Son aquellos que tienden a fluctuar en proporción al volumen total de la producción, de venta de artículos o la prestación de un servicio, se incurren a la actividad de la empresa.

¹⁰ www.gestiopolis.com

Costo de maquinaria y equipo: Son los costos en que la empresa tiene que incurrir para la adquisición de la maquinaria y equipo inicial necesario para el funcionamiento productivo de la empresa. Tiene que incluir el número de unidades que se adquirirán de cada maquinaria así como la descripción de la maquinaria y equipo.

Demanda: Es una función de la relación que existe entre una serie de cantidades demandadas y la serie de sus correspondientes precios y cantidades ofertadas. Además es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita, para buscar la satisfacción de una necesidad específica.

Disponibilidad de materia prima: Es decisiva para el desarrollo del proyecto, como es el caso de la explotación de yacimientos de diferentes minerales o la manufactura de productos perecederos, como las frutas y la leche.

Disponibilidad de mano de obra: La disponibilidad de mano de obra, es considerada como el factor más esencial para la producción de cualquier producto o servicio.

Deben de tomarse en cuenta factores como la ubicación geográfica de la vivienda, medios de transporte, estado familiar, nivel de educación, vías de acceso, entre otros. Con el objetivo de tener una planificación de personal que puede estar disponible para el proyecto, proyectándose para cierto periodo de tiempo.

Disponibilidad de otras fuerzas locacionales: Se trata de identificar las fuerzas adicionales con las que cuenta el proyecto para su buen funcionamiento, como energía eléctrica, agua potable, vías de acceso, escuelas, seguridad, entre otros.

Son las fuerzas que se ven directamente relacionadas en la ubicación geográfica del proyecto.

Distribución de la planta: Se refiere a la manera en que estará distribuida la planta y los objetivos y principios básicos de una distribución de la planta son, la mínima distancia de recorrido, la utilización del espacio cúbico, la seguridad y bienestar para el trabajador y la flexibilidad, en caso de ampliación de la planta.

Estimación de la demanda: Se determina la cantidad de personas que estarían dispuestas a adquirir el producto basado en una investigación de campo, donde además se podrá determinar los gustos y preferencias del mercado potencial.

Evaluación de Proyectos: La Evaluación de Proyectos se propone analizar y comparar el rendimiento de los fondos financieros sobre un programa de actividades destinadas a crear ganancias netas (proyectos). La teoría estandariza los criterios de valoración (incluyendo el retardo en la generación de ganancias), incorpora herramientas de cálculo y finalmente establece el método de análisis y valoración de los proyectos.

Localización del mercado de consumo: Se da especialmente cuando los costos de distribución son muy altos, además se valora si el mercado no puede estar muy concentrado o diseminado, por lo tanto hay que comparar la alternativa de hacer una sola planta o varias plantas en cada uno de los lugares donde se hayan los consumidores, además hay que considerar la demanda actual y la evolución y el comportamiento de la demanda para un futuro. Un aspecto a considerar es el costo de transporte y localización de Fuentes de Materia Prima e Insumos.

Bajo este criterio hay dos orientaciones para el análisis del factor de la materia prima, el primero es la tendencia orientada a que la planta este hacia el mercado de consumo y el segundo es que la tendencia esta orientada hacia el mercado de la materia prima. No existen costos de transporte.

Localización óptima de un proyecto: Es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo.

El objetivo general de este punto es: determinar el sitio donde se instalara la planta.

Mercados de Abastecimiento: El abastecimiento o aprovisionamiento es la función logística mediante la cual se provee a una empresa de todo el material necesario para su funcionamiento. Su concepto es sinónimo de provisión o suministro. Las actividades incluidas dentro de este proceso son las siguientes: Cálculo de necesidades, compra o adquisición, obtención, almacenamiento, despacho o distribución, utilización de desperdicios.

Materia prima: es aquel o aquellos artículos sometidos a un proceso de fabricación que al final se convertirá en un producto terminado.

Mano de Obra Directa: Es aquella directamente involucrada en la fabricación de un producto terminado que puede asociarse con este con facilidad y que tiene gran costo en la elaboración del producto o servicio.

Mano de Obra Indirecta: Es aquella que no tiene un costo significativo en el momento de la producción del producto.

Macrolocalización: consiste en dar las especificaciones del lugar en donde se encuentra la planta.

Microlocalización: consiste en dar las especificaciones propias de la planta, así como el municipio, la dirección, calles, barrios y accesos con los cuales se puede llegar a la planta.

Oferta: Es la cantidad producida de bienes y servicios que un cierto número de oferentes (productores), están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado.

Organigrama: Puede describirse como un instrumento utilizado por las ciencias administrativas para análisis teóricos y la acción practica. Es una carta de organización es un cuadro sintético que indica los aspectos importantes de una estructura de organización, incluyendo las principales funciones y sus relaciones, los canales de supervisión y la autoridad relativa de cada empleado encargado de su función respectiva.

Orientación laboral: Servicios que proporcionan estrategias encaminadas a favorecer la integración laboral de las personas desempleadas.

Proyecto: Es el plan prospectivo de una unidad de acción, capaz de materializar algún aspecto del desarrollo económico o social. Esto implica desde el punto de vista económico, proponer la producción de algún bien o prestación de algún servicio, con el empleo de cierta técnica y con miras a obtener un determinado resultado o ventaja económica o social.

Promoción: Es el elemento de la mezcla de marketing que sirve para informar, persuadir y recordarle al mercado la existencia de un producto o servicio, con la intención de influir en los sentimientos, creencias o comportamiento del receptor

Publicidad: Es una comunicación masiva e impersonal que paga un patrocinador y en la cual este es claramente identificado. Es un estilo especial de relaciones públicas que involucran comunicación referente a una organización sus productos o servicios.

Requerimiento de maquinaria y equipo: Se refiere a toda la maquinaria industrial o artesanal que se utilizara para un determinado proceso productivo y al equipo ya sea equipo para llevar a cabo un proceso productivo, equipo para manipular determinada maquinaria o equipo de oficina que sea necesaria para llevar a cabo diferentes funciones o proceso productivos.

Requerimientos de mano de obra: Es el número de personas que se necesitan para llevar a cabo un proceso en esta etapa debemos tomar en cuenta los costos de la mano de obra nos referimos a todos los pagos en que incurre la empresa por la totalidad de sus empleados

La mano de obra es el esfuerzo físico o mental empleados para la elaboración de un producto.

Requerimientos de materia prima: Es el número de materiales que se utilizaran para llevar a cabo un proceso productivo.

Sostenible: Se refiere a satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras para satisfacer las necesidades

Tamaño del Proyecto: Se refiere a la cantidad de obra a realizar o la capacidad de abastecimiento en la unidad de tiempo, mencionando también el número de personas a beneficiar tanto en el presente como en el futuro.

Tecnología de Producción: El tamaño del proyecto, la tecnología y los equipos, en la actualidad existen ciertos procesos o técnicas de producción que exigen una escala mínima para ser aplicables, que por debajo de esa escala los costos serían demasiado altos.

Es muy importante observar las relaciones que existen entre el tamaño, las inversiones, los costos de producción, la oferta y la demanda.

Tecnología utilizada: Esto es, la combinación de los mismos en determinada función de producción, varía ampliamente, haciendo más o menos eficiente la actividad:

Las maquinarias pueden ser propias o arrendadas.

Ubicación y emplazamiento de la planta: La ubicación de la planta, es especificar la macrolocalización y la microlocalización de la misma.

ANEXOS

ANEXO 1

ENTREVISTA CON LOS PRINCIPALES ACTORES LOCALES

No	Preguntas	Director Casa de la Cultura	Director del Centro Escolar	Alcalde	Párroco
1	¿Cual es la actividad que realizan los jóvenes al verse desempleados por no haber terminado su plan de estudios?	Buscar trabajo y se dedican a empleos informales, muchos de ellos deporte y recreación	Trabajo informal, ventas fuera del municipio, ayudantes	Buscan trabajo fuera de Nahulingo, viven de las remesas y se quedan desempleados	Jornaleros, se van del municipio en su mayoría trabajan en el campo y en un buen porcentaje no hacen nada
2	¿Considera que Nahulingo tiene la capacidad de ofrecer empleo a jóvenes?	No, por falta de visión de las autoridades para crear microempresas y falta de motivación de los jóvenes	No, porque no hay entidades económicas	No, ya que no hay industrias ni empresas se podría lograr promoviendo el municipio	No, por que es un municipio que no piensa en los jóvenes, por que el alcalde tiene 4 años de fungir, y para el no son prioridad los jóvenes
3	¿Considera que la mayoría de jóvenes tienen acceso a la educación media?	Solo un 30% bachillerato y pocos la universidad	Un 40% no tiene acceso a la educación media, ya que deben trabajar y además el costo de traslado y la educación es muy alto.	Si, la mayoría del área urbana	No, por que no hay bachillerato en el municipio, y no todos los jóvenes que acceden a la enseñanza formal o informal o a la educación superior.
4	¿Cree que la Incorporación a la delincuencia es una opción para los jóvenes al verse desempleados?	Las maras son consecuencia del desempleo, es muy posible que se incorporen	Por supuesto, la persona delinque por necesidad	Si, por falta de educación y apoyo a jóvenes	Si por que no hay programas de inserción para jóvenes, sobre como emplearse, por lo que se pueden dedicar a la delincuencia ya que esta viene del ocio.
5	¿Existen proyectos que se dediquen a formar jóvenes vocacionalmente en el municipio?, y si hubiesen ¿lo apoyarían o se incorporarían activamente?	No hay proyectos formales y si lo hubiera formaría parte	No hay proyectos formales y si hubiere, colaboraría promoviendo la formación vocacional dentro del centro escolar con los alumnos	Solo hay programas para niños	No hay, la iglesia no tiene presupuesto, y si hubiera si participaría activamente

6	¿Forma parte de algún comité para realizar diagnósticos de problemas de los jóvenes?	Si, del comité de desarrollo local	No hay un comité permanente, únicamente se crea en situaciones de emergencias	No hay comité permanente solo para emergencias	Consejo parroquial y pastoral tiene la idea de poner un bachillerato en la zona, hacer un alberge y hospedaje para jóvenes que estudien, talleres vocacionales y hacer una red solidaria de producción y comercialización en la zona
7	¿Considera que invertir en formar a los jóvenes vocacionalmente es de beneficio para el municipio?	Si, aunque las autoridades son quien es debe de tomar la iniciativa, y la alcaldía debe tomar parte activa	Si	Si, actualmente se trabaja con ellos fomentando valores	Si por que genera desarrollo y mejora en los ingresos y mejora el poder adquisitivo de la población,
8	¿Formaría parte de un comité para formar a los jóvenes en una vocación?	Si	Si, ya que es una obligación moral	Si	Si
9	¿Cuales son los recursos con los que podría colaborar para la formación de un Centro de formación Vocacional?	Infraestructura, gestionando recursos, gestionando capacitaciones	Promocionando a los jóvenes las diferentes formaciones vocaciones	Con un porcentaje de la inversión	gestión de desarrollo del proyecto y financiamiento
10	¿Cuales son los recursos con los que cuenta el municipio para la creación de un Centro de formación Vocacional?	Terrenos, Agua, hay personal	Ninguno	Terreno	Técnico profesionales jubilados, profesionales altruista terreno
11	¿La formación de jóvenes contribuye al desarrollo del municipio?	Si	Se desarrolla el municipio a través de la formación pero se necesitan fuentes de trabajo	Si los jóvenes luego de la formación, ponen su propio negocio si.	Si
12	¿Cuales son las áreas vocacionales en las usted opina que es necesario formar jóvenes?	Electricista, albañilería, computación	Corte y confección, electricista, mecánica automotriz, cosmetólogas	Mecánica automotriz, artesanías y turismo	Electricista albañilería y computación

ANEXO 2

ANALISIS DE LA DEMANDA

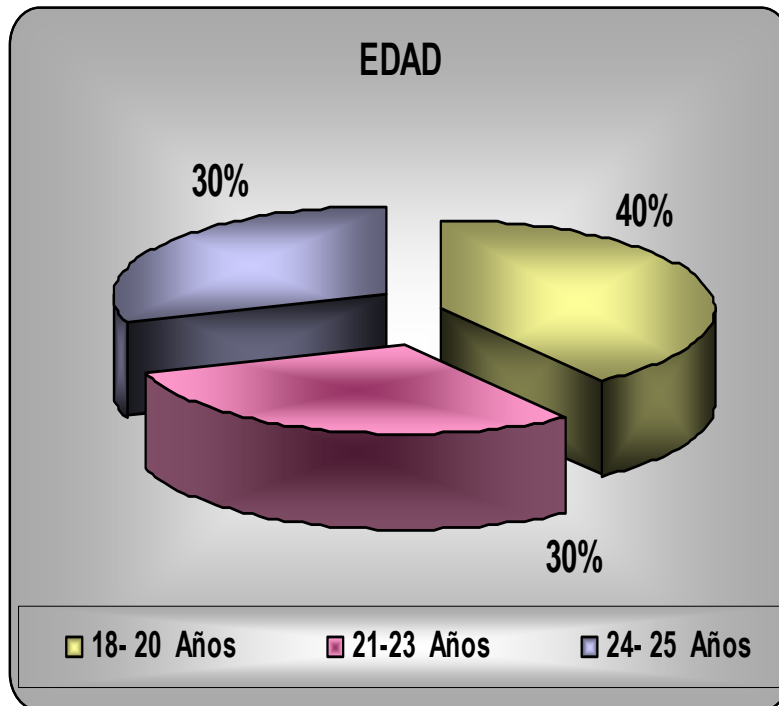
DATOS GENERALES

1. EDAD

Cuadro N° 1

EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
18- 20 Años	28	40%
21-23 Años	21	30%
24- 25 Años	21	30%
TOTAL	70	100%

Grafica N° 1



ANALISIS E INTERPRETACION:

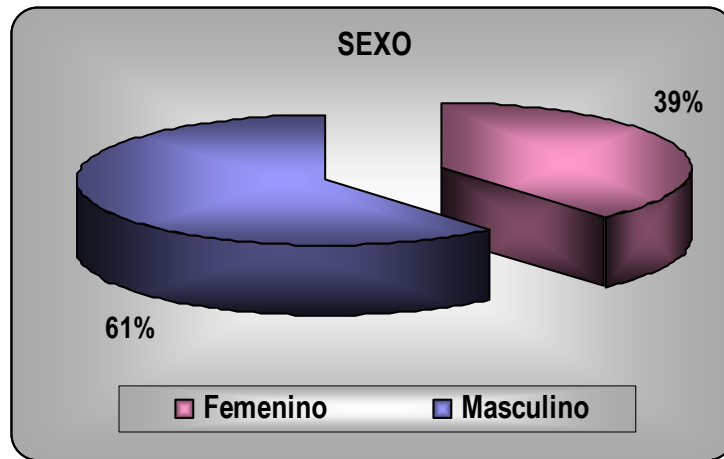
Los jóvenes que fueron encuestados en el municipio de Nahulingo, oscilan entre 18 y 25 años de edad, factor determinante, para determinar las necesidades y deseos de realizar estudios superiores o especializarse en una carrera vocacional, así como también para identificar las expectativas que se plantean en la vida y el grado de colaboración para contribuir al desarrollo sostenible del municipio.

2. SEXO

Cuadro N° 2

SEXO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Femenino	27	39%
Masculino	43	61%
TOTAL	70	100%

Grafica N° 2



ANALISIS E INTERPRETACION:

El 61% de los jóvenes entrevistados son del sexo masculino, y un 39% son del sexo femenino, lo que indica que el papel de la mujer se destaca más en el que hacer del hogar y el cuidado de los hijos.

Para la recolección de la información, se recabó información de los jóvenes de ambos sexos, teniendo mayor presencia el género masculino en la comunidad. Es de importancia identificar el género para fines de la investigación ya que así se logra identificar con mejor criterio, las necesidades y condiciones en las que se encuentran, pues en ocasiones, las mujeres al igual que los hombres se encuentran en la necesidad de aportar económicamente a su hogar, por lo tanto es necesario identificar las expectativas de vida que poseen.

DATOS FAMILIARES

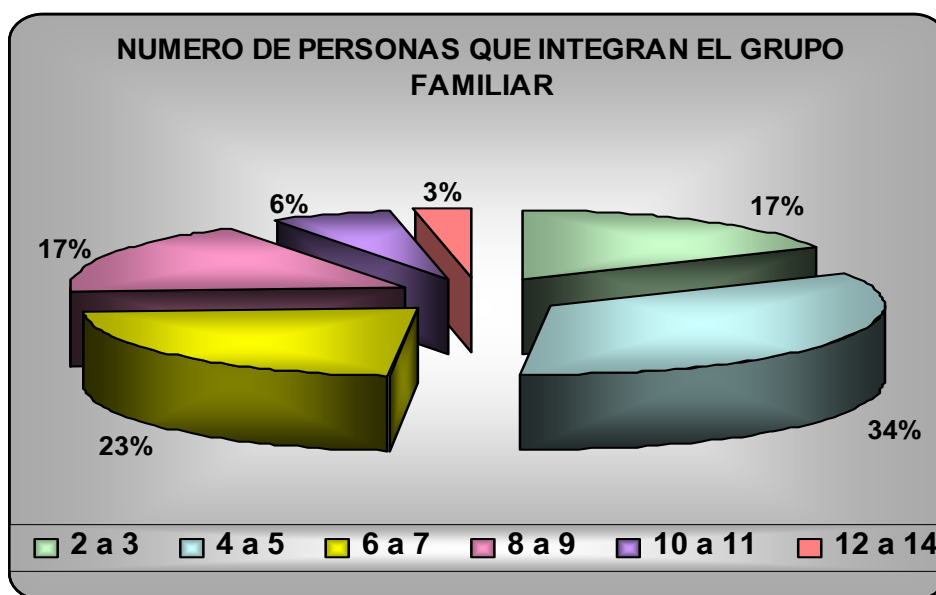
3. Numero de personas que integran su grupo familiar

Objetivo: Conocer el número de personas que integran el grupo familiar para determinar el tamaño de las familias y establecer relaciones con el nivel de ingresos familiares y la capacidad que tienen los jóvenes de continuar sus estudios.

Cuadro N° 3

N° DE PERSONAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2 a 3	12	17%
4 a 5	24	34%
6 a 7	16	23%
8 a 9	12	17%
10 a 11	4	6%
12 a 14	2	3%
TOTAL	70	100%

Grafica N° 3



ANALISIS E INTERPRETACION:

La mayoría de familias en el municipio están conformadas de 4 a 7 integrantes, siendo este un 57% mas sin embargo hay una pequeña parte de los grupos familiares que están integrados entre 12 y 14 personas formando grupos familiares bastantes amplios, un 3%, factor determinante, ya que muchas veces al tener una familia numerosa no tienen la capacidad para que sus hijos puedan acceder a estudios.

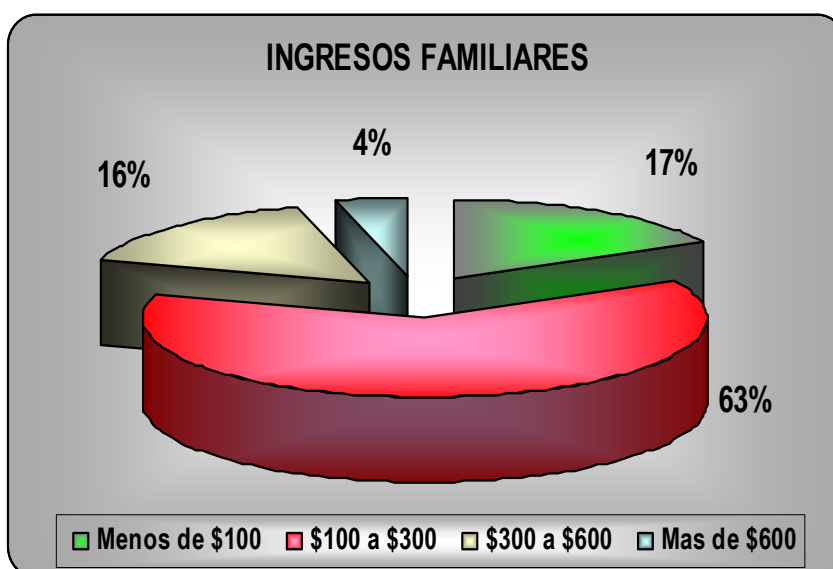
4. ¿A cuanto ascienden los ingresos familiares mensuales?

Objetivo: Cuantificar los ingresos familiares para establecer la capacidad económica que tienen las familias, para realizar un diagnostico de la capacidad que tienen las familias de aportar económicamente a un determinado centro escolar.

Cuadro N° 4

INGRESOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Menos de \$100	12	17%
\$100 a \$300	44	63%
\$300 a \$600	11	16%
Mas de \$600	3	4%
TOTAL	70	100%

Grafica N° 4



ANALISIS E INTERPRETACION:

Según comentarios de los jóvenes, un 63% opina que sus ingresos familiares oscilan entre los \$100 y \$300, y un significativo 17% opina que sus ingresos son de menos de \$100. Los ingresos del grupo familiar de los jóvenes del municipio, oscilan en su mayoría entre los \$100 y \$300, lo que agrava la situación educativa, pues como se ilustra en la grafica anterior la mayoría de los grupos familiares esta integrada por 4 a 7, siendo un factor determinante, ya que limita a los padres de familia para poder mantener a 2 o más hijos en edad escolar, y mucho menos poder tener acceso a estudios superiores. Es de importancia recalcar que un porcentaje de las familias cuentan con hasta 14 integrantes y son notablemente pocos los grupos familiares que obtienen ingresos mayores a los \$600; también es necesario mencionar que en alguno de los casos según la entrevista realizada a los actores locales

algunas familias depender parcial o totalmente de las remesas que les son enviadas por los familiares que se encuentra en Estados Unidos.

Es necesario mencionar que un porcentaje considerable de los jóvenes tienen ingresos familiares menores a \$100, factor agravante para que puedan tener acceso a estudios.

A pesar que la educación en el Centro Escolar del municipio es gratuita, muchos de los niños y jóvenes no tienen acceso a ella, por el costo que implican los uniformes y útiles escolares, según lo manifestó el Director del mismo.

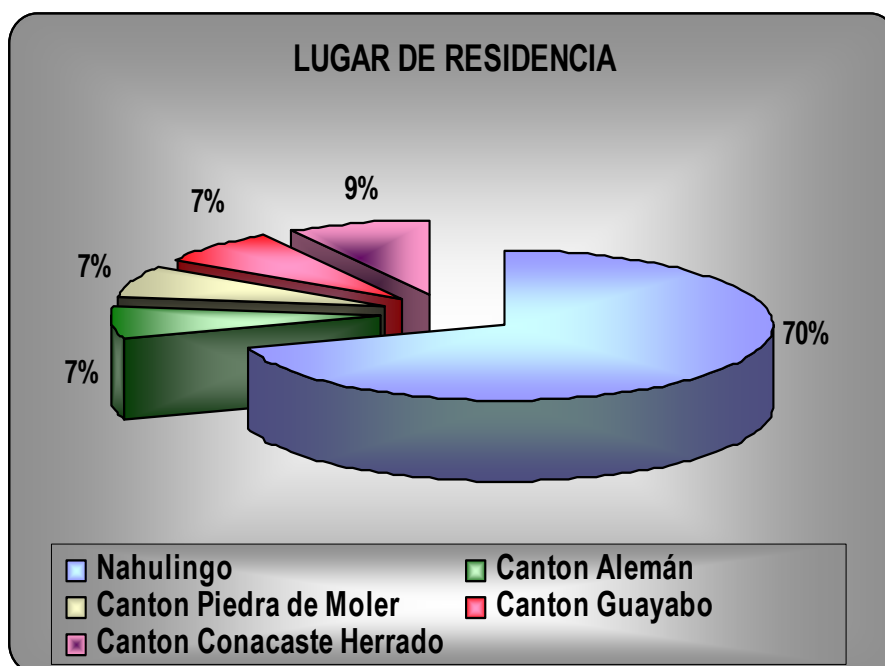
5. Lugar de residencia

Objetivo: Identificar el lugar de residencia de los jóvenes para evaluar la mejor ubicación del Centro de Formación Profesional

Cuadro N° 5

LUGAR	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Nahulingo	49	70%
Cantón Alemán	5	7%
Cantón Piedra de Moler	5	7%
Cantón Guayabo	5	7%
Cantón Conacaste Herrado	6	9%
TOTAL	70	100%

Grafica N° 5



ANALISIS E INTERPRETACION:

Un 70% de los jóvenes entrevistados residen en el centro del municipio de Nahulingo, mientras que un 7% y 9% residen en las comunidades rurales del mismo.

Se puede observar que la mayoría de los jóvenes residen en el Centro de Nahulingo, y porcentajes menores en las cuatro comunidades rurales del mismo. Es de gran importancia identificar el lugar de residencia, ya que muchos de los jóvenes que residen fuera del área local, no tienen acceso a transporte, limitándolos a recibir estudios, así como manifestó el alcalde del municipio, que la mayoría de jóvenes en el área rural tienen acceso hasta tercer o sexto grado de estudio del Ministerio de Educación.

Al consultarles a los jóvenes de las comunidades rurales si asistirían las formaciones que se realizarían en el centro del municipio, indicaron que están interesados en recibirlas.

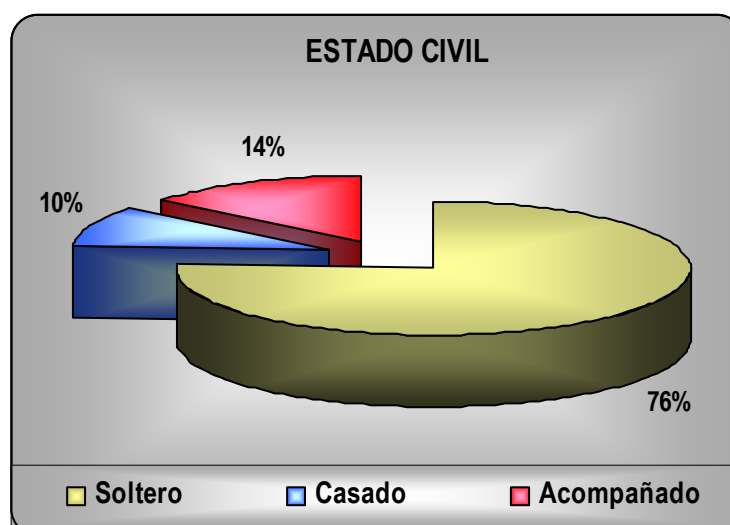
6. Estado civil

Objetivo: Identificar el estado civil de los jóvenes y de esta manera conocer el grado de responsabilidad familiar que predomina en los jóvenes y la necesidad que tienen de aportar ingresos a sus familias.

Cuadro N° 6

ESTADO CIVIL	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Soltero	53	76%
Casado	7	10%
Acompañado	10	14%
TOTAL	70	100%

Grafica N° 6



ANALISIS E INTERPRETACION:

La mayoría de los jóvenes, un 76% opinaron ser solteros, relacionado a la edad en la que se encuentran, sin mayores responsabilidades, lo que permite que puedan continuar sus estudios si se tiene la oportunidad de hacerlo, así como también para que puedan participar en programas de formación que se imparten en diferentes instituciones, las cuales exigen un máximo de edad para poder acceder a ella de 35 años de edad.

Al no tener mayor responsabilidad familiar los jóvenes se dedican, según comentarios del párroco de la iglesia católica del municipio de Nahulingo, únicamente a la recreación y a algunas actividades deportivas; algunos se desenvuelven como trabajadores informales fuera del municipio o jornaleros dentro del municipio, lo cual no contribuye a un desarrollo profesional para estos jóvenes, limitando el desarrollo del municipio y para sus familias.

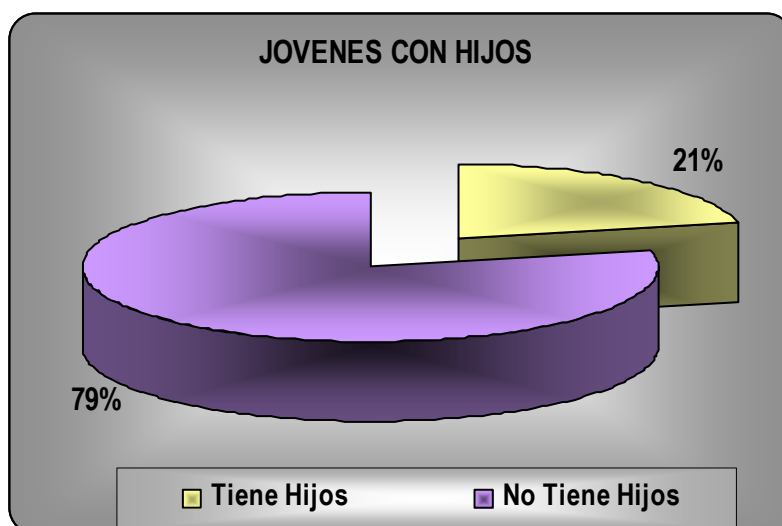
7. ¿Tiene hijos?

Objetivo: Establecer que proporción de los jóvenes tiene hijos para identificar el grado de compromiso económico familiar que los jóvenes tienen, así como su disposición de tiempo y además la necesidad que estos tienen de desarrollarse de una mejor manera en el mercado laboral.

Cuadro N° 7

TIENE HIJOS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Tiene Hijos	15	21%
No Tiene Hijos	55	79%
TOTAL	70	100%

Grafica N° 7



ANALISIS E INTERPRETACION:

De los jóvenes entre los 18 y los 25 años de edad en el municipio de Nahulingo, en su mayoría no tiene hijos, siendo este un 79%, dato que se relaciona con el rango de edad en el que se encuentran, por lo que la mayor parte de estos no tienen compromisos familiares, factor a favor de los jóvenes para una formación profesional y puedan proyectarse en un futuro como empleados o empleadores, y así desarrollarse e insertarse dentro de la población económicamente activa en Nahulingo, pues la mayoría de jóvenes que no tienen hijos, cuentan con disponibilidad de tiempo para tomar la formación.

NIVEL ESCOLAR

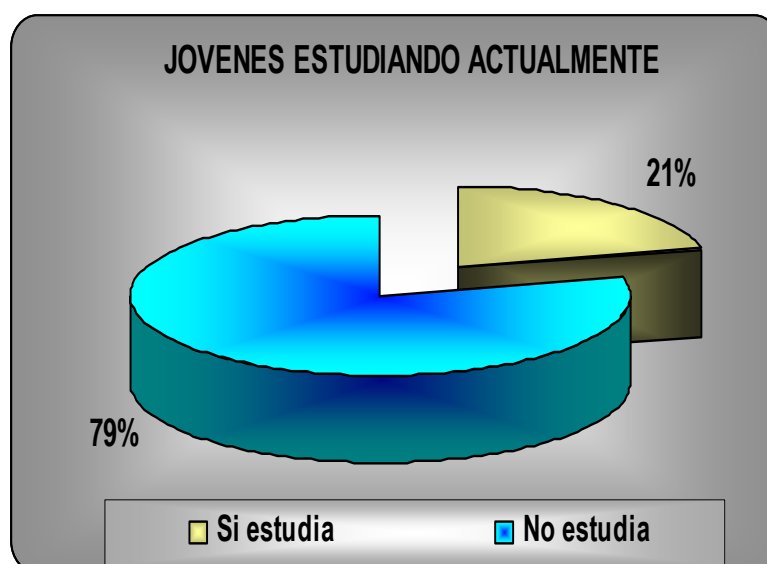
8. ¿Realiza estudios actualmente?

Objetivo: Definir el porcentaje de jóvenes que actualmente estudian y los que no se encuentran estudiando para determinar la población estudiantil activa.

Cuadro N° 8

ESTUDIA	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
Si estudia	15	21%
No estudia	55	79%
TOTAL	70	100%

Grafica N° 8



ANALISIS E INTERPRETACION:

De los jóvenes entrevistados, la mayoría, un 79% opinó que no se encuentran estudiando actualmente, a pesar de encontrarse en el rango de 18 a 25 años de edad, edad en la que los jóvenes aún se encuentran estudiando ya sea en un centro escolar terminando su educación básica o en alguna institución de educación superior; factor que alarma a los actores locales, ya que manifiestan que un buen porcentaje de los que no realizan estudios o trabajan, se dedican al ocio o al deporte, siendo más vulnerables a la posible incorporación a la delincuencia, según lo manifestaron.

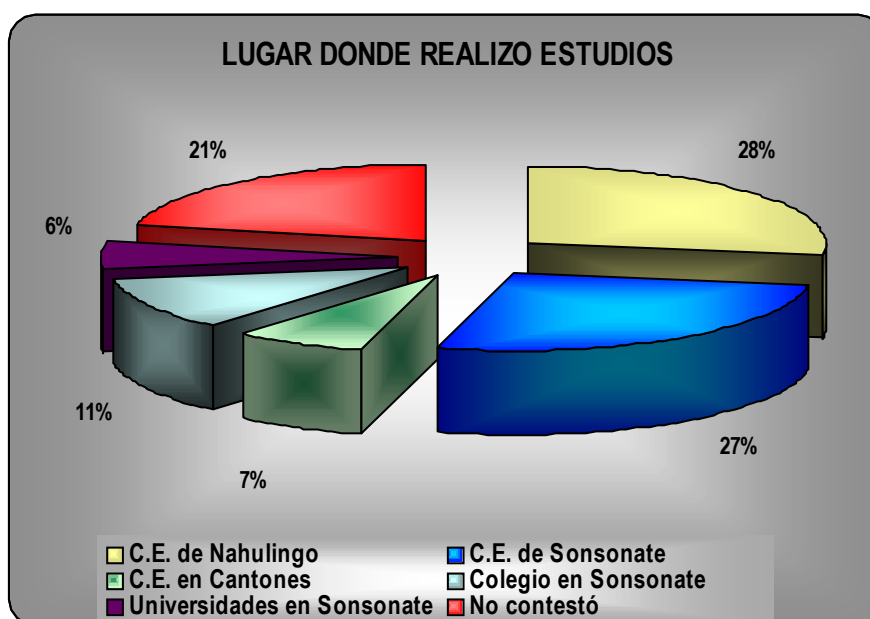
9. Lugar donde realizó estudios

Objetivo: Identificar en que centro escolar se encontraban estudiando para conocer si se trata de una institución pública o privada de tal forma establecer un vínculo con la capacidad económica de las familias.

Cuadro N° 9

LUGAR DONDE ESTUDIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Centro Escolar de Nahulingo	19	27%
Centro Escolar de Sonsonate	19	27%
Centro .Escolar en Comunidades Rurales	5	7%
Colegio en Sonsonate	8	11%
Universidades en Sonsonate	4	6%
No contestó	15	21%
TOTAL	70	100%

Grafica N° 9



ANALISIS E INTERPRETACION:

Un 27% de los jóvenes opinaron que realizaron sus estudios en el centro escolar del municipio y otro porcentaje igual lo hizo en un centro escolar en el municipio de Sonsonate. Relacionado a los ingresos familiares, está el lugar donde realizaron los jóvenes sus estudios, ya que la mayoría de ellos realizaron sus estudios en centros escolares nacionales, pocos en instituciones privadas, y muy pocos han tenido acceso a estudios universitarios, mas no así los han logrado finalizar, lo que sugiere que son jóvenes que no cuentan con suficientes recursos económicos para tener acceso a estudios donde se formen profesionalmente, para el autoempleo o empleo.

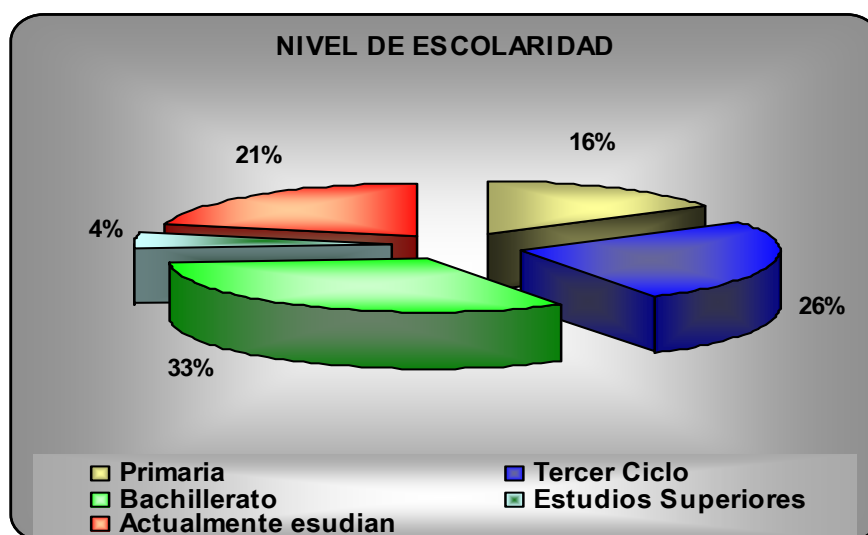
10. ¿Cuál fue el último grado de estudio cursado?

Objetivo: Identificar el último grado cursado por los jóvenes para detectar los niveles de escolaridad con los que cuentan los jóvenes que en este momento no se encuentran estudiando.

Cuadro N° 10

ULTIMO GRADO DE ESTUDIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Primaria	11	16%
Tercer Ciclo	18	26%
Bachillerato	23	33%
Estudios Superiores	3	4%
Actualmente estudia	15	21%
TOTAL	70	100%

Gráfica N° 10



ANALISIS E INTERPRETACION:

La mayoría de los jóvenes entrevistados, un 33% manifiesta que su grado de estudios es bachillerato, pero no lo han podido finalizar, y un 42% han estudiado hasta primaria o tercer ciclo.

La mayoría de los jóvenes del municipio, actualmente no realizan estudios de ningún tipo, situación que se agrava al determinar el nivel de estudios alcanzado, ya que en su mayoría los jóvenes tienen hasta un tercer ciclo en su nivel académico; unos pocos son los que realizan estudios de bachillerato, mas sin embargo, no todos logran terminar su plan de estudio. Abandonando sus estudios por diferentes causas que los imposibilitan a continuar con su educación, logrando pocos jóvenes del municipio el finalizar estudios y decidieron continuar con la educación superior para una mejor preparación profesional.

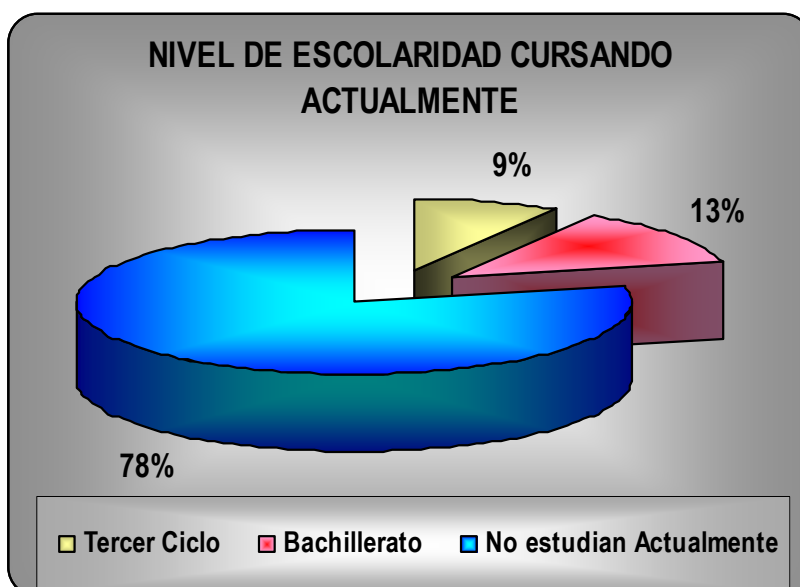
11. Nivel de escolaridad

Objetivo: Conocer cual es el grado escolar que los jóvenes se encuentran cursando actualmente para identificar el nivel académico de la población estudiantil activa.

Cuadro N° 11

NIVEL DE ESCOLARIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Tercer Ciclo	6	9%
Bachillerato	9	13%
No estudian Actualmente	55	79%
TOTAL	70	100%

Gráfica N° 11



ANALISIS E INTERPRETACION:

De los jóvenes encuados, un 78%, así como se expreso anteriormente no realizan estudios de ningún tipo, y un 13% de los que estudian , cursan su bachillerato y un pequeño 9% tercer ciclo.

Es preocupante la situación por la que atraviesan los jóvenes del municipio, ya que la mayoría de ellos actualmente no se encuentran realizando sus estudios por diferentes causas, que conllevan a no finalizar su educación básica para continuar con su educación superior, impidiendo que haya un desarrollo económico para el municipio de Nahulingo, tanto actual como en un futuro próximo, mientras que son pocos los jóvenes que continúan con su preparación profesional en educación superior.

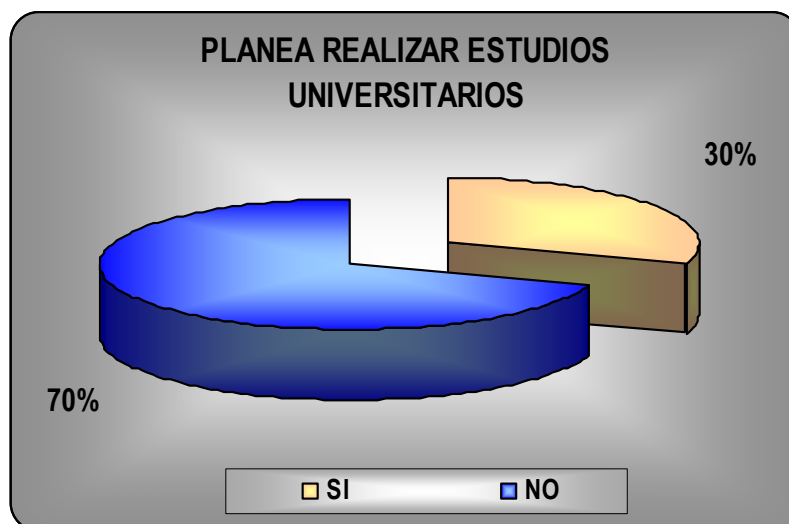
12. ¿Pretende realizar estudios universitarios?

Objetivo: Identificar el porcentaje de jóvenes que pretenden realizar estudios superiores para determinar las aspiraciones de superación actuales de los jóvenes en Nahulingo.

Cuadro N° 12

ESTUDIAR EN LA UNIVERSIDAD	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
SI	21	30%
NO	49	70%
TOTAL	70	100%

Gráfica N° 12



ANALISIS E INTERPRETACION:

Los jóvenes del Municipio de Nahulingo que fueron entrevistados, un 70% opina que no tienen planes de estudio superiores no tienen planes de continuar con sus estudios educativos por diferentes causas que los conllevan a impedir su preparación profesional, así como al desarrollo del municipio, y familiar, las cuales se mantienen gracias a las remesas que son enviadas por familiares que residen en los Estados Unidos, esto según los comentarios del párroco de la Iglesia Católica y el Director de la Casa de la Cultura.

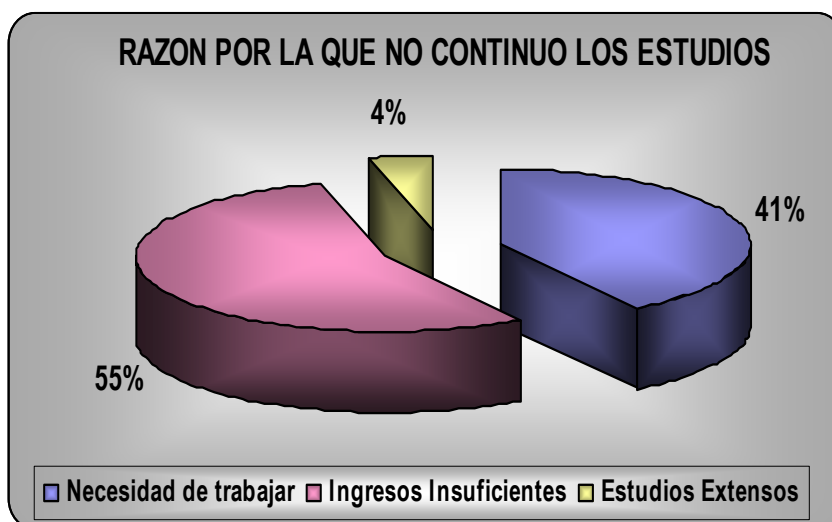
13. ¿Razón por las que no continuo con sus estudios?

Objetivo: Conocer las razones por las cuales los jóvenes de Nahulingo no tienen la posibilidad de superarse académicamente, para tomar en cuenta estos factores en la propuesta del centro de formación profesional y de esta manera exista una alternativa de superación para este grupo de jóvenes.

Cuadro N° 13

CAUSA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Necesidad de trabajar	20	40%
Ingresos Insuficientes	28	56%
Estudios Extensos	2	4%
TOTAL	50	100%

Gráfica N° 13



ANALISIS E INTERPRETACION:

Un 55% de los jóvenes encuestados opinaron que sus ingresos familiares son insuficientes como para continuar sus estudios, mientras que un 41% opina que dejaron sus estudios por la necesidad de trabajar. Es preocupante la situación económica familiar por la que atraviesa el municipio de Nahulingo, ya que la mayoría de jóvenes manifestaron no estar realizando estudios actualmente, debido a que los ingresos familiares son pocos y se ven en la obligación de buscar un empleo para colaborar con los ingresos familiares. Limitándose así a formarse profesionalmente y emigrando del municipio, ya que tanto los actores locales como los jóvenes opinan que el municipio no tiene la capacidad de ofrecer empleos, provocando así desintegración familiar y poco desarrollo local.

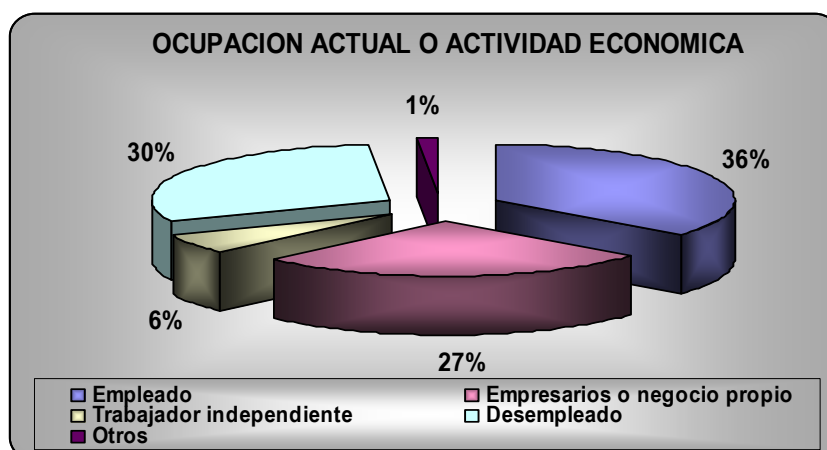
14. Ocupación actual

Objetivo: Identificar cuales la ocupación actual de los jóvenes para que el resultado contribuya a la determinación de la necesidad de la creación de un centro de formación profesional

Cuadro N° 14

OCUPACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Empleado	25	36%
Empresarios o negocio propio	19	27%
Trabajador independiente	4	6%
Desempleado	21	30%
Otros	1	1%
TOTAL	70	100%

Gráfica N° 14



ANALISIS E INTERPRETACION:

De los jóvenes entrevistados, un 36% manifestaron estar empleados fuera del municipio, un 30% opinaron estar desempleados, mientras que un 27% son empresarios o comerciantes y una minoría, son trabajadores independientes.

Los jóvenes al no tener oportunidad de continuar sus estudios, se ven en la obligación de emplearse o en todo caso, de ser trabajadores independientes como indicaron: plomería, electricidad, albañilería, entre otros, que ofrecen empleos de manera temporal e informal y según datos de la alcaldía, solamente llegan a ser ayudantes de dichas profesiones, los cuales son la mayoría si se toman en cuenta los microempresarios; mas sin embargo es de importancia destacar que los jóvenes empleados desarrollan dicha actividad económica fuera del municipio en la mayoría de casos. Se considera agravante la situación para el municipio, al diagnosticar que los jóvenes desempleados, se dedican al ocio y/o deporte, ya que se sostienen a través de remesas familiares, agravante al verificar los índices delincuenciales proporcionados por la Policía Nacional Civil, que se han incrementado por la presencia de maras, ajenas al municipio.

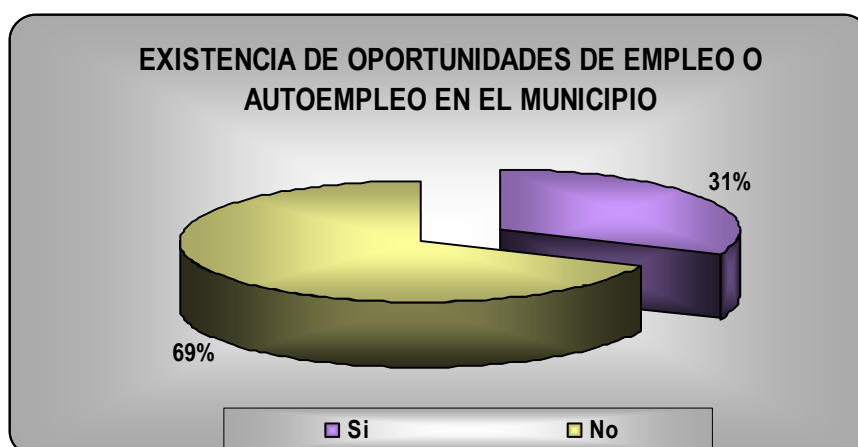
15. ¿Considera que en el municipio existen oportunidades de empleo o de iniciar un negocio?

Objetivo: Conocer si existen o no posibilidades de desempeñarse en alguna actividad económica en el municipio de nahulingo para determinar en alguna medida la oferta laboral y de desarrollo económico que el municipio actualmente presenta

Cuadro N° 15

OPINION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	22	31%
No	48	69%
TOTAL	70	100%

Gráfica N° 15



ANALISIS E INTERPRETACION:

Un 69% de los jóvenes entrevistados, opinan que el municipio no tienen la capacidad de ofrecer empleo o iniciar un negocio, y un 31% manifestaron que si encuadran esa posibilidad en el municipio. Ligado al interés de los jóvenes y a la situación económica familiar, está la capacidad que el municipio tiene de ofrecer empleos a los mismos. La mayoría de jóvenes opina que Nahulingo no tiene la capacidad de ofrecer oportunidades de empleo y desarrollo para ellos dentro del municipio, razón por la cual se dedican a negocios informales o a actividades recreativas, deportes y son desempleados. Es importante mencionar que la Municipalidad, y la comunidad en general están conscientes de la situación por la que actualmente atraviesan los jóvenes, y manifiestan que uno de los factores por los que no hay empleo para los jóvenes se debe a que no hay empresas y/o industrias que se instalen en el municipio para que generen empleo.

16. Si no hay oportunidades de empleo o de iniciar un negocio en el municipio, ¿la solución para usted sería ir a trabajar a otros departamentos o municipios?

Objetivo: Conocer en que porcentaje los jóvenes opinan que la solución a la falta de empleo en nahulingo ha sido salir a trabajar en otros departamentos o municipios para determinar el grado de migración de los jóvenes.

Cuadro N° 16

NECESIDAD DE TRABAJAR FUERA DEL MUNICIPIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	48	69%
No	3	4%
Consideran que existen oportunidades en el municipio	19	27%
TOTAL	70	100%

Gráfica N° 16



ANALISIS E INTERPRETACION:

Los jóvenes al considerar que el municipio no tiene la capacidad para ofrecer empleos, opinan que es necesario salir del mismo. Para poder emplearse muchas veces, según lo indicó el alcalde del municipio, no solamente se van del municipio, sino también del país, buscando mejores posibilidades, generando así desintegración familiar y una cantidad cada vez más creciente de madres solteras.

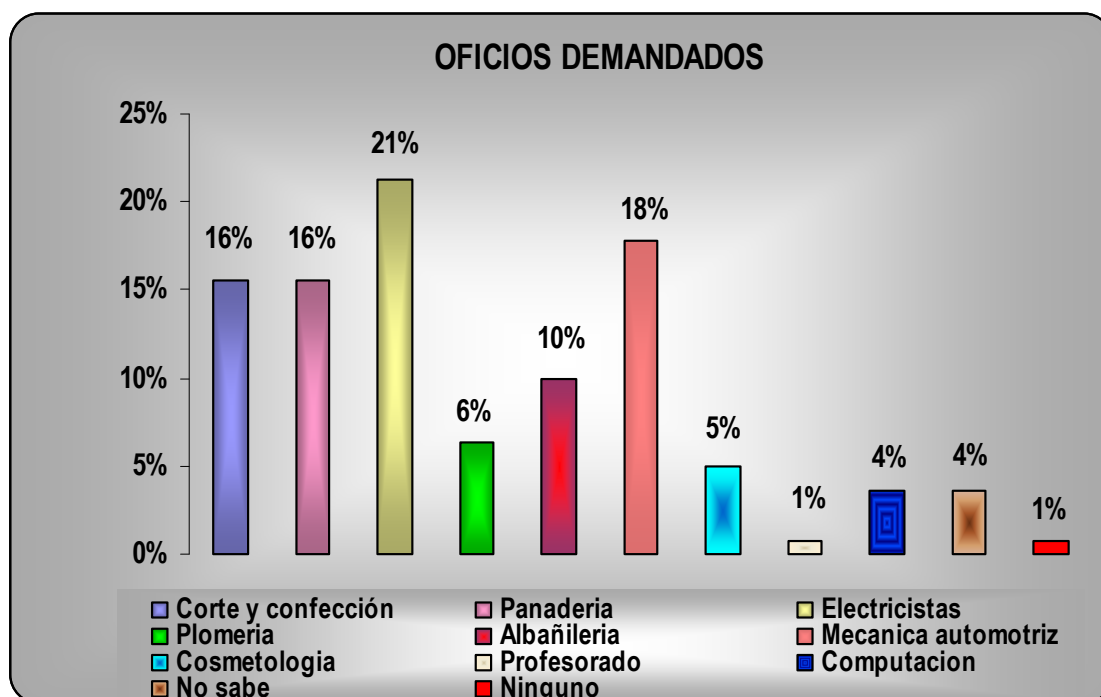
17. ¿Qué oficio o profesiones vocacionales considera que el municipio o Sonsonate necesita?

Objetivo: Conocer las áreas vocacionales que son necesarias en el municipio y en Sonsonate para conocer la oportunidad de empleo y autoempleo que tendría los jóvenes habilitados en esta área.

Cuadro N° 17

OFICIOS DEMANDADOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Corte y confección	22	16%
Panadería	22	16%
Electricistas	30	21%
Plomería	9	6%
Albañilería	14	10%
Mecánica automotriz	25	18%
Cosmetología	7	5%
Profesorado	1	1%
Computación	5	4%
No sabe	5	4%
Ninguno	1	1%
TOTAL	141	100%

Gráfica N° 17



ANALISIS E INTERPRETACION:

Las áreas vocacionales que las personas manifestaron que en el municipio se necesitan son: albañilería, corte y confección, cosmetología, computación, electricista, mecánica automotriz, plomería, panadería y profesorado; pero las áreas vocacionales despuntan notoriamente son: corte y confección, panadería, electricista y mecánica automotriz. Este factor es tomado como una demanda potencial de estas áreas vocacionales, es decir que los jóvenes que se encuentren capacitados para ejercer en esta área

vocacional tendrán oportunidades de empleo o de desarrollarse profesionalmente y económicamente en la zona.

Lo anterior se puede lograr con la colaboración de los actores locales, la municipalidad y la comunidad, elaborando proyectos que atraigan empresas u organismos para invertir y generar empleos en el municipio y también formándolos como microempresarios para que ellos mismos sean fuentes de empleo.

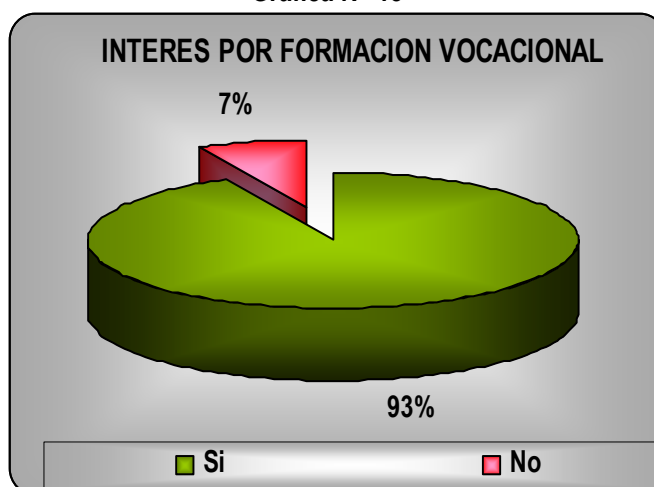
18. ¿Le gustaría capacitarse en un oficio o profesión vocacional?

Objetivo: Identificar el porcentaje de jóvenes que están interesados en capacitarse en alguna área vocacional y determinar el grado de interés que ellos tienen en la formación vocacional o profesional

Cuadro N° 18

DISPONIBILIDAD PARA CAPACITARSE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	65	93%
No	5	7%
TOTAL	70	100%

Gráfica N° 18



ANALISIS E INTERPRETACION:

Como se observa, la inmensa mayoría de los jóvenes que no tienen acceso a estudios superiores, están interesados en recibir una formación vocacional, que según ellos mismos manifestaron en un focus group realizado, en las áreas de: instalaciones eléctricas residenciales, mecánica automotriz, cosmetología y panadería y pastelería, de manera formal, pudiendo tener un conocimiento tanto teórico como práctico para poder ser ellos empleadores y/o autoemplearse, generando desarrollo al municipio, opinión compartida por los líderes locales.

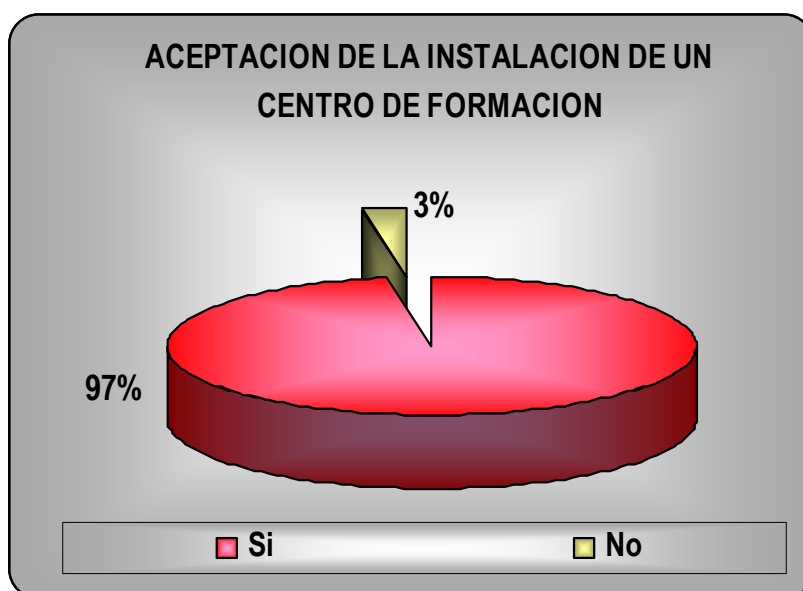
19. ¿Está de acuerdo que se cree un Centro de Formación Profesional en el municipio, para que los jóvenes puedan aprender una profesión?

Objetivo: Conocer en que medida los jóvenes están de acuerdo en la creación de un centro de formación profesional para medir la aceptación que este tendría entre la población

Cuadro N° 19

OPINION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	68	97%
No	2	3%
TOTAL	70	100%

Gráfica N° 19



ANALISIS E INTERPRETACION:

La fundación de un Centro de Formación Profesional en el municipio, tienen gran aceptación por parte de los jóvenes del municipio y por la comunidad misma, esto a pesar de existir el Centro de Formación Profesional de AGAPE, en Sonsonate. Se considera que lo anterior es causa del interés de los jóvenes por superarse y por las autoridades, quienes manifiestan que están en completo acuerdo en apoyar ya sea económicamente, como lo manifestó el alcalde, o promocionándolo con los jóvenes. Esto a pesar de la opinión del director de Centro de Formación Profesional de AGAPE, que los jóvenes no están interesados en formarse profesionalmente.

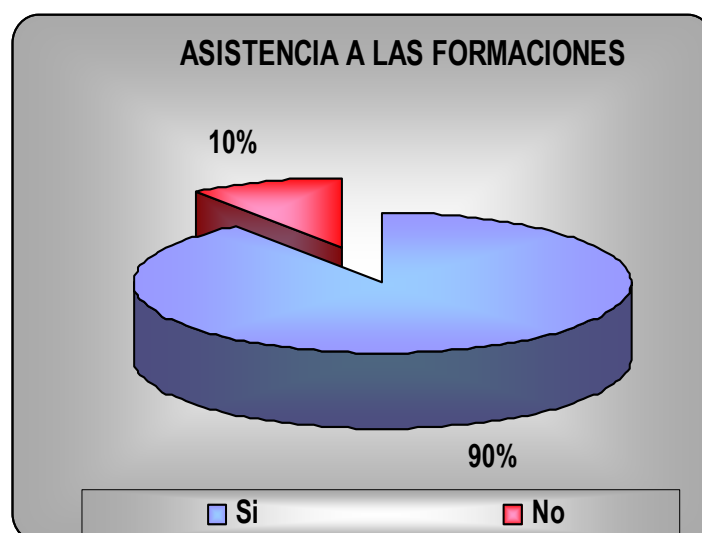
20. En caso de que existiera un Centro de Formación Profesional, ¿Asistiría a recibir una formación?

Objetivo: Conocer que porcentaje de jóvenes están dispuestos a asistir al centro de formación profesional y de esta manera determinar la demanda potencial del mismo en el municipio de Nahulingo.

Cuadro N° 20

ASISTENCIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	63	90%
No	7	10%
TOTAL	70	100%

Gráfica N° 20



ANALISIS E INTERPRETACION:

Es de importancia para los actores locales identificar la potencialidad e interés por parte de los jóvenes que tienen deseos de superación a corto plazo, para continuar sus estudios, quienes se están interesados en la creación de un Centro de Formación Profesional en el municipio, pues la notable e imponente mayoría de jóvenes que manifestaron que de existir un Centro de Formación Profesional en Nahulingo asistirían.

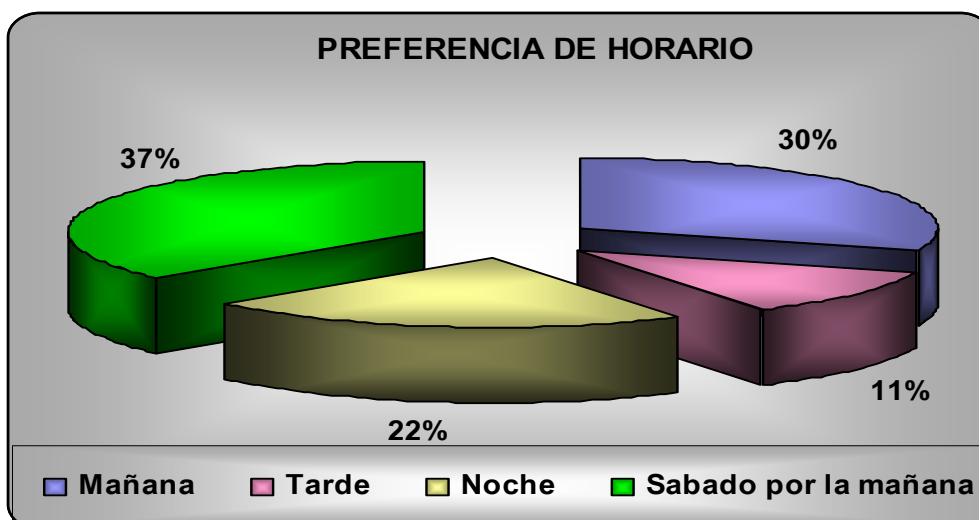
21. En caso de que asistiera a recibir una formación profesional, ¿Qué horario preferiría?

Objetivo: Conocer las preferencias de horario para asistir al centro de formación profesional que los jóvenes tienen para identificar cuales son los horarios mas adecuados para los talleres que se impartirían en el centro de formación.

Cuadro N° 21

PREFERENCIA DE HORARIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mañana	19	30%
Tarde	7	11%
Noche	14	22%
Sábado por la mañana	23	37%
TOTAL	63	100%

Gráfica N° 21



ANALISIS E INTERPRETACION:

Los jóvenes que afirmaron que si asistirían al centro de formación profesional, opina que es mas accesible tener un horario de lunes a viernes por las mañanas y el día sábado por la mañana; mas sin embargo, es de importancia que un porcentaje de ellos están interesados en capacitarse, pero con un horario nocturno, para poder así combinar sus actividades laborales con las formaciones, sugiriendo así horarios flexibles para todo aquel que desee formarse.

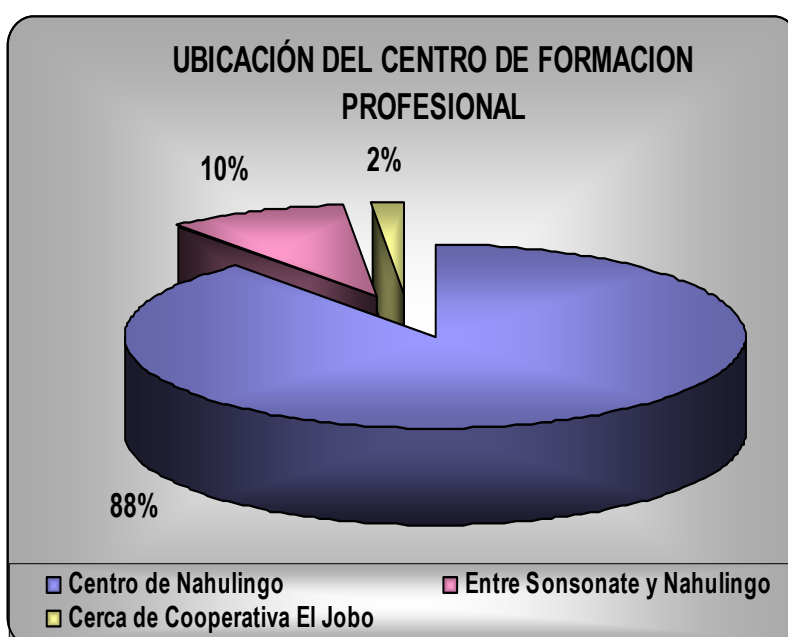
22. ¿Que ubicación le parece mas accesible para la creación del Centro de Formación Profesional?

Objetivo: Conocer cual es la ubicación que los jóvenes de nahulingo prefieren para identificar la ubicación mas adecuada para el centro de formación profesional

Cuadro N° 22

PREFERENCIA DE UBICACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Centro de Nahulingo	56	89%
Entre Sonsonate y Nahulingo	6	10%
Cerca de Cooperativa El Jobo	1	2%
TOTAL	63	100%

Gráfica N° 22



ANALISIS E INTERPRETACION:

En cuanto a la ubicación del Centro de Formación Profesional, los jóvenes opinan que el lugar más accesible para la mayoría, es en el centro de Nahulingo. Situación que apoya la municipalidad del municipio según lo manifestado por el alcalde, quien expuso que podrían colaborar con terrenos que actualmente están desocupados, propiedad de la alcaldía y que en un futuro de realizarse el proyecto se podría presentar la solicitud a la alcaldía para gestionar de colaboración.

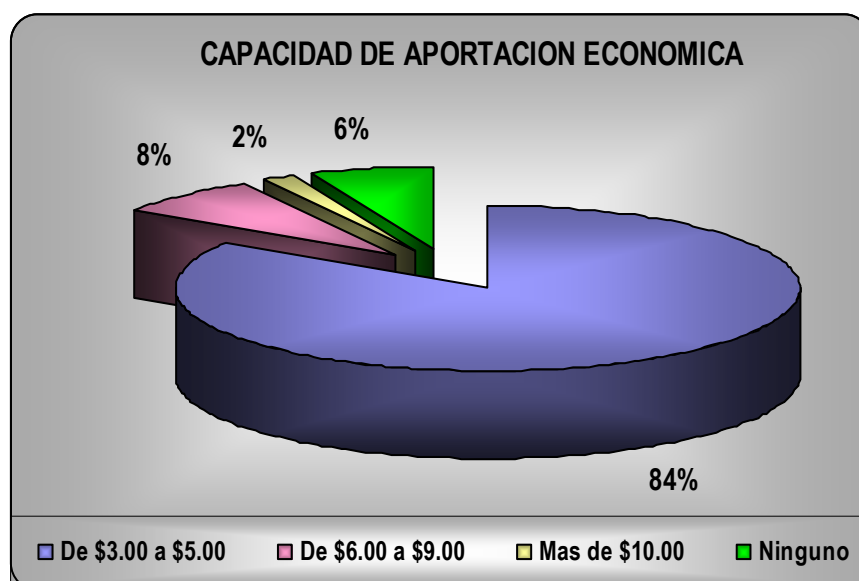
23. ¿Que cuota esta en capacidad de aportar mensualmente por asistir al centro de formación Professional?

Objetivo: Identificar cual es la capacidad en la que se encuentran los jóvenes de Nahulingo para aportar una cuota mensual por una formación profesional, para valorar la posibilidad de establecer una cuota y de ser así asignar una cuota en la que la mayoría se encuentren en la capacidad de cancelar

Cuadro N° 23

CAPACIDAD DE APORTACION ECONOMICA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De \$3.00 a \$5.00	53	84%
De \$6.00 a \$9.00	5	8%
Mas de \$10.00	1	2%
Ninguno	4	6%
TOTAL	63	100%

Gráfica N° 23



ANALISIS E INTERPRETACION:

La situación económica familiar limita las posibilidades que los jóvenes continúen y finalicen sus estudios, quienes manifestaron estar interesados en recibir una formación profesional, siendo su capacidad de aportación económica hasta de \$5.00.

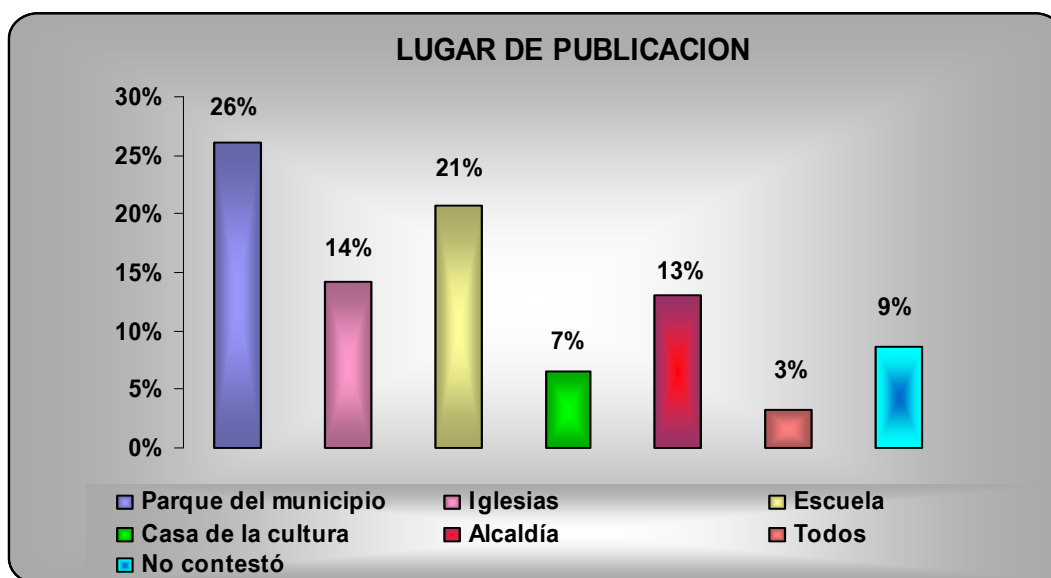
24. ¿En que lugar considera que se debería de publicar la apertura del Centro de Formación Profesional para que sea de conocimiento popular?

Objetivo: Identificar cual es el lugar que los jóvenes opinan que seria el mas indicado para promocionar el centro de formación profesional para determinar el lugar idóneo y de esta manera lograr que la mayoría de jóvenes se enteren de la promoción.

Cuadro N° 24

LUGAR DE PUBLICACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Parque del municipio	24	28%
Iglesias	13	15%
Escuela	19	22%
Casa de la cultura	6	7%
Alcaldía	12	14%
Todos	3	4%
No contestó	8	9%
TOTAL	85	100%

Gráfica N° 24



ANALISIS E INTERPRETACION:

Los jóvenes interesados en recibir una formación profesional, opinan que los lugares más indicados para poder informarse de la apertura de un Centro de Formación Profesional son el parque del municipio y el centro escolar. Es de suponer que estos lugares son los más visitados por la población de Nahulingo, ya que están en el centro del municipio y la mayoría de personas realizan actividades en ambos.

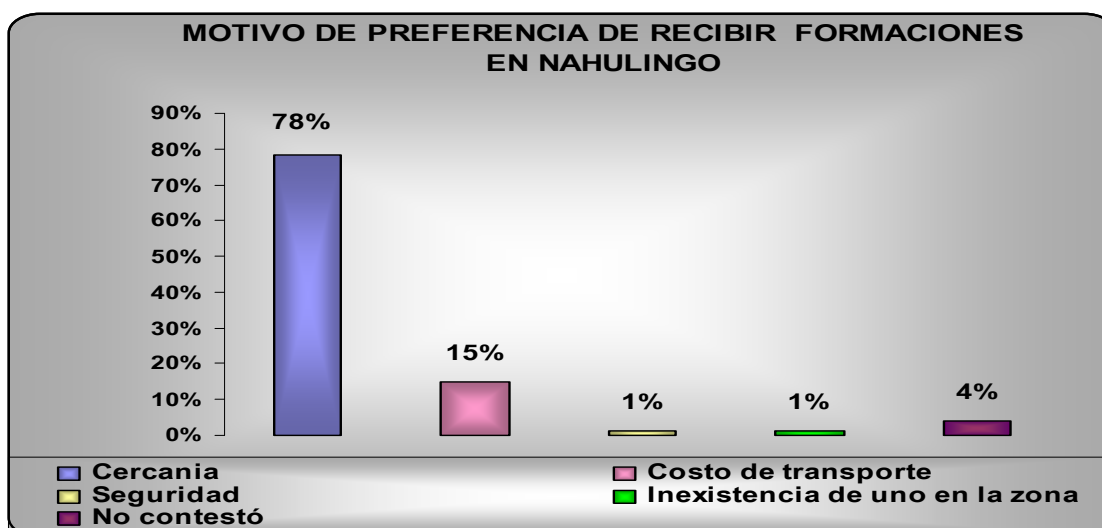
25. ¿Por qué preferiría recibir una formación profesional en Nahulingo y no en Sonsonate?

Objetivo: Identificar las razones por las cuales los jóvenes preferirían formarse en el municipio de Nahulingo y no fuera de este, para determinar el por que de la necesidad del centro de formación en nahulingo de acuerdo a las preferencias de los jóvenes.

Cuadro N° 25

MOTIVO DE PREFERENCIA DE UBICACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cercanía	58	78%
Costo de transporte	11	15%
Seguridad	1	1%
Inexistencia de uno en la zona	1	1%
No contestó	3	4%
TOTAL	74	100%

Gráfica N° 25



ANALISIS E INTERPRETACION:

Al hablar de preferencia o elección entre un Centro de Formación Profesional en Nahulingo o en otro lugar fuera de él, existen muchos factores que determinan la decisión de los jóvenes y las más frecuentes entre ellos es que se impartan las formaciones en el centro del municipio ya que les proporciona accesibilidad a los jóvenes por la cercanía que tienen y además el costo de transporte público para los jóvenes que provienen de comunidades rurales no es tan significativo como el de trasladarse a otros municipios.

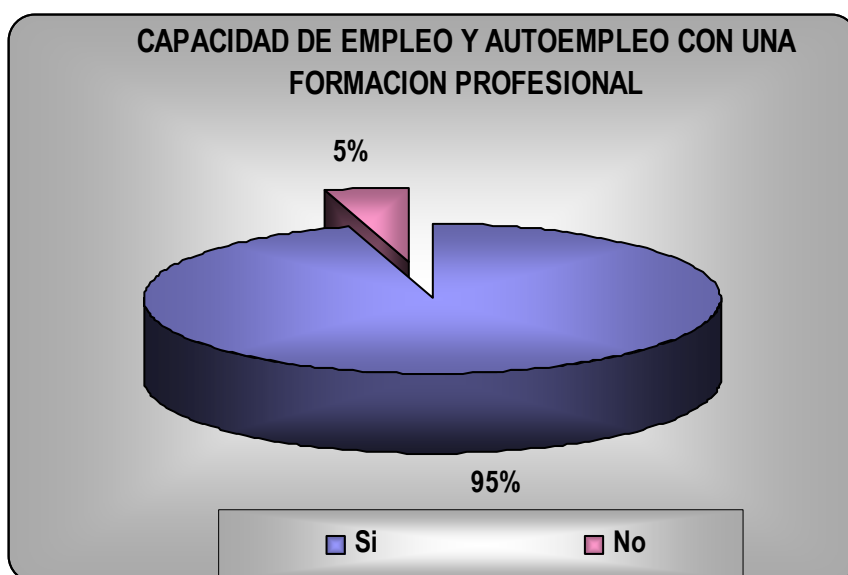
26. ¿Considera que teniendo una formación puede emplearse o iniciar un negocio en el municipio?

Objetivo: Identificar que porcentaje de los jóvenes opinan que podrían emplearse o emprender un negocio propio si contaran con una formación profesional, para determinar en que medida el centro de formación profesional insertaría a los jóvenes altercado labora

Cuadro N° 26

CAPACIDAD DE EMPLEO O AUTOEMPLEO CON UNA FORMACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	60	86%
No	3	4%
No asistirían al CFP	7	10%
TOTAL	70	100%

Gráfica N° 26



ANALISIS E INTERPRETACION:

Las personas encuestadas y que manifestaron que si asistirían al centro de formación vocacional, en su mayoría opina que si se capacitan y habilitan en una determinada área de formación vocacional podría emplearse o establecer su propio negocio y auto emplearse, generado así empleos para otros jóvenes del municipio.

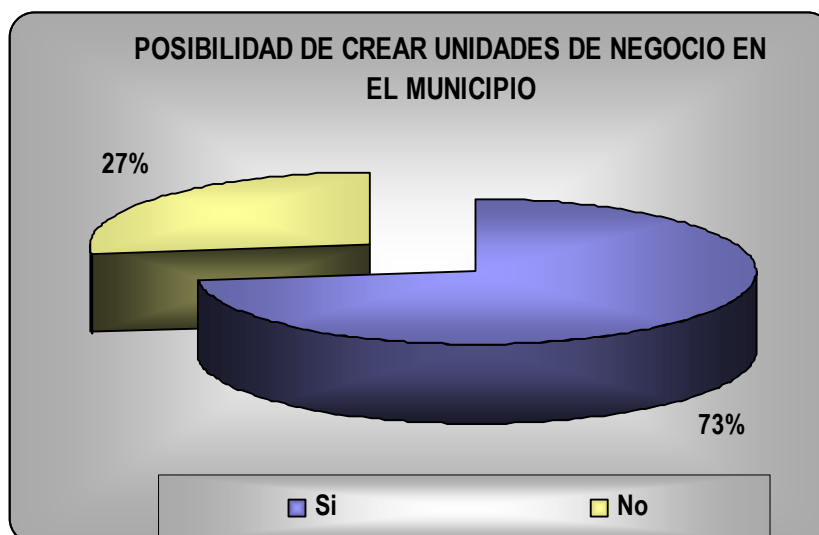
27. Si su respuesta a la pregunta anterior fue SI, ¿Emprendería su negocio en el municipio después de haber recibido la formación?

Objetivo :Identificar si los jóvenes opinan que existe la posibilidad de emprender su negocio propio en Nahulingo para determinar en que medida el centro de formación profesional contribuiría al desarrollo local de Nahulingo.

Cuadro N° 27

POSIBILIDAD DE EMPRENDER UN NEGOCIO EN NAHULINGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	46	73%
No	17	27%
TOTAL	63	100%

Gráfica N° 27

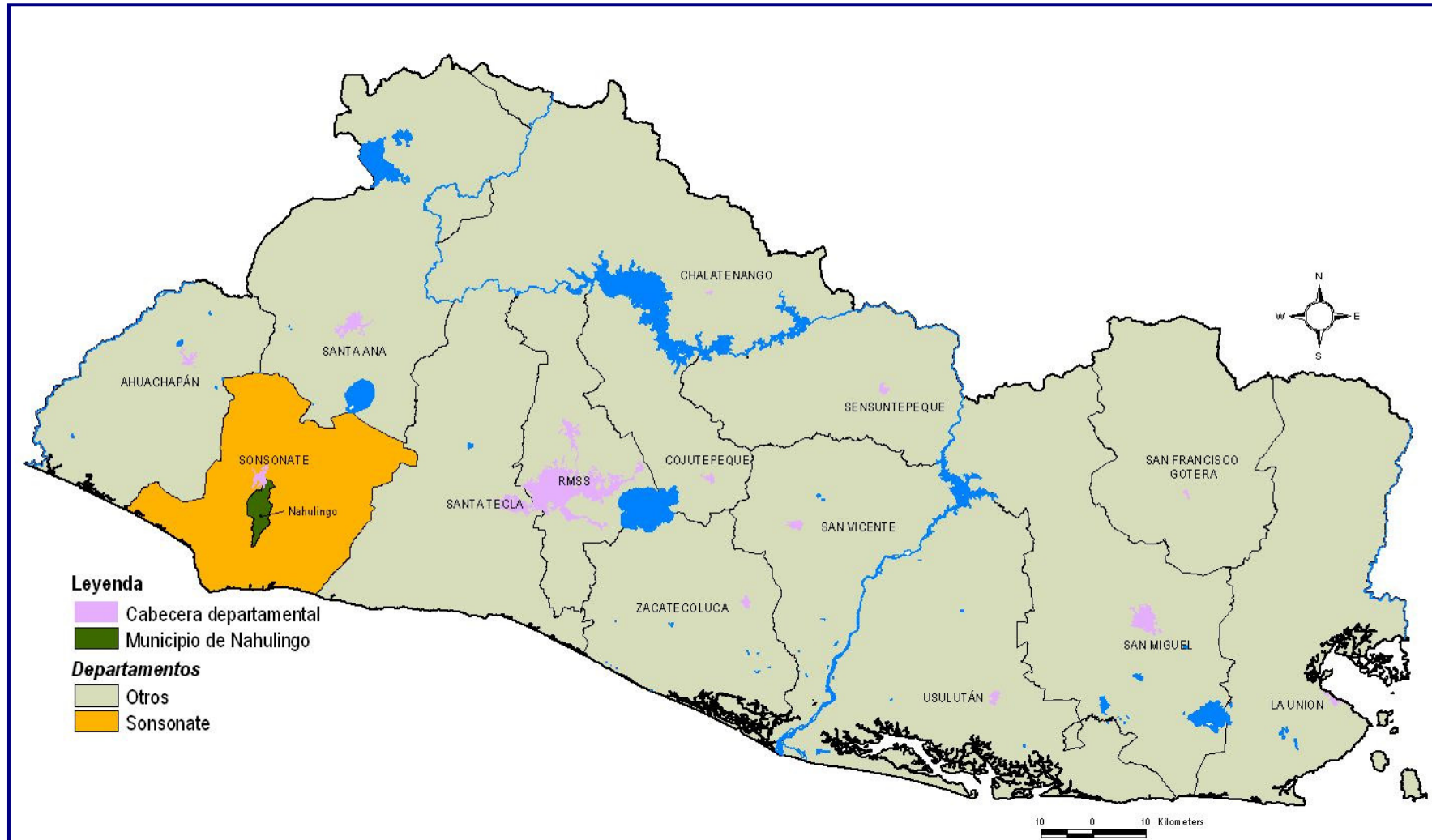


ANALISIS E INTERPRETACION:

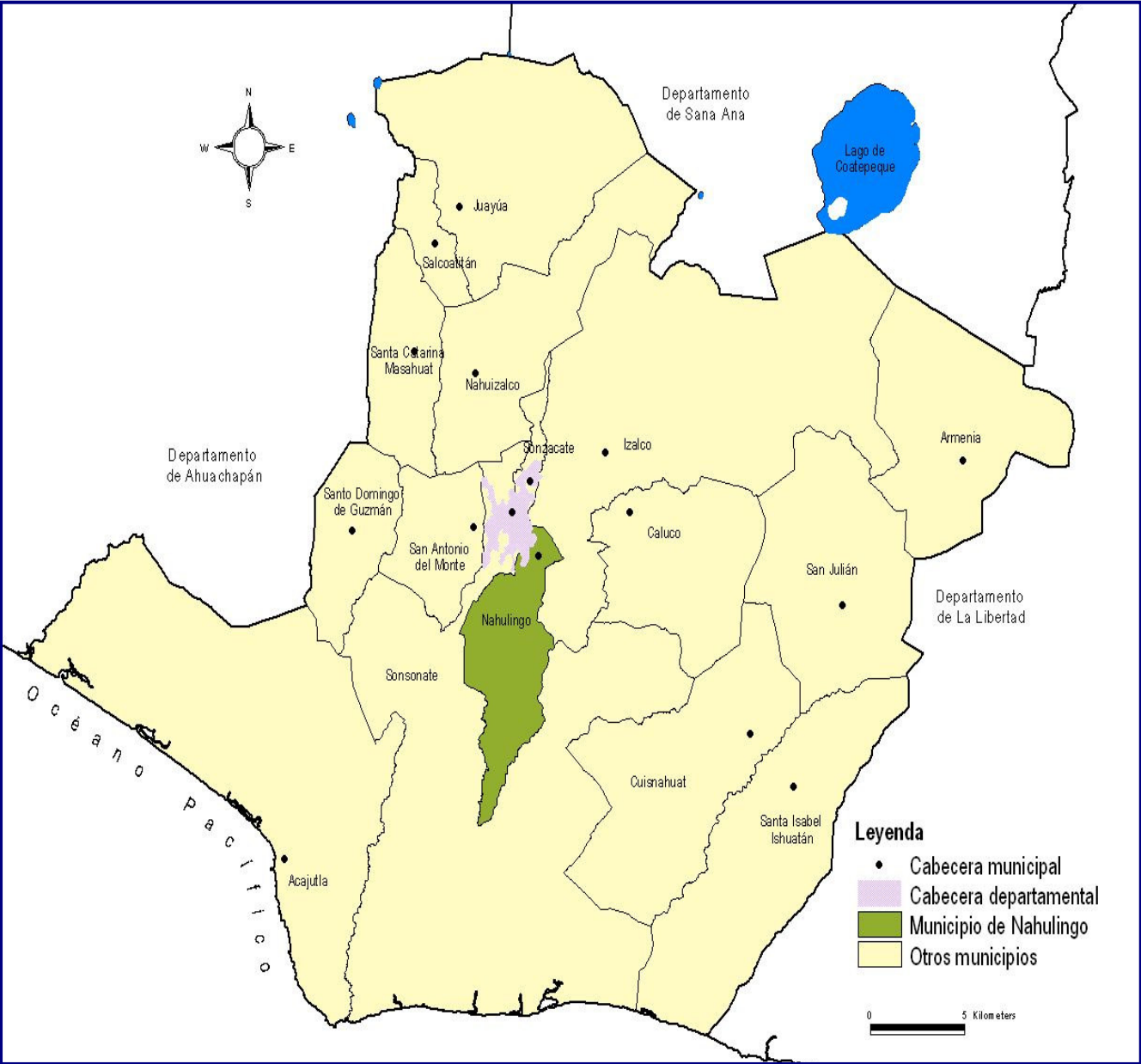
Una notable mayoría opina que es muy posible crear y establecer su negocio propio en la localidad de Nahulingo, luego de recibir una capacitación y habilitación. Esta respuesta es alentadora al pensar en el desarrollo social, cultural y económico del municipio.

ANEXO N° 3 MAPAS

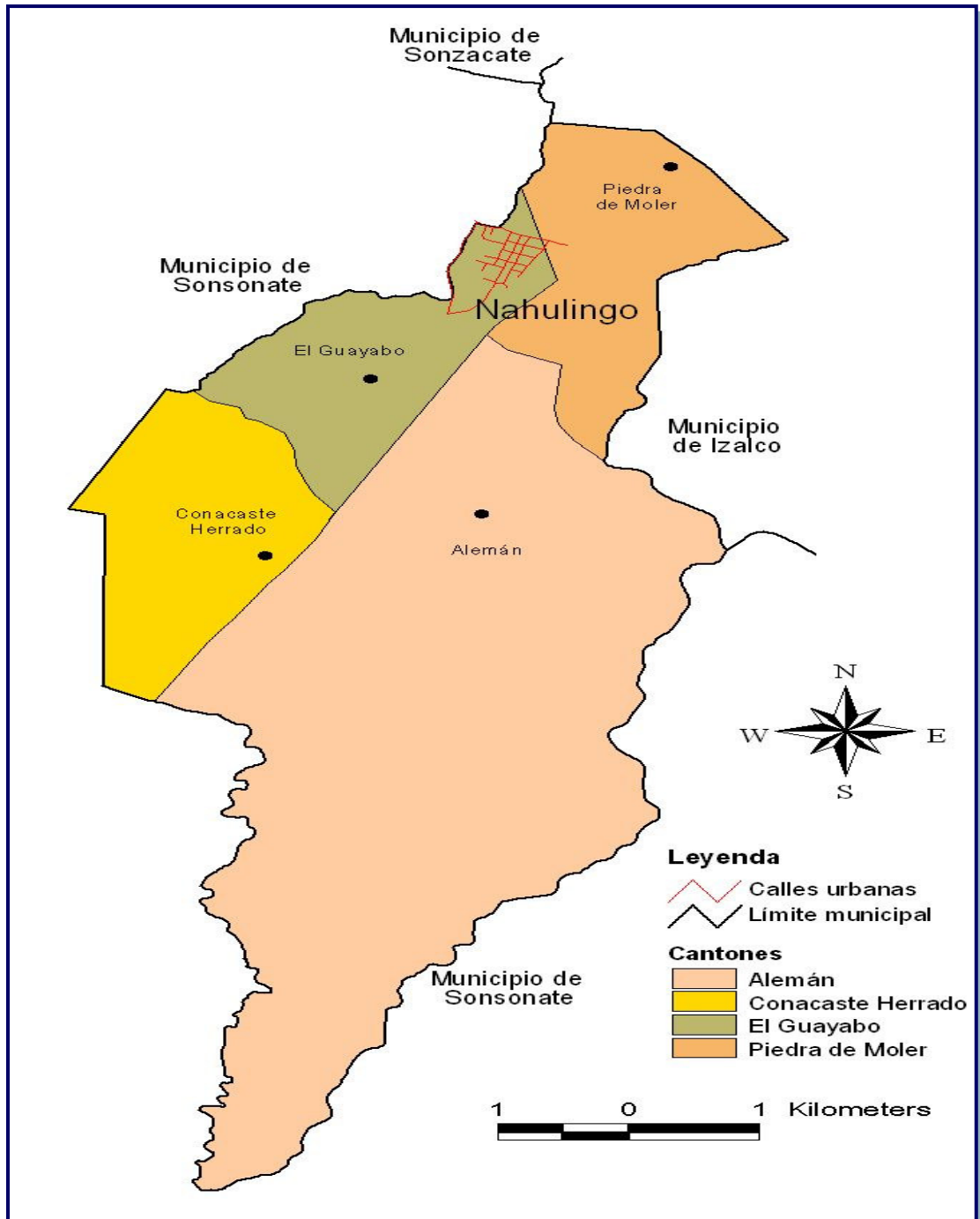
MAPA DE EL SALVADOR



MAPA DEL DEPARTAMENTO DE SONSONATE UBICADO EN LA ZONA OCCIDENTAL DEL PAIS



MUNICIPIO DE NAHULINGO, DEPARTAMENTO DE SONSONATE



ZONA URBANA DEL MUNICIPIO DE NAHULINGO.



ANEXO 4

COSTOS DIRECTOS PANADERIA

MATERIALES	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO TOTAL
A. MATERIALES DIDACTICOS				
Copias para Guía	15	\$0.03	25	\$11.25
Anillado y Empastado	1	\$1.80	25	\$45.00
Lapiceros	12	\$1.40	25	\$2.92
Libretas	1	\$0.60	25	\$15.00
Plumones para pizarra	1	\$0.85	3	\$2.55
Borrador	1	\$3.00	1	\$3.00
TOTAL				\$ 79.72
B. USO DE MATERIALES, HERRAMIENTAS, EQUIPO, MAQUINARIA, MOBILIARIO Y SERVICIOS BASICOS (Ver Anexos No 10)				
Material Gastable		\$17.07	25	\$426.87
Equipo por acción formativa		\$5.49	25	\$137.25
Uso de Maquinaria		\$1.55	25	\$38.75
Uso de Mobiliario		\$0.64	25	\$15.98
Uso de Equipo		\$0.12	25	\$3.03
Uso de Herramientas		\$2.05	25	\$51.30
Uso de Servicios Básicos (Luz Eléctrica y Agua Potable) (Ver Anexo No 14)		\$5.28	25	\$132.00
Uso de instalaciones (Ver Anexo No 13)		\$7.90	25	\$197.42
TOTAL				\$1,002.60
C. MANO DE OBRA DIRECTA				
DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO POR FORMACION
Coordinador de Habilitación	Mes	\$175.00	6	\$1,050.00
Instructor de Panadería	Horas	\$1.25	400	\$500.00
TOTAL				\$ 1,550.00

COSTO VARIABLES TOTAL ANUAL	NUMERO DE FORMACION	COSTOS VARIABLE POR FORMACION
\$5,264.23	2	\$2,632.32

COSTO DE COMERCIALIZACION ANUAL (Ver cuadro No 33)	NUMERO DE FORMACION	COSTO TOTAL POR FORMACION
\$300.00	2	\$150.00

GASTOS DE ADMINISTRACION ANUAL (Ver cuadro No 34)	NUMERO DE FORMACION	COSTO TOTAL POR FORMACION
\$25,104.00	2	\$12,552.00
	Costos Fijos	\$12,702.00
	FACTOR	\$0.83

Formula del Factor = $\frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Costo Fijos} + \text{Costos Variables}}$	\$4,812.76
PRECIO DE VENTA DEFORMACION DE PANADERIA	

ANEXO 5
CORTE Y CONFECCION COSTOS DIRECTOS

MATERIALES	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO TOTAL
A. MATERIALES DIDACTICOS				
Copias para Guía	20	\$0.03	25	\$15.00
Anillado y Empastado	1	\$1.80	25	\$45.00
Lapiceros	12	\$1.40	25	\$2.92
Libretas	1	\$0.60	25	\$15.00
Plumones para pizarra	1	\$0.85	3	\$2.55
Borrador para pizarra	1	\$3.00	1	\$3.00
TOTAL				\$ 83.47
B. USO DE MATERIALES, HERRAMIENTAS, EQUIPO, MAQUINARIA, MOBILIARIO Y SERVICIOS BASICOS (Ver Anexos No 9)				
Material Gastable		\$33.45	25	\$836.19
Uso de Maquinaria		\$0.63	25	\$15.63
Uso de Mobiliario		\$1.02	25	\$25.51
Equipo por acción formativa		\$0.50	25	\$12.50
Uso de Herramientas		\$0.58	25	\$14.49
Uso de Servicios Básicos (Luz Eléctrica y Agua Potable) (Ver Anexo No 14)		\$5.28	25	\$132.00
Uso de instalaciones (Ver Anexo No 13)		\$7.90	25	\$197.42
TOTAL				\$1,233.74
C. MANO DE OBRA DIRECTA				
DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO POR FORMACION
Coordinador de Habilitación	Mes	\$175.00	6	\$1,050.00
Instructor de Corte y Confección	Horas	\$1.25	400	\$500.00
TOTAL				\$ 1,550.00

COSTO TOTAL ANUAL	NUMERO DE FORMACION	COSTOS VARIABLE POR FORMACION
\$5,734.42	2	\$2,867.21

COSTO DE COMERCIALIZACION ANUAL (Ver cuadro No 33)	NUMERO DE FORMACION	COSTO POR FORMACION
\$300.00	2	\$150.00

GASTOS DE ADMINISTRATIVOS ANUALES (Ver cuadro No 34)	NUMERO DE FORMACION	COSTO POR FORMACION
\$25,104.00	2	\$12,552.00
COSTOS FIJOS		\$12,702.00
FACTOR		\$0.82

Formula del Factor = Costos Fijos / Costo Fijos + Costos Variables	
PRECIO DE VENTA DEFORMACION DE CORTE Y CONFECCION	\$5,206.40

ANEXO 6

ELECTRICISTA DE INSTALACIONES RESIDENCIALES COSTOS DIRECTOS

MATERIALES	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO TOTAL
A. MATERIALES DIDACTICOS				
Copias para Guía (4 Guías de 20 Pág. c/u)	80	\$0.03	25	\$60.00
Anillado y Empastado	1	\$1.80	25	\$45.00
Lapiceros	12	\$1.40	25	\$2.92
Libretas	1	\$0.60	25	\$15.00
Plumones para pizarra	1	\$0.85	3	\$2.55
Borrador	1	\$3.00	1	\$3.00
TOTAL				\$ 128.47
B. USO DE MATERIALES, HERRAMIENTAS, EQUIPO, MAQUINARIA, MOBILIARIO Y SERVICIOS BASICOS (Ver Anexos No11)				
Material Gastable		\$35.19	25	\$879.70
Uso Equipo Didáctico (Retroproyector, VH, Televisor)		\$1.03	25	\$25.68
Mobiliario		\$2.11	25	\$52.65
Uso de Equipo		\$2.98	25	\$74.59
Equipo por acción formativa (Extintor)		\$1.00	25	\$25.00
Uso de Herramientas		\$1.68	25	\$41.89
Uso de Servicios Básicos (Luz Eléctrica y Agua Potable) (Ver Anexo No14)		\$10.56	25	\$264.00
Uso de instalaciones (Ver Anexo No 13)		\$5.74	25	\$143.58
TOTAL				\$1,507.09
C. MANO DE OBRA DIRECTA				
DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO POR FORMACION
Coordinador de Empresa Centro	Mes	\$175.00	12	\$2,100.00
Instructor de Mecánica Electricista	Horas	\$1.75	1100	\$1,925.00
TOTAL				\$4,025.00

COSTOS VARIABLE ANUAL	NUMERO DE FORMACION	COSTO TOTAL POR FORMACION
\$5,660.56	1	\$5,660.56

COSTO DE COMERCIALIZACION ANUAL (Ver cuadro No 33)	NUMERO DE FORMACION	COSTO TOTAL POR FORMACION
\$300.00	1	\$300.00

GASTOS DE ADMINISTRACION ANUAL (Ver cuadro No 34)	NUMERO DE FORMACION	COSTO TOTAL POR FORMACION
\$25,104.00	1	\$25,104.00

COSTOS FIJOS \$25,404.00
FACTOR \$0.82

Formula del Factor =
Costos Fijos /
Costo Fijos + Costos Variables

PRECIO DE VENTA DE FORMACION DE ELECTRICIDAD **\$10,289.65**

ANEXO 7
MECANICA AUTOMOTRIZ DE SERVICIO RAPIDO
COSTOS DIRECTOS

MATERIALES	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO TOTAL
A. MATERIALES DIDACTICOS				
Copias para Guía (4 Guías de 40 Pág. c/u)	160	\$0.03	25	\$120.00
Anillado y Empastado	1	\$1.80	25	\$45.00
Lapiceros	12	\$1.40	25	\$2.92
Libretas	1	\$0.60	25	\$15.00
Plumones para pizarra	1	\$0.85	3	\$2.55
Borrador	1	\$3.00	1	\$3.00
TOTAL				\$188.47
B. USO DE MATERIALES, HERRAMIENTAS, EQUIPO, MAQUINARIA, MOBILIARIO Y SERVICIOS BASICOS (Ver Anexos No 12)				
Material Gastable		\$2.38	25	\$562.35
Uso de Maquinaria		\$2.38	25	\$59.52
Uso Equipo Didáctico (Retroproyector, VH, Televisor)		\$0.94	25	\$23.54
Uso de Mobiliario		\$1.93	25	\$48.28
Uso de Equipo		\$6.45	25	\$161.28
Equipo por acción formativa (Extintor)		\$1.00	25	\$25.00
Uso de Herramientas		\$1.89	25	\$47.15
Uso de Servicios Básicos (Luz Eléctrica y Agua Potable) (Ver Anexo No 14)		\$10.56	25	\$264.00
Uso de instalaciones (Ver Anexo No 13)		\$5.26	25	\$131.62
TOTAL				\$1,322.74
C. MANO DE OBRA DIRECTA				
DESCRIPCION	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	CANTIDAD REQUERIDA	COSTO POR FORMACION
Coordinador de Empresa Centro	Mes	\$175.00	12	\$2,100.00
Instructor de Mecánica automotriz de servicio rápido	Horas	\$2.00	1200	\$2,400.00
TOTAL				\$4,500.00

COSTOS VARIABLE ANUAL	NUMERO DE FORMACION	COSTO TOTAL POR FORMACION
\$6,011.20	1	\$6,011.20

COSTO DE COMERCIALIZACION ANUAL (Ver cuadro No 33)	NUMERO DE FORMACION	COSTO TOTAL POR FORMACION
\$300.00	1	\$300.00

GASTOS DE ADMINISTRACION ANUAL (Ver cuadro No 34)	NUMERO DE FORMACION	COSTO TOTAL POR FORMACION
\$25,104.00	1	\$25,104.00

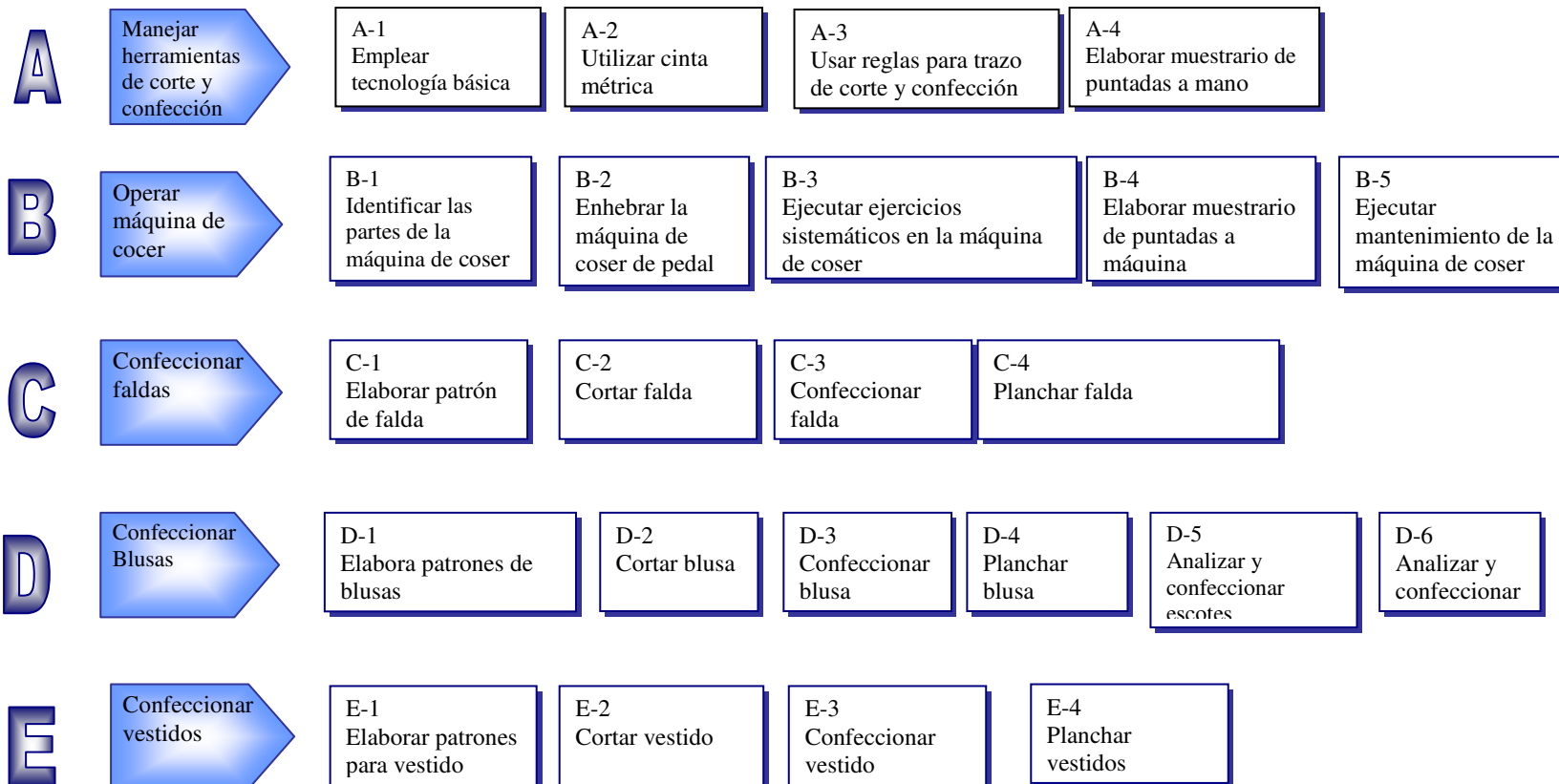
COSTOS FIJOS	\$25,404.00
FACTOR	\$0.81

Formula del Factor =
Costos Fijos /
Costo Fijos + Costos Variables
PRECIO DE VENTA
DEFORMACION DE
MECANICA AUTOMOTRIZ
DE SERVICIO RAPIDO

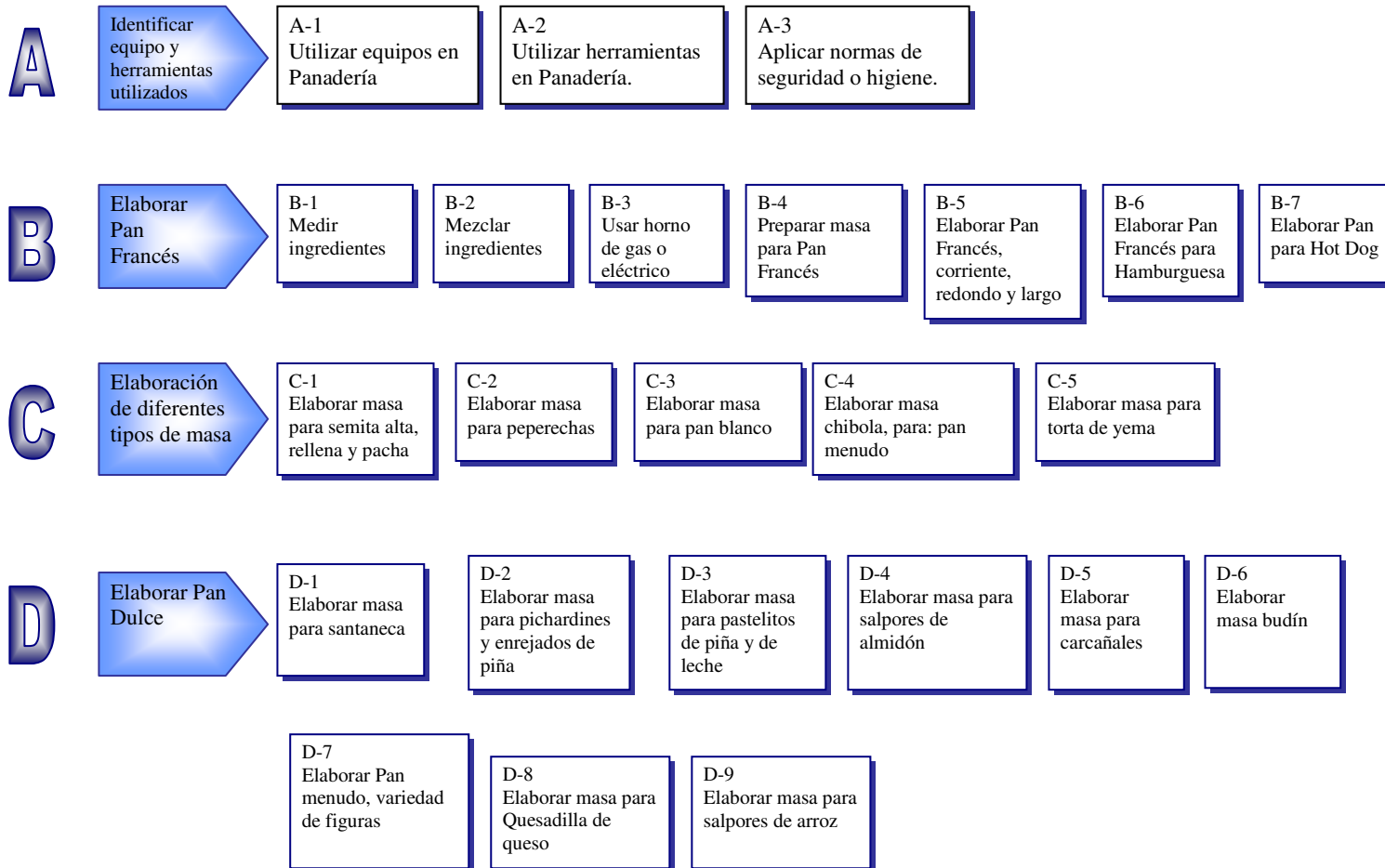
\$10,872.18

ANEXO 8

PROCESO PROGRAMA DE CORTE Y CONFECCION



PROCESO PROGRAMA PANADERIA



PROCESO DEL PROGRAMA DE INSTALACIONES ELECTRICAS RESIDENCIALES

A	Inducción	A-1 Técnicas de Estudio	A-2 Ética Profesional	A-3 Matemática elemental y Principios de la Física		
B	Dominar Generalidades de electricidad	B-1 Identificar perfil de electricidad	B-2 Identificar que es el fenómeno de la electricidad	B-3 Identificar magnitudes eléctricas	B-4 Identificar materiales eléctricos	B-5 Aplicar normas de seguridad en las instalaciones eléctricas residenciales
C	Utilizar Herramientas y Equipo	C-1 Manipular Herramientas de electricidad		D-2 Realizar empalmes y uniones de conductores		
D	Unir conductores eléctricos	D-1 Identificar conductores	D-2 Realizar empalmes y uniones de conductores			
E	Medir magnitudes eléctricas	E-1 Describir los elementos del Multímetro	E-2 Interpretar lectura de escala en el Multímetro	E-3 Medir continuidad de dispositivo eléctrico	E-4 Medir tensión en cargas eléctricas	E-5 Medir corriente eléctrica con tenaza amperimétrica
F	Leer esquemas eléctricos	F-1 Identificar simbología eléctrica	F-2 Identificar tipos de conexión eléctrica	F-3 Interpretar planos eléctricos	F-9 Identificar normas eléctricas (NEC)	
G	Preparar componentes utilizados en instalaciones	G-1 Preparar cajas y centros de cajas	G-2 Armar luminarias fluorescentes	G-3 Preparar conductores	G-4 Preparar polarización a tierra	
H	Instalar componentes utilizados en instalaciones	H-1 Ubicar componentes utilizados en instalaciones eléctricas			H-2 Guiar conductores	

PROCESO DE MECANICA AUTOMOTRIZ SERVICIO RAPIDO

A

Inducción

A-1
Técnicas de
Estudio

A-2
Matemática
básica

A-3
Conceptos básicos de física y
química

A-6
Diagrama y Simbología

A7
Seguridad e
Higiene

A-8
Salud Humana, Medio
ambiente, Ecología
biológica

B

Mecánica
general básica

B-1
Conocimiento y
uso/herramientas

B-2
Soldadura Oxiacetilénica y
Soldadura Eléctrica

B-3
Fundamentos Técnicos

C

Mantenimiento.
Básico. Del
vehículo

C-1
Lavado, Conservación del
vehículo y Lubricación

C-2
Sistema de enfriamiento
Sistema de Alimentación

C-3
Trabajo en frenos

C-4
Sistema electrónico del automóvil

C-5
Afinado menor de vehículo

D

Sistema de
suspensión y
frenos

D-1
Suspensión

D-2
Sistema de Dirección y Sistema de Frenos

ANEXO N° 9
REQUERIMIENTOS PARA FORMACIÓN DE PANADERÍA

LISTADO DE HERRAMIENTAS					
N°	CANT.	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	5	Cacerola	Grandes	\$132.00	\$660.00
2	5	Cacerola	Medianas	\$76.40	\$382.00
3	5	Cacerola	Pequeñas	\$48.80	\$244.00
4	2	Cernidor	De Plástico	\$20.00	\$40.00
5	5	Colador	Medianos	\$3.80	\$19.00
6	3	Cortador	De Pizza	\$4.40	\$13.20
7	5	Depósito	Plástico para agua (de 5 galones)	\$9.20	\$46.00
8	5	Espátula	De plástico	\$1.56	\$7.80
9	5	Juego	De cucharas medidoras	\$1.00	\$5.00
10	2	Juego	De cucharas grandes de acero inoxidable	\$7.80	\$15.60
11	2	Juego	De cucharas de madera	\$6.00	\$12.00
12	25	Set	De Lata Grande, Mediana y Pequeña de lámina (según horno)	\$9.60	\$240.00
13	25	Lata	De aluminio para Queiquitos (12 moldes mínimo)	\$21.00	\$525.00
14	12	Molde	De aluminio para torta de 9 pulgadas de diámetro	\$5.00	\$60.00
15	12	Molde	De aluminio para torta de 12 pulgadas de diámetro	\$7.80	\$93.60
16	12	Molde	De aluminio para torta de 14 pulgadas de diámetro	\$10.00	\$120.00
17	3	Olla	Grande de aluminio	\$81.40	\$244.20
18	3	Olla	Mediana de aluminio	\$38.80	\$116.40
19	3	Olla	Pequeña de aluminio	\$26.56	\$79.68
20	12	Rallador	Plástico	\$2.25	\$27.00
21	2	Recipientes	Grandes (canastos o plásticos)	\$4.00	\$8.00
22	12	Rodillo	De madera (de diferentes tamaños)	\$20.60	\$247.20
23	5	Taza	Graduadas medianas	\$10.00	\$50.00
24	5	Volteador	De metal	\$5.49	\$27.45
TOTAL				\$553.46	\$3,283.13

EQUIPO DEPRECIABLE					
N°	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	2	Balanza	De reloj	\$40.00	\$80.00
2	2	Clavijero	De metal o madera (capacidad para 10 latas)	\$35.00	\$70.00
3	2	Licudadora	De 3 velocidades	\$22.00	\$44.00
TOTAL				\$75.00	\$194.00

MOBILIARIO

Nº	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	1	Escritorio o mesa	Para el o la instructora	\$99.00	\$99.00
2	1	Pantalla	Para proyecciones	\$119.00	\$119.00
3	1	Pizarra	Para plumón o tiza de (2.0 x 1.0 metro)	\$24.90	\$24.90
4	1	silla	de rodos	\$15.00	\$15.00
5	1	Ventiladores	De techo	\$15.00	\$15.00
6	5	Mesa	De madera o metal (2.0 x1.0 metros)	\$150.00	\$750.00
TOTAL				\$422.90	\$1,022.90

MAQUINARIA

Nº	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	1	Cocina	De gas o eléctrica de 4 quemadores	\$200.00	\$200.00
2	1	Horno	De gas o eléctrico (capacidad mínima 6 latas)	\$6,000.00	\$6,000.00
Total					\$6,200.00

MATERIAL GASTABLE

Nº	CANTIDAD ESTABLECIDA	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	7	Atado	Dulce de panela	\$0.95	\$6.65
2	5	Botella	Crema de Leche	\$1.20	\$6.00
3	1/2	Botella	Ron	\$15.00	\$7.50
4	510	Huevo	De gallina	\$0.08	\$40.80
5	3	Libra	Levadura Instantánea	\$2.47	\$7.41
7	22	Libra	De margarina para panadería	\$0.46	\$10.12
8	20	Libra	Leche en polvo	\$1.90	\$38.00
9	150	Libra	Harina suave	\$0.29	\$43.50
10	225	Libra	Harina fuerte	\$0.29	\$65.25
11	150	Libra	Azúcar refinada	\$0.70	\$105.00
12	6	Libra	De ajonjolí	\$0.74	\$4.44
13	1/2	Libra	De anís	\$1.00	\$0.50
14	1/2	Libra	Canela en polvo	\$4.00	\$2.00
15	1/2	Libra	De maicena	\$0.41	\$0.21
16	5	Libra	De sal	\$0.60	\$3.00
17	2	Libra	Polvo de hornear	\$0.72	\$1.44
18	1 1/2	Libra	De afrecho	\$0.15	\$0.23
19	25	Libra	Jalea de piña	\$0.40	\$10.00
20	2 1/2	Libra	Canela en raja	\$3.93	\$9.83
21	80	Libra	Manteca de panadería	\$0.46	\$36.80
22	5	Libra	Azúcar glass	\$0.46	\$2.30
23	4	Libra	Harina de arroz	\$0.32	\$1.28
24	4	Libra	Queso duro blando	\$2.00	\$8.00
26	4	Libra	Harina de almidón	\$0.63	\$2.52
27	5	Botella	De vainilla oscura	\$0.88	\$4.40
28	3	Botella	Colorante amarillo	\$1.94	\$5.82
29	2	Botella	Colorante rojo	\$1.94	\$3.88
TOTAL					\$426.87

EQUIPO POR ACCIÓN FORMATIVA							
Nº	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL	CUOTA POR USO
1	1	Extintor	Del tipo ABC, capacidad mínima de 10 libras	\$25.00	\$25.00	1 año	12.5
2	5	Cuchillo	De sierra	\$7.04	\$35.20	6 meses	\$35.20
3	5	Cuchillo	De cocina	\$4.47	\$22.35	6 meses	\$22.35
4	12	Par	Guantes de hule para lavara latas	\$2.00	\$24.00	6 meses	\$24.00
5	12	Par	Guantes forrados con tela de algodón	\$3.60	\$43.20	6 meses	\$43.20
TOTAL							\$137.25

USO DE MAQUINARIA, EQUIPO, MOBILIARIO PARA PANADERÍA					
Concepto	Inversión	Depreciación Anual	Uso por Acc. Formativa (Dep. ÷ 2 Acc.)	Uso por Hora (Uso por acc. ÷ 400 horas)	Uso total (Uso por Hora X 25 Alumnos)
Mobiliario	\$1,022.90	\$511.45	\$255.73	\$0.64	\$15.98
Maquinaria	\$6,200.00	\$1,240.00	\$620.00	\$1.55	\$38.75
Equipo Depreciable	\$194.00	\$97.00	\$48.50	\$0.12	\$3.03
Herramientas	\$3,283.13	\$1,641.57	\$820.78	\$2.05	\$51.30
Total	\$10,700.03	\$3,490.02	\$1,745.01	\$4.36	\$109.06

ANEXO N° 10
REQUERIMIENTOS PARA FORMACIÓN DE CORTE Y CONFECCION

LISTADO DE HERRAMIENTAS					
N°	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO	COSTO TOTAL
1	25	Brocha	De 2 pulgadas	\$1.00	\$25.00
2	25	Cinta	Para sastre (en centímetros y pulgadas)	\$0.45	\$11.25
3	2	Cojín	De sastre para planchar	\$1.00	\$2.00
4	10	Destornillador	½ pulgada	\$1.15	\$11.50
5	10	Destornillador	¼ de pulgada	\$1.41	\$14.10
6	25	Destornillador	Plano pequeño	\$1.15	\$28.75
7	25	Regla	De madera o plástica (de 100 centímetros)	\$5.00	\$125.00
8	25	Regla	De madera o plástica (de 30 centímetros)	\$0.50	\$12.50
9	25	Regla	Tipo escuadra grande de madera o plástica	\$4.50	\$112.50
10	25	Regla	Tipo curva de madera o plástica	\$4.00	\$100.00
11	25	Regla	Tipo curva de gota	\$4.50	\$112.50
12	2	Tenaza	Para mecánico (de 6 pulgadas)	\$3.50	\$7.00
13	25	Tijera	Para papel (de 6 pulgadas)	\$1.05	\$26.25
14	25	Tijera	Para sastre (de 7 pulgadas)	\$13.56	\$339.00
TOTAL					\$927.35

MOBILIARIO Y EQUIPO					
N°	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	1	Escritorio o mesa	Para el o la instructora	\$99.00	\$99.00
2	1	silla	de rodos	\$15.00	\$15.00
3	1	Pantalla	Para proyecciones	\$119.00	\$119.00
4	1	Pizarra	Para plumón o tiza de (2.0 x 1.0 metro)	\$24.90	\$24.90
5	1	Ventiladores	De techo	\$15.00	\$15.00
6	5	Mesa	Para corte (2 x 1 metro)	\$150.00	\$750.00
7	2	Planchador	Metal estándar	\$14.00	\$28.00
8	3	Tabla	Para planchar mangas	\$25.00	\$75.00
9	6	Plancha	Eléctricas de temperatura variable	\$22.00	\$132.00
10	25	Silla	De metal plegable o plástica	\$15.00	\$375.00
TOTAL					\$1,632.90

MAQUINARIA					
Nº	CANTIDAD ESTABLECIDA	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	25	Máquina	Para coser de pedal	\$100.00	\$2,500.00

MATERIAL GASTABLE					
Nº	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO	COSTO TOTAL
1	100	Aguja	Para máquina N° 4	\$0.03	\$3.00
2	110	Aguja	Para máquina. N° 14	\$0.11	\$12.10
3	300	Alfiler	Con cabeza de color	\$0.01	\$3.00
4	25	Bolígrafo	Azul o negro	\$0.12	\$3.00
5	25	Borrador	Goma suave	\$0.50	\$12.50
6	1	Borrador	Para pizarra	\$2.00	\$2.00
7	1	Botella	Aceite 3 en 1	\$1.95	\$1.95
8	90	Botón	De pie (hongo), de 1/2 pulgada	\$0.05	\$4.50
9	90	Botón	Dos orificios de 1/2 pulgada	\$0.05	\$4.50
10	90	Botón	Cuatro orificios de 1/2 pulgada	\$0.05	\$4.50
11	90	Broche	Para vestido	\$0.05	\$4.50
12	5	Catalogo	Estilos de moda	\$3.00	\$15.00
13	40	Cono	De hilo de algodón de 150 yardas, de los mismos colores que las telas.	\$2.00	\$80.00
14	25	Cuaderno	Cuadrículados. N° 1	\$0.70	\$17.50
15	3	Cuerda	Para máquina. N° 14	\$1.10	\$3.30
16	25	Hebilla	De metal, cilíndricas	\$0.50	\$12.50
17	25	Hebilla	De metal pachas para forrar	\$0.40	\$10.00
18	25	Lápiz	Mina HB	\$0.10	\$2.50
19	25	Madeja	Hilo para bordar de colores	\$0.50	\$12.50
20	100	Ojete		\$0.10	\$10.00
21	90	Par	Broches de metal para vestido	\$0.20	\$18.00
22	25	Par	Broches para falda de metal	\$0.20	\$5.00
23	54	Pliego	De cartulina blanca	\$0.25	\$13.50
24	6	Plumón	Carteles (de colores)	\$0.80	\$4.80
25	90	Remache	Pequeños	\$0.50	\$45.00
26	1	Resma	Papel kraft	\$2.50	\$2.50
27	2	Resma	Papel tamaño carta	\$4.00	\$8.00
28	25	Tiza	De colores para marcar tela	\$0.90	\$22.50
29	38	Yarda	Tela de poplin	\$1.50	\$57.00
30	13	Yarda	Encaje color blanco, ancho 1/2 pulgada	\$0.10	\$1.30
31	7	Yarda	Ruló pacho de colores	\$0.25	\$1.75

32	7	Yarda	Ruló vena de colores	\$0.25	\$1.75
33	7	Yarda	Trencilla de colores, ancho mediano	\$0.25	\$1.75
34	7	Yarda	Soutage de colores	\$0.30	\$2.10
35	7	Yarda	Elástico blanco, ancho 1/2 pulgada	\$0.12	\$0.84
36	7	Yarda	Listón mantequilla de color, ancho 1/4 pulgada	\$0.10	\$0.70
37	25	Yarda	Tela para falda	\$2.95	\$73.75
38	7	Yarda	Tela de franela	\$2.50	\$17.50
39	20	Yarda	Pelum, para tiras de refuerzo	\$0.75	\$15.00
40	50	Yarda	Tela de dacrón de 45 pulgadas	\$1.15	\$57.50
41	38	Yarda	Tela de dacrón de 60 pulgadas	\$1.65	\$62.70
42	50	Yarda	Tela de lino nacional, de 60 pulgadas	\$1.50	\$75.00
43	7	Yarda	Cinturilla de 1/4 de pulgada	\$0.20	\$1.40
44	25	Zipper	De 6 pulgadas, de colores	\$0.25	\$6.25
45	25	Zipper	De 20 pulgadas, de colores	\$0.25	\$6.25
46	5	Paño	Dacrón para planchar	\$0.50	\$2.50
47	25	Aceitera	Mediana de plástico	\$2.26	\$56.50
48	25	Bobina	Para máquina de coser (de pedal)	\$1.13	\$28.25
49	25	Descosedor	De metal, mango plástico	\$1.13	\$28.25
50	25	Enhebrador	De metal	\$0.50	\$12.50
TOTAL					\$836.19

EQUIPO UTILIZADAS POR ACCION FORMATIVA							
Nº	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL	CUOTA POR USO
1	1	Extintor	Del tipo ABC, capacidad mínima de 10 libras	\$25.00	\$25.00	1 año	\$12.50

USO DE MAQUINARIA, EQUIPO, MOBILIARIO PARA CORTE Y CONFECCIÓN					
CONCEPTO	INVERSIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL	USO POR ACC. FORMATIVA (DEP. , 1 ACC.)	USO POR HORA (USO POR ACC. ÷ DE USO)	USO TOTAL (USO POR HORA X 25 ALUMNOS)
Mobiliario Y Equipo	\$1,632.90	\$816.45	\$408.23	\$1.02	\$25.51
Maquinaria	\$2,500.00	\$500.00	\$250.00	\$0.63	\$15.63
Herramientas	\$927.35	\$463.68	\$231.84	\$0.58	\$14.49
Total	\$5,060.25	\$1,780.13	\$890.06	\$2.23	\$55.63

ANEXO N° 11
REQUERIMIENTOS PARA FORMACIÓN DE ELECTRICISTA DE INSTALACIONES
RESIDENCIALES

LISTADO DE HERRAMIENTAS					
N°	UNIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	10	Alicate	De corte, tipo universal, aislado	\$13.44	\$134.40
2	10	Almádana	De 5 libras	\$14.00	\$140.00
3	5	Barra	Lineales	\$15.14	\$75.70
4	10	Broca	De ½ pulgada para concreto	\$0.92	\$9.20
5	10	Broca	De ¼ pulgada para concreto	\$0.50	\$5.00
6	10	Cinzel	De punta	\$3.61	\$36.10
7	10	Cinzel	Planos	\$2.98	\$29.80
8	5	Cinta	Métrica de 25 metros	\$11.00	\$55.00
9	25	Cinta	Métrica de 3 metros	\$4.50	\$112.50
10	5	Corta frío	De 1 metro	\$60.00	\$300.00
11	10	Cortador	De corte diagonal de 8 pulgadas	\$8.17	\$81.70
12	25	Desatornillador	Tipo plano, grande	\$2.07	\$51.75
13	25	Desatornillador	Tipo plano, mediano	\$1.41	\$35.25
14	25	Desatornillador	Tipo plano, pequeño	\$0.90	\$22.50
15	25	Desatornillador	Tipo Phillips grande	\$1.50	\$37.50
16	25	Desatornillador	Tipo Phillips mediano	\$1.20	\$30.00
17	25	Desatornillador	Tipo Phillips pequeño	\$0.85	\$21.25
18	5	Juego	De brocas para metal	\$46.00	\$230.00
19	10	Llave	Tipo cangreja de 1 pulgada	\$7.10	\$71.00
20	5	Machete	De 16 pulgadas	\$2.55	\$12.75
21	10	Marco	Para sierra	\$8.05	\$80.50
22	10	Martillo	De oreja, 1 libra	\$3.90	\$39.00
23	10	Martillo	De bola, ½ libra	\$7.99	\$79.90
24	25	Navaja	Para electricista con hoja curva.	\$5.00	\$125.00
25	10	Nivel	Tipo regla, 40 centímetros	\$6.00	\$60.00
26	5	Pala	Duplex	\$12.91	\$64.55
27	10	Pinza	Punta redonda de 8 pulgadas.	\$6.90	\$69.00
28	10	Pinza	Punta larga con mango aislante.	\$6.00	\$60.00
29	10	Pinza	Cortadoras.	\$7.00	\$70.00
30	25	Pinza	Para electricista.	\$6.00	\$150.00
31	25	Plantilla	De círculo, de 2 a 10 milímetros de diámetro	\$0.00	\$0.00
32	10	Plomada	100 gramos	\$1.05	\$10.50
33	10	Probador	De voltaje (de neón)	\$1.20	\$12.00
34	10	Punzón	Punta fina, de 5 pulgadas	\$1.60	\$16.00
35	25	Tenaza	Aislada para electricista de 8 pulgadas	\$10.10	\$252.50
TOTAL					\$2,580.35

LISTADO DE EQUIPO					
N°	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO	COSTO TOTAL
1	12	Amperímetro	De gancho	\$67.30	\$807.60
2	50	Caja	De conexión octogonal	\$0.33	\$16.50
3	50	Caja	De conexión rectangular, 2x4 pulgadas	\$0.35	\$17.50
4	20	Caja	De conexión cuadrada, 4x4 pulgadas	\$1.35	\$27.00
5	25	Cinturón	De seguridad	\$72.33	\$1,808.25
6	10	Escalera	De 2 Bandas, 5 a 7 pies en promedio	\$60.80	\$608.00
7	1	Escalera	De fibra de vidrio, corrediza de 7 pies mínimo	\$190.00	\$190.00
8	5	Escalera	De 4 gradas	\$53.00	\$265.00
9	25	Escalímetro	Con las escalas 1:20; 1:50, 1:100, 1:125, 1:175 y 1:250	\$5.00	\$125.00
10	10	Multímetro	Digital	\$24.90	\$249.00
11	10	Multímetro	Análogo	\$13.95	\$139.50
12	10	Tablero	Monofásico, de un circuito	\$4.19	\$41.90
13	10	Tablero	Monofásico, de dos circuito	\$4.90	\$49.00
14	2	Tecla	Pasteca de 4" X 2 ton.	\$2.29	\$4.58
15	10	Teléfono	Digital	\$12.59	\$125.90
16	10	ventilador	De pared	\$12.00	\$120.00
TOTAL					\$4,594.73

MATERIAL GASTABLE					
N°	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO	COSTO TOTAL
1	25	Regla	Graduadas en 30 centímetros	\$0.25	\$6.25
2	25	Calculadora	De cuatro operaciones y porcentaje	\$6.00	\$150.00
3	25	Casco	De seguridad para electricista	\$3.40	\$85.00
4	10	Lámpara	De emergencia completa	\$14.00	\$140.00
5	30	Lámpara	Incandescente, 60 watts	\$0.35	\$10.50
6	10	Lámpara	Doble fluorescente, 40 watts	\$11.00	\$110.00
7	5	Lazo	De fibra o nylon ¾ pulgadas de diámetro	\$2.35	\$11.75
8	10	Lente	Claro de protección	\$0.85	\$8.50
9	25	par	de guantes de carnaza	\$4.55	\$113.75
10	25	par	guantes de hule	\$3.39	\$84.75
11	25	Placa	De toma corriente doble	\$0.18	\$4.50
12	25	Placa	De toma corriente doble polarizado	\$0.50	\$12.50
13	25	Placa	Interruptor sencillo	\$1.35	\$33.75
14	25	Placa	Interruptor doble	\$1.35	\$33.75
15	30	Receptáculo	Para lámpara incadesente	\$0.49	\$14.70
16	10	Tomacorriente	Trifilar	\$6.00	\$60.00
TOTAL					\$879.70

EQUIPO UTILIZADAS POR ACCION FORMATIVA					
Nº	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	1	Extintor	Del tipo ABC, capacidad mínima de 10 libras	\$25.00	\$25.00

USO DE MAQUINARIA, EQUIPO, MOBILIARIO PARA ELECTRICISTA DE INSTALACIONES RESIDENCIALES					
CONCEPTO	INVERSIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL	USO POR ACC. FORMATIVA (DEP. ÷ 1 ACC.)	USO POR HORA (USO POR ACC. ÷ DE USO)	USO TOTAL (USO POR HORA X 25 ALUMNOS)
Mobiliario	\$2,780.00	\$1,390.00	\$695.00	\$2.11	\$52.65
Maquinaria	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Equipo Depreciable	\$4,594.73	\$2,297.37	\$2,297.37	\$2.98	\$74.59
Herramientas	\$2,580.35	\$1,290.18	\$1,290.18	\$1.68	\$41.89
Uso Equipo Didáctico (Retroproyector, VH, Televisor)	\$1,356.00	\$678.00	\$339.00	\$1.03	\$25.68
Total	\$11,311.08	\$5,655.54	\$4,621.54	\$7.79	\$194.81
HORAS DE FORMAION: 1100 HRAS. HORAS PRACTICAS: 770 HRAS HORAS TEORICAS: 330 HORAS					

ANEXO N° 12
REQUERIMIENTOS PARA FORMACIÓN DE MECÁNICA DE SERVICIO RÁPIDO

LISTADO DE EQUIPO					
N°	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	3	Aspiradora	Con accesorios	\$172.00	\$516.00
2	3	Banco	Robusto para fijar tornillos	\$100.00	\$300.00
3	6	Calentador	Para agua, eléctrico del tipo universal	\$20.00	\$120.00
4	1	Cargador	De batería para vehiculo (12 voltios de 0.0 a 90.0 amperios)	\$433.92	\$433.92
5	6	Densímetro	Modelo comercial	\$14.40	\$86.40
6	6	Elevador	Hidráulico de ½ toneladas (gatos o micas)	\$15.00	\$90.00
7	3	Equipo	De soldadura oxiacetilénica, con sus accesorios (manómetros, mangueras, soplete, juego de boquillas, chispero, limpiador de boquillas)	\$430.00	\$1,290.00
8	3	Equipo	De soldadura por arco eléctrico, con accesorios.	\$525.00	\$1,575.00
9	3	Extintor	Del tipo ABC, capacidad mínima de 10 libras.	\$25.00	\$75.00
10	3	Pulidora	Eléctrica, manual.	\$196.55	\$589.65
11	24	Soporte	De embanque (burros) de ¼ tonelada.	\$27.84	\$668.16
12	6	Taladro	Manuales de ½, eléctricos de 110 voltios.	\$148.00	\$888.00
13	6	Termómetro	Universal	\$1.00	\$6.00
14	6	Tornillo	De banco	\$700.00	\$4,200.00
TOTAL				\$2,808.71	\$10,838.13

LISTADO DE HERRAMIENTAS					
N°	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	6	Almádana	De 10 libras.	\$15.26	\$91.56
2	6	Caja	Para guardar herramientas metálica de 5 compartimentos	\$32.21	\$193.26
3	6	Calibrador	De paso de roscas	\$6.00	\$36.00
4	6	Calibrador	De presión de llantas, rango de 0.0 a 60.0 psi	\$20.00	\$120.00
5	6	Calibrador	De profundidad, rango de 0.0 a 150.0 milímetros.	\$17.00	\$102.00
6	6	Calibrador	Pie de rey de 150 milímetros.	\$25.00	\$150.00
7	3	Careta	Para soldar con arco eléctrico	\$7.03	\$21.09
8	3	Comprimidor	De resortes de amortiguador (universal)	\$63.00	\$189.00
9	3	Escuadra	De combinación de 12 pulgadas.	\$4.50	\$13.50
10	6	Extractor	De tambores de freno (universal)	\$80.00	\$480.00
11	6	Extractor	De terminales de dirección	\$120.00	\$720.00
12	6	Extractor	De filtros de aceites (Universal)	\$4.52	\$27.12
13	1	Juego	De brocas HSS, de 1.0 a 13.0 milímetros.	\$115.50	\$115.50
14	6	Juego	Herramientas manuales para desarmar llantas.	\$8.00	\$48.00
15	1	Juego	De macuelos de 6, 8, 10, 12 y 16 mm.	\$39.00	\$39.00
16	1	Juego	De terrenas de 6, 8, 10, 12 y 18 mm.	\$17.10	\$17.10
17	6	Marco	Extensibles para sierra	\$18.00	\$108.00
18	2	Micrómetro	De interiores, rango de 0.0 a 50.00	\$149.68	\$299.36

19	1	Porta Terraja	Mediada	\$5.03	\$5.03
20	1	Matillo	De bola de 1 libra.	\$20.00	\$20.00
21	1	Martillo	De plástico.	\$12.50	\$12.50
22	1	Tenaza	De 2 posiciones	\$4.00	\$4.00
23	1	Tenaza	Extraer de Pinzas	\$3.00	\$3.00
24	1	Tenaza	Para extraer seguros externos e internos.	\$5.00	\$5.00
25	1	Tenaza	De presión	\$3.50	\$3.50
TOTAL					\$2,823.52
LISTADO DE HERRAMIENTAS POR CAJA					
1	1	Brocha	De 3 pulgadas	\$2.75	\$2.75
2	1	Calibrador	De hojas	\$9.61	\$9.61
3	1	Calibrador	De alambre para bujías	\$6.58	\$6.58
4	3	Cinzel	De punta	\$3.60	\$10.80
5	1	Cubo	Para bujía de 5/8 pulgadas.	\$12.00	\$12.00
6	1	Cubo	Para bujía de 13/16 pulgadas	\$8.26	\$8.26
7	3	Desartornillador	Philips (largo, mediano y pequeño)	\$2.49	\$7.47
8	3	Desartornillador	Planos (largo, mediano y pequeño)	\$3.15	\$9.45
9	1	Espátula	Para limpiar frenos	\$5.25	\$5.25
10	1	Extensión	De 6 pulgadas de largo con cuadrado de ½	\$2.49	\$2.49
11	1	Extensión	De 3 pulgadas de largo con cuadrado de ½	\$1.99	\$1.99
12	1	Juego	De llaves mixtas de 6.0 a 32.0 milímetros	\$13.50	\$13.50
13	1	Juego	De llaves fijas de 6.0 a 32.0 ,milímetros	\$22.00	\$22.00
14	1	Juego	De cubos (cuadrado de ½), de 10.00 a 24.0 milímetros	\$45.00	\$45.00
15	1	Juego	De cubos (cuadrado de 3/8), de 3/8ª 1.0 pulgadas.	\$18.00	\$18.00
16	1	Juego	De cubos (cuadrado de 3/8) de 1.0 a 1 ½ pulgadas.	\$29.00	\$29.00
17	1	Juego	De llaves allen, en milímetros.	\$5.25	\$5.25
18	1	Juego	De llaves allen, en pulgadas.	\$9.00	\$9.00
19	1	Juego	De centro punto	\$11.60	\$11.60
20	1	Juego	De sacabocados	\$74.68	\$74.68
21	1	Junta	Cardanica de ½ pulgadas.	\$11.35	\$11.35
22	1	Lima	Plana de 8 pulgadas de largo.	\$7.50	\$7.50
23	1	Llave	Ajustable (cangrejera) de 12 pulgadas.	\$21.41	\$21.41
TOTAL					\$344.94
TOTAL DE HERRAMIENTAS					\$3,168.46

MAQUINARIA					
Nº	CANTIDAD ESTABLECIDA	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	5	Vehiculo	En buen estado de funcionamiento para practicas	\$2,000.00	\$10,000.00

MATERIALES GASTABLES					
Nº	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	6	Lente	Claros, protectores para esmerilar.	\$3.95	\$23.70
2	3	Lente	Para soldar medicina con habilitación.	\$4.75	\$14.25
3	6	Lima	Cuadradas de 10 pulgadas.	\$7.50	\$45.00
4	1	Cepillo	De alambre	\$5.00	\$5.00

5	1	Compresor	De aire con sus accesorios, de 5 HP para 60 galones.	\$45.92	\$45.92
6	6	Batería	De 12 voltios (60.0 a 90.0 amperios)	\$51.08	\$306.48
7	1	Tijeras	De 8 pulgadas	\$2.00	\$2.00
8	6	Termómetro	Universal	\$1.00	\$6.00
9	6	Par	De guantes de curso para so; dar.	\$14.00	\$84.00
10	6	Probeta	Metálica de 30.0 centímetros.	\$5.00	\$30.00
TOTAL					\$562.35

EQUIPO UTILIZADAS POR ACCION FORMATIVA						
Nº	CANTIDAD ESTABLECIDA	UNIDAD		DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	1	Extintor		Del tipo ABC, capacidad mínima de 10 libras	\$25.00	\$25.00

USO DE MAQUINARIA, EQUIPO, MOBILIARIO PARA MECÁNICA AUTOMOTRIZ DE SERVICIO RÁPIDO					
CONCEPTO	INVERSIÓN	DEPRECIACIÓN ANUAL	USO POR ACC. FORMATIVA (DEP. ÷ 1 ACC.)	USO POR HORA (USO POR ACC. ÷ DE USO)	USO TOTAL (USO POR HORA X 25 ALUMNOS)
Mobiliario	\$2,780.80	\$1,390.40	\$695.20	\$1.93	\$48.28
Maquinaria	\$10,000.00	\$2,000.00	\$2,000.00	\$2.38	\$59.52
Equipo Depreciable	\$10,838.13	\$5,419.07	\$5,419.07	\$6.45	\$161.28
Herramientas	\$3,168.46	\$1,584.23	\$1,584.23	\$1.89	\$47.15
Uso Equipo Didáctico (Retroproyector, VH, Televisor)	\$1,356.00	\$678.00	\$339.00	\$0.94	\$23.54
Total	\$28,143.39	\$11,071.70	\$10,037.50	\$13.59	\$339.77
HORAS DE FORMAION: 1200 HRAS. HORAS PRACTICAS: 840 HRAS HORAS TEORICAS: 360 HORAS					

METODO PARA DETERMINAR LOS USOS DE MAQUINARIA, HERRAMIENTAS, EQUIPO Y MOBILIARIO.

1. Para determinar el uso de cada componente se tiene la inversion inicial en dicho componente, luego se calcula la depreciacion según la ley se divide entre el numero de acciones formativas que se impartiran en el año, luego se divide entre las horas que dura la formacion y se multiplica por el numero de alumnos que se formaran.

ANEXO N° 13 USO DE LA INFRAESTRUCTURA

Uso de Infraestructura				
	Depreciación de Mobiliario y Equipo Administrativo	Depreciación de Edificación	Total	Uso por formación
Monto	\$2,770.38	\$22,500.00	\$25,270.38	\$6,317.60
Formación	Horas	No de Alumnos	Uso por Hora	Uso total
Uso para Panadería	400.00	25.00	\$7.90	\$197.42
Uso para Corte y Confección	400.00	25.00	\$7.90	\$197.42
Uso para Electricista de Instalaciones residenciales	1,100.00	25.00	\$5.74	\$143.58
Uso para Mecánica Automotriz de Servicio Rápido	1,200.00	25.00	\$5.26	\$131.62

2. El uso de la Infraestructura se ha calculado Sumando la depreciacion del mobiliario y equipo del area administrativa y la depreciacion de la edificacion.
3. Luego se divide el total entre las 4 areas formativas.
4. Para determinar el uso del area de habilitacion se divide entre 2 por que se impartiran dos acciones formativas en el año y luego esta cantidad se divide entre las horas que dura la formacion y se multiplica por el numero de alumnos que se formaran.
5. Para determinar el uso del area de Empresa Centro se divide entre las horas que dura la formacion y se multiplica por el numero de alumnos que se formaran.

Anexo No 14

Servicios básicos contribución para cada área formativa y para área administrativa			
Concepto	Gasto Mensual	Distribución entre Áreas	Gasto Anual por Área
Agua Potable	\$35.00	\$7.00	\$84.00
Luz Eléctrica	\$75.00	\$15.00	\$180.00

ANEXO N° 15

Proyección de Ingresos									
<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>	<u>Año 6</u>	<u>Año 7</u>	<u>Año 8</u>	<u>Año 9</u>	<u>Año 10</u>
\$41,200.15	\$45,320.17	\$49,852.18	\$77,270.88	\$84,997.97	\$93,497.77	\$102,847.54	\$113,132.30	\$124,445.53	\$136,890.08

Proyección de Costos Directos										
Concepto	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>	<u>Año 6</u>	<u>Año 7</u>	<u>Año 8</u>	<u>Año 9</u>	<u>Año 10</u>
Materiales e Insumos Directos	\$4,960.99	\$5,258.65	\$5,574.17	\$9,662.70	\$10,242.46	\$10,857.01	\$11,508.43	\$12,198.94	\$12,930.87	\$13,706.72
Mano de Obra Directa	\$15,781.00	\$16,727.86	\$17,731.53	\$19,795.42	\$20,983.15	\$22,242.13	\$23,576.66	\$24,991.26	\$26,490.74	\$28,080.18
Total	\$20,741.99	\$21,986.51	\$23,305.70	\$29,458.12	\$31,225.61	\$33,099.14	\$35,085.09	\$37,190.20	\$39,421.61	\$41,786.91

Proyección de Gastos de Venta (Promoción y Publicidad)									
<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>	<u>Año 6</u>	<u>Año 7</u>	<u>Año 8</u>	<u>Año 9</u>	<u>Año 10</u>
\$300.00	\$318.00	\$337.08	\$370.79	\$393.04	\$416.62	\$441.61	\$468.11	\$496.20	\$525.97

Proyección de Gastos Administrativos										
Concepto	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>Año 4</u>	<u>Año 5</u>	<u>Año 6</u>	<u>Año 7</u>	<u>Año 8</u>	<u>Año 9</u>	<u>Año 10</u>
Salarios	\$22,320.00	\$24,552.00	\$27,007.20	\$29,707.92	\$32,678.71	\$35,946.58	\$39,541.24	\$43,495.37	\$47,844.90	\$52,629.39
Papelería	\$300.00	\$318.00	\$337.08	\$357.30	\$378.74	\$401.47	\$425.56	\$451.09	\$478.15	\$506.84
Agua Potable	\$84.00	\$89.04	\$94.38	\$100.05	\$106.05	\$112.41	\$119.16	\$126.30	\$133.88	\$141.92
Luz Eléctrica	\$180.00	\$190.80	\$202.25	\$214.38	\$227.25	\$240.88	\$255.33	\$270.65	\$286.89	\$304.11
Teléfono	\$420.00	\$445.20	\$471.91	\$500.23	\$530.24	\$562.05	\$595.78	\$631.52	\$669.42	\$709.58
Internet	\$360.00	\$381.60	\$404.50	\$428.77	\$454.49	\$481.76	\$510.67	\$541.31	\$573.79	\$608.21
Insumos (Detergentes, Art. De Limpieza, Agua Cristal, Café, Azúcar.)	\$600.00	\$636.00	\$674.16	\$714.61	\$757.49	\$802.94	\$851.11	\$902.18	\$956.31	\$1,013.69
Total	\$24,264.00	\$26,612.64	\$29,191.48	\$32,023.26	\$35,132.97	\$38,548.09	\$42,298.84	\$46,418.42	\$50,943.34	\$55,913.74

ANEXO 16

Codigo de trabajo

Salario Minimo

Art. 147.- Cuando los salarios mínimos se fijen por unidad de tiempo se referirán a la jornada ordinaria de trabajo de ocho horas diarias. Cuando la jornada de trabajo sea menor de ocho horas pero mayor de cinco, el patrono estará obligado a pagar el salario mínimo fijado; la misma obligación tendrá si, para el efecto de completar la semana laboral, la jornada fuere menor de cinco horas. En cualquier otro caso, la remuneración sera proporcional al tiempo trabajado.

En los trabajos a destajo, por ajuste o precio alzado, es obligatorio para el patrono asegurar el salario mínimo por jornada de trabajo.

Estipulacion de Salario

Art. 126.-Las principales formas de estipulación de salarios son:

- a) Por unidad de tiempo: cuando el salario se paga ajustándolo a unidades de tiempo, sin consideración especial al resultado del trabajo;
- b) Por unidad de obra: cuando sólo se toma en cuenta la cantidad y calidad de obra o trabajo realizado, pagándose por piezas producidas o medidas o conjuntos determinados, independientemente del tiempo invertido;
- c) Por sistema mixto: cuando se paga de acuerdo con las unidades producidas o trabajo realizado durante la jornada de trabajo;
- ch) Por tarea: cuando el trabajador se obliga a realizar una determinada cantidad de obra o trabajo en la jornada u otro período de tiempo convenido, entendiéndose cumplida dicha jornada o período de tiempo, en cuanto se haya concluido el trabajo fijado en la tarea;
- d) Por comisión: cuando el trabajador recibe un porcentaje o cantidad convenida por cada una de las operaciones que realiza. Si la comisión resultante fuere inferior al salario mínimo establecido, se pagará este último. La Comisión se devengará desde el momento en que se hubiere perfeccionado la operación respectiva; pero si la operación diese origen a varios pagos en distintas fechas, podrán convenirse comisiones

por determinado número de pagos en cuyos casos las comisiones se devengarán desde el momento en que tales pagos fuesen efectuados. De la liquidación a que se refiere la regla 3ª

Vacaciones

Art. 180.- Todo trabajador, para tener derecho a vacaciones, deberá acreditar un mínimo de doscientos días trabajados en el año, aunque en el contrato respectivo no se le exija trabajar todos los días de la semana, ni se le exija trabajar en cada día el máximo de horas ordinarias.

Aguinaldo

Art. 197.- Los patronos estarán obligados al pago completo de la prima en concepto de aguinaldo, cuando el trabajador tuviere un año o más de estar a su servicio.

Los trabajadores que al día doce de diciembre no tuvieran un año de servir a un mismo patrono, tendrán derecho a que se les pague la parte proporcional al tiempo laborado de la cantidad que les habría correspondido si hubieren completado un año de servicios a la fecha indicada.

Art. 198.- La cantidad mínima que deberá pagarse al trabajador como prima en concepto de aguinaldo será:

1º) Para quien tuviere un año o más y menos de tres años de servicio, la prestación equivalente al salario de diez días;

2º) Para quien tuviere tres años o más y menos de diez años de servicio, la prestación equivalente al salario de quince días;

3º) Para quien tuviere diez o más años de servicio, una prestación equivalente al salario de dieciocho días.(4)

Art. 199.- Para calcular la remuneración que el trabajador debe recibir en concepto de aguinaldo, se tomará en cuenta:

1º) El salario básico que devengue a la fecha en que debe pagarse el aguinaldo cuando el salario hubiese sido estipulado por unidad de tiempo; y

2º) El salario básico que resulte de dividir los salarios ordinarios que el trabajador haya devengado durante los seis meses anteriores a la fecha, en que debe pagarse el aguinaldo, entre el número de días laborables comprendidos en dicho período, cuando se trate de cualquier otra forma de estipulación del salario.

Ley de Asociaciones

Art. 22.- La aportación de bienes a una fundación es indispensable para la constitución de la misma.

El fundador podrá aumentar el patrimonio fundacional cuando así lo desee y las fundaciones podrán recibir donaciones de terceras personas para incrementar su patrimonio, siempre que no lo haya prohibido expresamente el fundador y tales donaciones sean destinadas al fin para el cual la entidad fue creada.

Art. 36.- Cuando las asociaciones o fundaciones, soliciten fondos de personas que no sean miembros de las mismas por medio de llamamientos públicos para la realización de obras de beneficencia o utilidad general, deberán informar de ello a la Dirección General de Impuestos Internos del Ministerio de Hacienda para efectos de control fiscal.

La Dirección General de Impuestos Internos establecerá los mecanismos necesarios para la comprobación de que tales fondos han sido donados efectivamente a la entidad y para fiscalizar su correcto uso.

No podrá alegarse exención o deducción de impuestos a los ingresos de capital o de bienes hechas a asociaciones o fundaciones, si éstas no han cumplido previamente con la obligación señalada en el inciso primero de este artículo. Los fondos percibidos por las entidades infractoras estarán sujetos al pago de los impuestos sobre ingresos que las leyes tributarias establecen.

Art. 40.- Las asociaciones y fundaciones quedan obligadas a llevar contabilidad formal de su patrimonio, de acuerdo con algunos de los sistemas contables generalmente aceptados y conforme a las normas tributarias, autorizada por la Dirección General del Registro.

Las asociaciones y fundaciones deberán llevar los registros contables exigidos por la técnica contable y necesidades propias de la entidad, siempre que llenen los requisitos establecidos por la ley.

Las entidades cuyo activo en giro sea inferior a diez mil colones solamente están obligadas a llevar un libro encuadernado y legalizado, en el que asentarán separadamente los gastos, compras y ventas. En dicho libro

harán al final de cada año un balance general de todas las operaciones, con especificación de los valores que forman el activo y pasivo.

Ley del Impuesto Sobre la Renta

Depreciación

Art. 30.- Es deducible de la renta obtenida, el costo de adquisición o de fabricación, de los bienes aprovechados por el contribuyente, para la generación de la renta computable, de acuerdo a lo dispuesto en este artículo.

En los bienes que se consumen o agotan en un período no mayor de doce meses de uso o empleo en la producción de la renta, su costo total se deducirá en el ejercicio en que su empleo haya sido mayor, según lo declare el contribuyente.

“En los bienes cuyo uso o empleo en la producción de la renta, se extienda por un período mayor de doce meses, se determinará una cuota anual o una proporción de ésta, según corresponda, deducible de la renta obtenida, de conformidad a las reglas siguientes.” (14)

“1) La deducción procede por la pérdida de valor que sufren los bienes e instalaciones por el uso en la fuente productora de renta gravada.

En los bienes cuyo uso o empleo en la producción de la renta gravada no comprenda un ejercicio de imposición completo, será deducible únicamente la parte de la cuota anual que proporcionalmente corresponda en función del tiempo en que el bien ha estado en uso en la generación de la renta o conservación de la fuente en el período o ejercicio de imposición.

En el caso que los bienes se empleen en la producción, construcción, manufactura, o extracción de otros bienes, asimismo en la lotificación de bienes inmuebles, el valor de la cuota de depreciación anual o proporción correspondiente, formara parte del costo de dichos bienes. En este caso únicamente se tendrá derecho a deducirse de la renta obtenida el valor de la depreciación que corresponda a los bienes vendidos en el ejercicio o período de imposición respectivo.”(14)

Determinación de la renta obtenida

Art. 12.- La renta obtenida se determinará sumando los productos o utilidades totales de las distintas fuentes de renta del sujeto pasivo.

Ejercicios de imposición

Art. 13.- Para los efectos del cálculo del impuesto:

- a) La renta obtenida se computará por períodos de doce meses, que se denominarán ejercicios de imposición.
Las personas naturales y jurídicas, tendrán un ejercicio de imposición que comenzará el primero de enero y terminará el treinta y uno de diciembre.
- b) Cuando el sujeto obligado dejare de existir o se retirare definitivamente del país terminando sus actividades económicas en él, antes de finalizar el ejercicio de imposición correspondiente, se deberá liquidar el impuesto sobre la renta que corresponda a la obtenida en dicho período;
- c) La renta se presume obtenida a la medianoche del día en que termine el ejercicio o período de imposición correspondiente;
- d) Cada ejercicio o período de imposición se liquidará de manera independiente del que le precede y del que le siga, a fin de que los resultados de ganancias o de pérdidas no puedan afectarse por eventos anteriores o posteriores en los negocios o actividades del contribuyente, salvo las excepciones legales.

ANEXO 17

INFLACIÓN: ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR 1/											
Base Diciembre de 1992 = 100											
Variación Anual											
MESES	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Enero	7.5	1.5	3.1	-0.5	5.5	0.9	2.8	2.4	5.7	3.3	5.6
Febrero	7.8	1.3	2.6	0.2	4.8	1.4	2.7	2.6	5.3	3.8	
Marzo	7.4	1.5	2.0	0.5	4.9	1.7	2.4	3.0	4.8	4.0	
Abril	7.1	2.7	0.1	1.1	5.0	2.0	2.0	3.9	4.4	4.2	
Mayo	6.1	3.5	-1.0	2.4	4.5	1.8	1.9	4.8	4.4	3.6	
Junio	4.9	3.2	-1.2	3.6	3.5	2.3	1.6	4.6	4.3	4.4	
Julio	4.0	2.8	-1.1	2.9	3.6	2.5	1.0	5.3	4.1	5.6	
Agosto	1.8	2.2	0.1	3.4	3.5	1.8	1.7	5.2	4.2	4.7	
Septiembre	2.1	1.5	1.5	3.3	3.3	1.4	2.1	5.4	4.4	4.2	
Octubre	1.7	1.9	2.0	2.7	2.3	2.5	2.3	5.5	5.9	1.9	
Noviembre	2.2	4.3	-0.7	3.4	3.0	1.4	2.6	5.4	4.6	3.9	
Diciembre	1.9	4.2	-1.0	4.3	1.4	2.8	2.5	5.4	4.3	4.9	

1/ Relación del mes en estudio con respecto al mismo mes del año anterior (punto a punto)

Fuente: Dirección General de Estadísticas y Censos - DIGESTYC