



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEMA:

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN
PARA JÓVENES EMPRENDEDORES, CANTÓN SANTA ELENA,
PROVINCIA SANTA ELENA, AÑO 2018.**

**TRABAJO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL TÍTULO DE
INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.**

AUTORA:

Mònica Alexandra Pita Palma

LA LIBERTAD – ECUADOR

2018



TEMA:

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN
PARA JOVENES EMPRENDEDORES, CANTÓN SANTA ELENA,
PROVINCIA SANTA ELENA, AÑO 2018.**

AUTOR: Pita Palma Mónica Alexandra

TUTOR: Econ. Hugo Álvarez Plúa. MBA.

Resumen

El presente trabajo determina la viabilidad de creación de una empresa de formación y capacitación para jóvenes emprendedores en el Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena, que tiene como fin fortalecer los conocimientos en las áreas administrativas, financieras y técnicas. La investigación es de tipo exploratorio-descriptivo, ya que permite conocer la aceptación del proyecto en el mercado y analizar los valores cuantitativos para observar la relación que existe entre ellos, además, se utilizó el método inductivo para observar el efecto que tendrá en la sociedad, método deductivo a través de las técnicas de recolección de información determinará los gustos y preferencias de los emprendedores, y método analítico para diagnosticar la situación actual de los jóvenes y microempresarios que son importantes para llevar a cabo las debidas conclusiones del caso. El plan de negocio muestra los resultados de los estudios realizados para determinar la demanda, oferta y competencia, entre otros requerimientos técnicos indispensables para el funcionamiento del negocio, y analizar los estados financieros para calcular la rentabilidad y tomar las decisiones pertinentes que permitirán brindar los servicios y satisfacer los requerimientos de los clientes potenciales.

Palabras claves: formación, capacitación, conocimientos, servicio, clientes, emprendedores, fortalecer.



TEMA:

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN
PARA JOVENES EMPRENDEDORES, CANTÓN SANTA ELENA,
PROVINCIA SANTA ELENA, AÑO 2018.**

AUTOR: Pita Palma Mónica Alexandra

TUTOR: Econ. Hugo Álvarez Plúa. MBA.

ABSTRACT

This investigation determines the feasibility of creating a training and training company for young entrepreneurs in the Santa Elena Canton, Santa Elena Province, which aims to strengthen knowledge in administrative, financial and technical areas. The investigation is exploratory-descriptive, since it allows knowing the acceptance of the project in the market and analyzing the quantitative values to observe the relationship between them, in addition to analyzing the inductive method to observe the effect they will have on society, Deductive method through information gathering techniques will determine the tastes and preferences of entrepreneurs, and the analytical method to diagnose the current situation of young people and microentrepreneurs that are important to carry out the appropriate conclusions of the case. The business plan shows the results of the studies carried out to determine the demand, supply and competition, in addition, the essential technical requirements for the operation of the business, and analyze the financial statements to calculate the profitability and make the relevant decisions that will support the services and satisfy the requirements of potential customers.

Keywords: training, knowledge, service, clients, entrepreneurs, strengthen.

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Profesor Guía del trabajo de titulación, “CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA JÓVENES EMPRENDEDORES, CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2018“, elaborado por la Srta. Mónica Alexandra Pita Palma, egresada de la Carrera de Administración de Empresas, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Ingeniera en Administración de Empresas, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente,



Econ. Hugo Álvarez Plúa. MBA.
PROFESOR GUÍA

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

Yo, Mónica Alexandra Pita Palma, en mi calidad de estudiante, declaro que el presente Trabajo de Titulación **“CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA JÓVENES EMPRENDEORES, CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA SANTA ELENA, AÑO 2018”**, **Elaborado por Pita Palma Mónica Alexandra**, se ha elaborado considerando que la concepción, análisis y resultados son originales y aportan a la actividad científica educativa empresarial y administrativa.

Transferencia de derechos autorales.

Declaro además que, una vez aprobado el tema de investigación por la Facultad de **Ciencias Administrativas** carrera de **Administración de Empresas**, los derechos autorales correspondientes pasan a transformarse en propiedad exclusiva de la **Universidad Estatal Península de Santa Elena** y, cualquier reproducción, total o parcial en su versión original o en otro idioma será prohibida en cualquier instancia.

Atentamente,

Mónica Pita ?

Pita Palma Monica Alexandra
C.C. No.: 2450464124

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por darme las fuerzas y sabiduría para cumplir con mis objetivos en este proceso de formación profesional, además, a mis padres por apoyarme en cada momento, a mis hermanas por aferrar su confianza en mí, y a mi novio porque estuvo siempre motivando y aconsejando en los momentos difíciles.

A mi grupo de amigos, que nunca se dieron por vencido para estar unidos y compartir momentos de inolvidables cuando más lo necesitaba. Finalmente, a mi tutor Econ. Hugo Álvarez por guiarme y brindarme la ayuda necesaria para terminar con el proyecto de titulación.

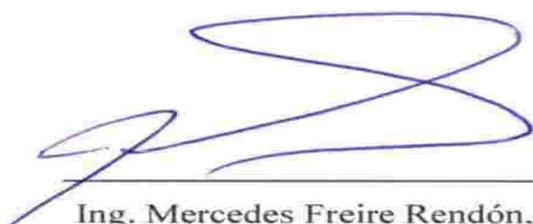
Mónica Pita Palma.

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado principalmente a Dios, a mi papá Cristóbal Pita, a mi mamá Laura Palma, a mis hermanas, y a mi novio, por haberme motivado y apoyado en cada momento para culminar con mis metas y objetivos.

Mónica Pita Palma

TRIBUNAL DE GRADO



Ing. Mercedes Freire Rendón,

**DECANA (E) DE FACULTAD
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**



Ing. Mercedes Freire Rendón,

**DIRECTORA (E) CARRERA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



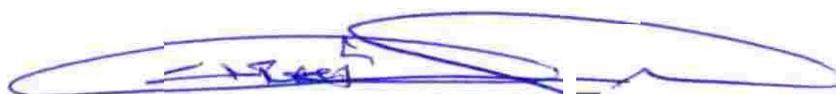
Econ. Hugo Álvarez Plúa, MSc.

PROFESOR TUTOR



Ing. William Núñez De la Cruz

PROFESOR DE ÁREA



Ab. Víctor Coronel Ortiz, MSc.

SECRETARIO GENERAL (E)

INDICE GENERAL

APROBACIÓN DEL TUTOR.....	iv
DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD	v
AGRADECIMIENTOS	vi
DEDICATORIA	vii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	8
MARCO TEÓRICO	8
1.1 Revisión de la Literatura	8
1.2 Desarrollo de teorías y conceptos.....	11
1.2.1 Formación y capacitación (variable independiente)	11
1.2.2 Creación de una empresa de servicios	17
1.3 Fundamentos sociales, psicológicos, filosóficos y legales.....	25
1.3.1 Fundamentos Sociales.....	25
1.3.2 Fundamentos Legales.....	26
1.3.3 Fundamentos Psicológicos.....	32
CAPÍTULO II	34
MATERIALES Y MÉTODOS.....	34
2.1 Tipos de investigación.....	34
2.2 Métodos de investigación.....	35
2.2.1 Método inductivo	35
2.1.1 Método deductivo.....	35
2.1.2 Método analítico.....	35
2.3 Diseño de muestreo	36

2.3.1	Población.....	36
2.1.1	Muestra.....	36
2.4	Diseño de recolección de información	38
2.4.1	Observación Directa.....	38
2.4.2	Entrevista.....	38
2.4.3	Encuesta	39
	Análisis de las entrevistas	39
	Análisis de las encuestas	41
	CAPÍTULO III.....	72
	PROPUESTA	72
3.1	Naturaleza del proyecto.....	72
3.1.1	Descripción de la idea de negocio.....	72
3.1.2	Nombre de la empresa.....	72
3.1.3	Descripción de la empresa	72
3.1.4	Análisis FODA.....	73
3.1.5	Filosofía empresarial.....	74
3.2	Análisis de Mercado	75
3.2.1	Tamaño de mercado	75
3.2.2	Consumo aparente.....	76
3.2.3	Participación de la competencia en el mercado	77
3.2.4	Marketing Mix	77
3.3	Análisis técnico	82
3.3.1	Descripción detallada del servicio a ofrecer	82
3.3.2	Diagrama de flujo del servicio y entrega del bien.....	84

3.3.3	Equipos a utilizar y características.....	85
3.3.4	Diseño y distribución de planta y oficina.....	85
3.4	Estructura organizacional.....	87
3.4.1	Organigrama.....	87
3.4.2	Manual de Funciones.....	87
3.4.3	Políticas institucionales.....	89
3.5	Análisis financiero.....	90
3.5.1	Políticas financieras.....	90
3.5.2	Presupuestos.....	94
	CONCLUSIONES.....	115
	RECOMENDACIONES.....	117
	BIBLIOGRAFÍA.....	118
	ANEXO.....	122
	Matriz de Operacionalización.....	123
	Rol de pago.....	125
	Entrevista.....	127
	Encuesta.....	129

INDICE DE TABLA

Tabla 1 Población.....	36
Tabla 2 Muestra.....	37
Tabla 3 Edad (jóvenes).....	41
Tabla 4 Género (jóvenes).....	42
Tabla 5 Nivel de Educación (jóvenes)	43
Tabla 6 Estado Civil (Jóvenes)	44
Tabla 7 ¿Usted trabaja?.....	45
Tabla 8 ¿Conoce usted instituciones que fomenten el desarrollo de las habilidades de los jóvenes?	46
Tabla 9 ¿En qué área posee conocimientos específicos? (jóvenes).....	47
Tabla 10 ¿Se capacitaría para actualizar sus conocimientos? (Jóvenes).....	48
Tabla 11 ¿En qué áreas se capacitaría? (Jóvenes).....	49
Tabla 12 ¿Estarías dispuesto a desarrollar sus habilidades intelectuales? (jóvenes)	50
Tabla 13 ¿Qué días prefiere recibir la capacitación? (jóvenes)	51
Tabla 14 ¿Qué horario prefiere recibir la capacitación? (jóvenes)	52
Tabla 15 ¿Le gustaría informarse el servicio que brinda la empresa de formación y capacitación? (jóvenes)	53
Tabla 16 ¿Estaría dispuesto a recibir el servicio que brinda la empresa de formación y capacitación “FOREM”, para mejorar las habilidades intelectuales? (jóvenes).....	54
Tabla 17 Edad (microempresarios)	55
Tabla 18 Género (microempresarios).....	56
Tabla 19 Nivel de educación (microempresarios)	57

Tabla 20 Estado civil (microempresarios)	58
Tabla 21 Cantidad de inversión.....	59
Tabla 22 Actividad del negocio	60
Tabla 23 ¿Cuánto tiempo tiene el negocio en el mercado?.....	61
Tabla 24 ¿Usted recibe capacitaciones por parte de otras empresas?	62
Tabla 25 ¿En qué áreas posee conocimientos específicos? (microempresarios) ...	63
Tabla 26 ¿Se capacitaría para actualizar sus conocimientos? (microempresarios)	64
Tabla 27 ¿Con que frecuencia se capacita? (microempresarios)	65
Tabla 28 ¿En qué áreas se capacitaría? (microempresarios).....	66
Tabla 29 ¿Estarías dispuesto a desarrollar tus habilidades intelectuales? (microempresarios)	67
Tabla 30 ¿Qué días prefiere recibir la capacitación? (microempresarios).....	68
Tabla 31 ¿Qué horario prefiere recibir la capacitación? (microempresarios).....	69
Tabla 32 ¿Le gustaría informarse del servicio que brinda la empresa FOREM de formación y capacitación por medio? (microempresarios).....	70
Tabla 33 ¿Estaría dispuesto a recibir del servicio que brinda la empresa FOREM de formación y capacitación para mejorar sus habilidades intelectuales? (microempresarios)	71
Tabla 34 Análisis FODA.....	73
Tabla 35 Mercado objetivo	76
Tabla 36 Análisis de la competencia.....	77
Tabla 37 Programación de los módulos	79
Tabla 38 Equipos y maquinarias	85
Tabla 39 Muebles de oficina.....	85
Tabla 40 Funciones del gerente general.....	87

Tabla 41 Funciones del Administrador	88
Tabla 42 Funciones del Contador	88
Tabla 43 Funciones del Ejecutivo de Marketing y Ventas	88
Tabla 44 Funciones del Capacitador	89
Tabla 45 Políticas de activo fijo.....	91
Tabla 46 Política de Rol de pagos.....	93
Tabla 47 Activos fijos	95
Tabla 48 Activos diferidos	95
Tabla 49 Capital de trabajo	96
Tabla 50 Inversión Inicial	97
Tabla 51 Capacidad Instalada	98
Tabla 52 Capacidad Anual	98
Tabla 53 Precio	98
Tabla 54 Presupuesto de ingresos	99
Tabla 55 Materiales Directos	100
Tabla 56 Mano de obra	100
Tabla 57 Materiales indirectos	101
Tabla 58 Servicios básicos para producción	101
Tabla 59 Depreciación	102
Tabla 60 Presupuesto de egresos.....	103
Tabla 61 Sueldos de personal administrativo y ventas	104
Tabla 62 Servicios básicos para gastos administrativos	104
Tabla 63 Gastos de Publicidad.....	104
Tabla 64 Gastos de arrendamiento.....	105

Tabla 65 Depreciación de gastos.....	105
Tabla 66 Resumen de gastos administrativos y ventas	106
Tabla 67 Financiamiento.....	106
Tabla 68 Préstamo.....	107
Tabla 69 Tabla de amortización mensual.....	107
Tabla 70 Amortización del Préstamo Anual	108
Tabla 71 Balance inicial.....	108
Tabla 72 Estado de resultados.....	109
Tabla 73 Flujo de caja	110
Tabla 74 Métodos de Evaluación.....	111
Tabla 75 Periodo de recuperación de inversión	111
Tabla 76 Flujo de efectivo.....	112
Tabla 77 Balance general	113
Tabla 78 Costos fijos y variables	114
Tabla 79 Punto de Equilibrio	114
Tabla 80 Matriz de Operacionalización - Formación y Capacitación.....	123
Tabla 81 Matriz de Operacionalización - Creación de una empresa de servicios	124
Tabla 82 Rol de pago	125

INDICE DE GRAFICAS

Graficas 1 Edad (jóvenes)	41
Graficas 2 Género (Jóvenes)	42
Graficas 3 Nivel de educación (Jóvenes)	43
Graficas 4 Estado Civil (Jóvenes)	44
Graficas 5 ¿Usted trabaja?	45
Graficas 6 ¿Conoce usted instituciones que fomenten el desarrollo de las habilidades de los jóvenes?	46
Graficas 7 ¿En qué área posee conocimientos específicos? (jóvenes).....	47
Graficas 8 ¿Se capacitaría para actualizar sus conocimientos? (jóvenes).....	48
Graficas 9 ¿En qué áreas se capacitaría? (jóvenes).....	49
Graficas 10 ¿Estarías dispuesto a desarrollar sus habilidades? (jóvenes).....	50
Graficas 11 ¿Qué días prefiere recibir la capacitación? (jóvenes)	51
Graficas 12 ¿Qué horario prefiere recibir la capacitación? (jóvenes).....	52
Graficas 13 ¿Le gustaría informarse el servicio que brinda la empresa de formación y capacitación? (jóvenes).....	53
Graficas 14 ¿Estaría dispuesto a recibir el servicio que brinda la empresa de formación y capacitación “FOREM”, para mejorar las habilidades intelectuales? (jóvenes).....	54
Graficas 15 Edad (microempresarios).....	55
Graficas 16 Género (microempresarios	56
Graficas 17 Nivel de educación (microempresarios).....	57
Graficas 18 Estado civil (microempresarios).....	58

Graficas 19	Cantidad de inversión	59
Graficas 20	¿Cuánto tiempo tiene el negocio en el mercado?	61
Graficas 21	¿Usted recibe capacitaciones por parte de otras empresas?	62
Graficas 22	¿En qué áreas posee conocimientos específicos? (microempresarios)	63
Graficas 23	¿Se capacitaría para actualizar sus conocimientos? (microempresarios)	64
Graficas 24	¿Con que frecuencia se capacita? (microempresarios).....	65
Graficas 25	¿En qué áreas se capacitaría? (microempresarios)	66
Graficas 26	¿Estarías dispuesto a desarrollar tus habilidades intelectuales? (microempresarios)	67
Graficas 27	¿Qué días prefiere recibir la capacitación? (microempresarios)	68
Graficas 28	¿Qué horario prefiere recibir la capacitación? (microempresarios)	69
Graficas 29	¿Le gustaría informarse del servicio que brinda la empresa FOREM de formación y capacitación por medio? (microempresarios)	70
Graficas 30	¿Estaría dispuesto a recibir del servicio que brinda la empresa FOREM de formación y capacitación para mejorar sus habilidades intelectuales? (microempresarios)	71

ÍNDICE DE ILUSTRACIÓN

Ilustración 1 Esquema metodológico para la elaboración de un negocio	18
Ilustración 2 Logo	78
Ilustración 3 Facebook	80
Ilustración 4 Instagram.....	81
Ilustración 5 Página Web	81
Ilustración 6 Afiche.....	82
Ilustración 7 Flujograma del servicio y entrega del bien	84
Ilustración 8 Diseño #1	86
Ilustración 9 Diseño #2	86
Ilustración 10 Organigrama.....	87

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Matriz de Operacionalización.....	123
Anexo 2 Rol de pago.....	125
Anexo 3 Entrevista.....	127
Anexo 4 Encuesta.....	129
Anexo 5 Encuestados	131

INTRODUCCIÓN

En los países Latinoamericanos y del Caribe viven miles de jóvenes afectados por el desempleo, cifra que triplica el valor de los últimos años de la tasa de adultos desempleados al pasar de 15,1% a 18,3% en el 2017, donde unos 14 millones de jóvenes se encuentran en edad para trabajar, pero no se están ejerciendo sus actividades, según (Organización Internacional del Trabajo (OIT), 2017).

La inserción laboral en los jóvenes es sumamente difícil, debido a las insuficientes fuentes de empleo que traen consigo consecuencias negativas como depender de los ingresos económicos de sus familiares, la escasa probabilidad de encontrar una oportunidad para desarrollar sus conocimientos y desenvolvimiento en el ámbito competitivo.

Hoy en día, se requieren de personas aptas en el manejo y desarrollo de conocimientos técnicos y adaptación a los cambios que surgen, es por ello que la educación muestra un papel preponderante al conseguir un empleo, pues prepararse constantemente se convierte en una ventaja competitiva frente a sus semejantes, sin embargo, la falta de recursos para cubrir sus gastos no permite que se preparen y especialicen, por tanto, optan por excluirse de la sociedad, lo cual puede conducirlos a vicios y desordenes sociales, que son un fenómeno extremadamente perjudicial.

Por lo tanto, el gobierno ecuatoriano está creando de entidades de apoyo que brindan servicios de aprendizaje y preparación profesional para la comunidad, tales como, SECAP (Servicio ecuatoriano de capacitación profesional), MIPRO

(Ministerio de industrias y productividad), Gobiernos Autónomos Descentralizados, Centro de capacitación “Guayaquil Emprende”, y la Agencia de Promoción Económica “Conquito”.

El desarrollo de estas estrategias permite entrenar, ampliar conocimientos y explotar las habilidades intelectuales y competencias hacia la creación de nuevos emprendimientos y desenvolvimiento laboral que generen un impacto monetario y social en su entorno, de esta manera puedan contribuir al crecimiento socioeconómico del país.

En la provincia de Santa Elena, se encuentra ubicado el cantón Santa Elena, el cual cuenta con una población de 47.113 jóvenes entre los 15 a 29 años, información acorde al último censo del (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, 2019), así mismo, cuenta con 1.220 establecimientos, entre los cuales se destacan, las Mipymes. (Ministerio de Industrias y Productividad, 2018)

La comunidad juvenil santaelenense buscan oportunidades laborales, sin obtener resultados favorables, por lo que en su mayoría toman la decisión de viajar hacia las otras ciudades del país, tratando de alcanzar un futuro mejor, al contrario, solo encuentran empleos en vacantes de puestos inferiores con poca remuneración, por otro lado, los microempresarios poseen conocimientos empíricos, es decir, al crear y administrar sus negocios no llevan un control y organización adecuada en las actividades requeridas, ya que solo lo realizan para conseguir fuentes económicas que les permitan obtener un mejor nivel de vida.

Los negocios se encuentran inmersos en la globalización, por lo tanto, se necesitan de personas competentes y responsables con la capacidad de innovación y liderazgo, sin embargo, la debilidad de los microempresarios es poseer un nivel empresarial inferior en cuanto a los procedimientos que conlleva a dirigir, organizar y controlar sus emprendimientos, provocando dificultades en las funciones organizacionales, generando una mala administración en los recursos humanos, materiales directos y tecnológicos.

Los microempresarios al darse cuenta de estas falencias que perjudican a sus negocios, han decidido demandar de servicios de fortalecimiento a sus conocimientos empíricos recibiendo capacitaciones en temas relevantes para la administración y control de sus actividades, sin embargo, ninguna de estas entidades ha cumplido con sus expectativas.

Por esta razón, se denota la necesidad de diseñar una empresa de formación y capacitación con la finalidad de acaparar a la población emprendedora en la iniciativa de desarrollar la cultura emprendedora e innovadora a través de la formación de profesionales independientes en el área adecuada, permitiendo detectar los problemas y convertirlos en una oportunidad en la creación de emprendimientos o la aplicación de estrategias necesarias para mejorar las falencias generadas en los negocios.

La formación y capacitación se basará en la modalidad de actualización de conocimientos, para dar paso al progreso empresarial generando compromiso y responsabilidades con sus negocios y convertirse en personas competentes en

manejo de capacidades empresariales capaz de adaptarse a cambios y nuevos retos en el mercado laboral.

Se diseña el **problema de investigación**. ¿De qué manera la creación de una empresa de formación y capacitación contribuirá al desarrollo de las habilidades y conocimientos de los emprendedores del Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena?

La **sistematización del problema** son las siguientes:

- ¿Permitirá el análisis del entorno determinar la situación actual de los emprendedores del cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena?
- ¿Cuál es la demanda insatisfecha de servicios de formación y capacitación en el Cantón Santa Elena?
- ¿Permitirá la elaboración de un diagnóstico conocer el nivel de formación y capacitación de los emprendedores del Cantón Santa Elena, Provincia Santa Elena?
- ¿Los servicios que ofrece la empresa de formación y capacitación contribuirá con las expectativas de los emprendedores del cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena?

Se expresa el **objetivo general** de la investigación. Determinar la viabilidad de una empresa de formación y capacitación mediante un análisis de mercado que contribuya al desarrollo de habilidades y conocimientos de los emprendedores del cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena.

Se especifican las siguientes **tareas científicas**:

- Analizar el entorno para la determinación la situación actual de los emprendedores del cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena.
- Determinar la demanda insatisfecha de servicios de formación y capacitación en el cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena.
- Elaborar un diagnóstico para conocer el nivel de formación y capacitación de los emprendedores del cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena.
- Elaborar un diseño de una empresa de formación y capacitación para emprendedores del Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena.

Se justifica las bases teóricas que analizarán el objetivo del proyecto, es por ello, que se utilizarán diversas herramientas metodológicas que permitan obtener un sustento para el desarrollo de las variables, así mismo, mediante la aplicación de técnicas de recolección de datos se consigue obtener información recolectada a fin de conocer la situación actual de los emprendedores y determinar la viabilidad de creación de una empresa de formación y capacitación en el cantón Santa Elena.

Se apoyará en la investigación descriptiva-exploratoria permitiendo conocer y analizar el diagnóstico situacional hacia los emprendedores, en cuanto al desarrollo de sus habilidades y capacidades intelectuales, además de conocer la demanda insatisfecha de los servicios de capacitación y formación que no cumplen con las perspectivas de la comunidad santaelenense.

Se utilizarán los métodos inductivo, deductivo y analítico, que permitirán indagar el objeto de estudio aplicando técnicas de recolección de información para conocer

el nivel de aceptación del proyecto en el mercado, además, realizar una observación directa a los emprendedores a fin de recaudar datos sobre los gustos, preferencias, necesidades, falencias de los negocios, y otros procesos importantes para la investigación.

Mediante la justificación práctica se realizará a los emprendedores del Cantón Santa Elena, todos los resultados que se obtengan desde la respectiva toma de decisiones aportarán en los beneficios asociados con el diseño de una empresa de formación y capacitación, de tal manera, permitirá responder a las expectativas del cliente potencial. La empresa de formación y capacitación brindará servicios de formación para emprendedores, a través de cursos con profesionales en temas de capacitación laboral, actualización de conocimientos, asesorías en el manejo de las herramientas empresariales para emprendedores, que permitan el desarrollo de habilidades y competencias, ofreciendo oportunidades laborales.

Por ello, se plantea la siguiente idea a defender. “La creación de una empresa de formación y capacitación contribuirá al desarrollo de habilidades y conocimientos de los emprendedores, Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena”.

Esta investigación está constituida por los siguientes parámetros:

Constará de introducción donde se evidencia los elementos importantes de la investigación, tales como, planteamiento del problema, formulación del problema, objetivos generales y específicos que corresponde con las tareas científicas, y la idea a defender, ya que muestran la información necesaria para comprender de que se trata la investigación.

En el capítulo I, muestra las bases teóricas de la investigación, como, la revisión de la literatura, desarrollo de teorías y conceptos, aspectos legales, sociales, psicológicos, que permitan responder al desarrollo de las variables y fundamentos importantes para fundamentar la investigación.

En el capítulo II, se componen de la metodología de investigación, en el que se encuentra tipo de metodología, métodos, diseño de muestra y las técnicas de recolección de información aplicables al proyecto, con el fin de obtener datos relevantes para la investigación.

En el capítulo III, se desarrolla el diseño de la propuesta, que constará de los elementos indispensables del plan de negocios, como son los respectivos estudios de mercado, técnico y financiero, en el cual permitan tomar decisiones y conocer la rentabilidad de la empresa.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1 Revisión de la Literatura

Actualmente los gobiernos de los países latinoamericanos han desarrollado estrategias que permitan entrenar y explorar las habilidades, ideas de negocios o emprendimientos que generen impacto económico y social en su entorno, de esta manera puedan contribuir al desarrollo general de estos países. El gobierno de Chile ha efectuado un programa denominado Chile Joven (FOSIS), Perú y Uruguay decidieron comprometerse en establecer la creación del programa ProJoven, por lo tanto, están orientados a brindar servicios de formación y capacitaciones a jóvenes de sectores urbanos y rurales.

A través de los programas implementados por los gobiernos de esos países, demuestran que la capacitación es una herramienta empresarial que pretende el desarrollo de las habilidades y aptitudes de los jóvenes emprendedores y empresarios, lo que ha permitido desenvolverse de la mejor manera, sea en su lugar de trabajo o en las actividades empresariales.

En el Ecuador existen diversas instituciones y centros de apoyo que se dedican a instruir y adiestrar a los jóvenes emprendedores y a las Mipymes, los cuales brindan servicios de capacitaciones en diferentes áreas según las necesidades del sector. Las principales entidades son SECAP (Servicio ecuatoriano de capacitación

profesional), MIPRO (Ministerio de industrias y productividad) ofreciendo capacitaciones empresariales.

Proporcionando estos programas, también se encuentran los Gobiernos Autónomos Descentralizados, han respaldado a la comunidad implementando 33 centros de desarrollo empresarial y apoyo al emprendimiento, ubicados estratégicamente en varias regiones del país. En la región costera se creó el centro de capacitación “Guayaquil Emprende”, y en la región andina la Agencia de Promoción Económica “Conquito”, los cuales brindan servicios de mentorías acorde a las áreas profesionales y de interés a emprendedores y microempresarios.

En la provincia de Santa Elena principalmente en el cantón Santa Elena, aparecen entidades que disponen de servicios de fortalecimiento a la actividad emprendedora y capacitaciones a microempresarios, los cuales son los Gobiernos Autónomos Descentralizados, la Prefectura, SECAP, Universidad Estatal Península de Santa Elena, entre otras; que operan fomentando el emprendimiento e impulsan a la población al desarrollo de sus habilidades en temas afines.

Algunos autores han planteado trabajos similares, siendo una guía que permita comprender el desarrollo de la investigación, requerimientos, viabilidad, y el impacto que han obtenido en el mercado, por lo tanto, cada resultado constituye como una herramienta de aporte para la elaboración de la propuesta de la investigación.

(Lozada M, 2017) expone el tema “Creación de una microempresa de consultoría empresarial para el fortalecimiento de las Pymes de servicios en el Cantón Santa

Elena”, este proyecto sirve de apoyo y orientación a la comunidad peninsular, buscando desarrollar las habilidades de las Pymes de servicios del cantón La Libertad, a través de la ayuda necesaria para mejorar sus actividades empresariales, otorgando la adquisición de nuevos conocimientos, mejorando el desempeño laboral, eliminando las falencias en los procesos de las organizaciones.

(Mendez Gabino, 2012) con la propuesta de “Creación del Centro de Formación Empresarial para los jóvenes del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena”. Este trabajo se diseñó para apoyar y motivar a la población juvenil al desarrollo de sus capacidades en el acceso de nuevas formas de ingresar al mercado laboral, logrando satisfacer las necesidades, mejorando el estatus de vida de los jóvenes, y aumentando el nivel de ingresos alcanzando el sostenimiento económico del cantón La Libertad.

(Yepez M & Abadeye V, 2011) realizaron el “Análisis para la creación de un Centro de Capacitación Microempresarial para jóvenes y comerciantes emprendedores del cantón Marcelino Maridueña”. Esta investigación constituye en referente a la propuesta, una respuesta a la solución de los problemas de desempleo que presenta el sector, logrando el propósito de ayudar a la búsqueda efectiva de fuentes de empleos, y sobre todo a promover la educación en los jóvenes y comerciantes.

1.2 Desarrollo de teorías y conceptos

1.2.1 Formación y capacitación (variable independiente)

(Alles, 2016) “La formación es la acción de educar y/o instruir a una persona con el propósito de perfeccionar sus facultades intelectuales a través de la explicación de conceptos, ejercicios, ejemplos, etc. Incluye conceptos tales como Codesarrollo y capacitación.” (p. 305)

(Prieto S., 2014) considera que la capacitación “es un proceso sistemático y organizado de formación que busca el fortalecimiento de conocimientos, actitudes y habilidades (competencias) requeridos para la ejecución de tareas específicas para la empresa” (p. 128)

La empresa de formación y capacitación tiene como finalidad de instruir y direccionar a los emprendedores en el desarrollo de habilidades, aptitudes y capacidades intelectuales en el manejo y desarrollo de las actividades productivas y comerciales que se encuentran ejerciendo, de esta manera, logren generar un excelente desempeño laboral y resolver las falencias en sus negocios

1.2.1.1 Codesarrollo

Manifiesta (Alles, 2016) “son las acciones que de manera conjunta realiza el sujeto que asiste a una actividad de formación guiado por su instructor para el desarrollo de sus competencias.” (p. 253)

Según (Münch, 2014) expresa que el desarrollo “se da en nivel ejecutivo y directivo, y sirve para el perfeccionamiento de potencialidades y la adquisición de nuevas habilidades” (p. 218)

La formación y capacitación consiste en implementar los módulos como una herramienta indispensable para ofertar cursos para el manejo y desarrollo de las competencias, habilidades, destrezas a los emprendedores del cantón Santa Elena, en este marco se realizarán actividades, tales como, resolver las falencias en áreas administrativas, ventas, marketing, entre otras.

1.2.1.1.1 Competencias

Según (Griffin P & Care E, 2014) citado por (Portillo T, 2017), menciona que “la competencia es la capacidad de la persona para ajustar el rendimiento de la habilidad según la demanda del contexto”

(Chiavenato, 2017) expresa que las competencias individuales en “el papel de los líderes en la organización es fundamental para incentivar y desarrollar competencias que sean estratégicas para las personas y para la organización. Las competencias dependen del aprendizaje, no son innatas” (p. 87)

Los negocios exitosos están conformados por personas capaces de generar un valor relevante en sus actividades laborales, por lo general, las organizaciones evalúan las competencias del personal para mejorar su eficiencia y desempeño, por que cada vez se requieren mano de obra competente ya que existen cambios constantes en el mercado laboral.

1.2.1.2 Educación e Instrucción

La educación es el motor de avance y desarrollo de las sociedades para alcanzar un nivel de progreso social y crecimiento económico. Además, es considerado como un factor que permite enriquecer de conocimientos, cultura y valores en los niños, adolescentes y adultos creando oportunidades de empleo y mejoramiento en el desempeño en las actividades laborales logrando alcanzar un futuro mejor.

En el Ecuador, el nivel de instrucción de los adolescentes y jóvenes de la tasa de asistencia neta en el año 2017, se evidenció que la tasa en primaria y EGB básica es de 97,45% y 96.06% respectivamente, la tasa de secundaria y bachilletaro corresponde al 84,31% y 70,80%, según los datos tabulados (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, 2017).

La empresa de formación y capacitación para emprendedores permita fomentar e incentivar el desarrollo del emprendimiento creando oportunidades de empleos, disminuyendo el medio al fracaso u otros factores, convirtiéndose en personas capacitadas en diferentes áreas, además ayudará al incremento de sus ingresos para mejorar su estándar de vida, minimizando el porcentaje de desempleados en el Cantón Santa Elena y sobre todo en el país.

1.2.1.2.1 Conocimientos

El conocimiento para Aristóteles representa una actividad que el ser humano realiza para comprender el significado de un objeto, cosa o algo en particular. Las personas son capaces de manejar y almacenar sus conocimientos que serán utilizados de

acuerdo a las actividades que realizan, pueden ser laborales o para la resolución de conflictos.

(Chiavenato, 2017) expresa que el conocimiento “es el saber y depende del aprender. El conocimiento se difunde sólo cuando se utilizan procesos de aprendizaje por los cuales las personas desarrollan nuevas capacidades de acción eficaz” (p. 87)

La empresa de formación y capacitación proporcionará a los emprendedores cursos de actualización de conocimientos que permitan realizar mejoras en las falencias administrativas de sus propios negocios, por tanto, permite que estas personas lleguen a convertirse en altamente competentes, por tanto, cumplan con sus expectativas que demanda el mercado laboral.

1.2.1.3 Capacidades intelectuales

Las capacidades intelectuales son talentos que identifican a los emprendedores en el manejo de sus actividades. Estas habilidades permiten que cada persona se desenvuelva en el ámbito profesional y tomen decisiones en cualquier momento. Es sumamente importante que la empresa de formación y capacitación, tenga como fin analizar los talentos y habilidades especiales de los emprendedores del cantón Santa Elena, para identificar cuáles son sus necesidades y exigencias, en el cual se permitan ofertar los servicios a partir de ellos.

1.2.1.3.1 Destrezas

Todas las personas poseen destrezas que permiten diferenciarse de los demás, puesto que dedican su tiempo en realizar actividades de acuerdo a sus fortalezas ya que son

ágiles en sus laborales, tales como, atención al cliente, poder de negociación, enfermería, contabilidad, u otros oficios. La empresa de formación y capacitación debe motivar y capacitar a los emprendedores de acuerdo al área de trabajo que mejor se desenvuelvan, buscando perfeccionar sus conocimientos y generando oportunidades laborales.

1.2.1.4 Capacitación

Según (Alles, 2016) “El término capacitación, usualmente, se utiliza para referirse a las actividades estructuradas, generalmente bajo la forma de un curso, con fechas y horarios conocidos y objetivos predeterminados”. (p. 255)

Expresa (Hernández H & Juárez S, 2015) “Implica preparar al trabajador para el desarrollo y desempeño de un trabajo distinto al que normalmente realiza y que por regla general es mejor retribuido” (p. 108)

La empresa de formación y capacitación colocará a disposición cursos para emprendedores para el desarrollo de sus destrezas, habilidades y capacidades en el ámbito laboral y la solución de las falencias en las áreas administrativas, ventas y financieras.

1.2.1.4.1 Cursos formales de capacitación

Según (Alles, 2016) los cursos de formales de capacitación “se pueden mencionar desde cursos de capacitación empresarial, tanto internos como brindados por

instituciones externas a la organización, hasta carreras de grado, licenciaturas y estudios de posgrado, especializaciones, maestrías”.

La empresa de formación y capacitación instruirá en el entrenamiento y aprendizaje de los emprendedores, a través de cursos de acuerdo a las habilidades y actividades productivas que ejerce cada emprendedor, por lo tanto, se ofrecerá capacitaciones en las diferentes temáticas, las cuales pueden ser escogidos de acuerdo a las necesidades del cliente.

1.2.1.5 Habilidades

(Clarke & Christopher, 2006) citado por (Portillo T, 2017), expresan que en el ámbito laboral la habilidad se entiende “como una combinación de conocimientos de materiales y procesos con destrezas manuales requeridas para llevar a cabo una actividad productiva”.

(Chiavenato, 2017) expresa que “la habilidad es la capacidad de realizar una tarea o un conjunto de tareas, utilizando el conocimiento según determinados patrones exigidos por la organización o por la sociedad.” (p. 87)

La empresa de formación y capacitación permitirá que las personas desarrollen y perfeccionen aquellas habilidades en las que se sientan satisfechas y entusiasmadas logrando convertirse en fortalezas para crear nuevas ideas de negocios o para mejorar el desempeño laboral. Por lo tanto, cada habilidad necesita de un proceso

de asesoría para el desarrollo y actualización de conocimientos y adaptación a nuevos cambios.

1.2.1.6 Desempeño laboral

El desempeño laboral es una variable relevante para medir el rendimiento de los empleados en donde manifiestan sus capacidades y competencias en las actividades o tareas que realizan, por lo tanto, cada empresa u organización realiza seguimientos a la mano de obra por medio de una evaluación que mide la eficiencia y desempeño laboral, sin embargo si éstos no se encuentran aptos para sus labores, se adquirirá programas de capacitación para mejorar las falencias.

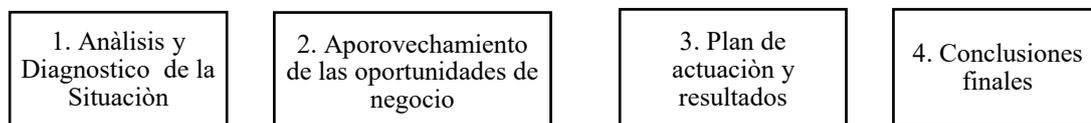
En vista de la demanda de cursos de capacitación que existe en la comunidad emprendedora, la empresa de formación y capacitación brindará servicios a los emprendedores para mejorar el desempeño laboral, de tal manera que cumplan con el objetivo del negocio y el mayor desenvolvimiento en el área trabajo.

1.2.2 Creación de una empresa de servicios

Según lo expresa (Romero H., Hidalgo S., & Correa G., 2018) para el diseño de un plan de negocios se encuentra el “comportamiento del mercado (análisis de mercado); la estructura organizacional acompañada del proceso productivo (análisis técnico); los requerimientos de recursos (análisis económico); los ingresos y gastos del negocio (análisis financiero)” (p. 23).

La siguiente ilustración muestra un esquema metodológico para elaborar un plan de negocios.

Ilustración 1 Esquema metodológico para la elaboración de un negocio



Fuente: (Sainz de Vicuña, 2015, p. 68) *Adaptado de: Plan estratégico en la práctica.*

Elaborado por. Mónica Pita

Para la creación de la empresa de formación se diagnosticará el mercado para determinar las necesidades de los emprendedores del Cantón Santa Elena que demandarán este servicio, así mismo, se realizará un análisis de los recursos materiales, talento humano y los recursos financieros que utilizará para la implementación de este proyecto.

1.2.2.1 Análisis de mercado

Como lo expresa (Baca U., 2013) el estudio de mercado es la “investigación que consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización”. (p. 5)

Según (Sapag Ch., Sapag Ch., & Sapag P., Preparación y Evaluación de Proyectos, 2014) el análisis de mercado “es más que el análisis y la determinación de la oferta y la demanda, o de los precios del proyecto”. (p. 58)

La empresa de formación y capacitación llevará a cabo un análisis de mercado aplicando las técnicas de recolección de información como es la observación directa para conocer el comportamiento de los emprendedores del cantón Santa Elena, así

mismo, se diagnosticará los factores relevantes para conocer la aceptación de las personas ante el servicio.

1.2.2.1.1 Demanda

El autor (Baca U., 2013) manifiesta que el análisis de demanda “es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.” (p. 28)

Manifiesta (Sapag Ch., Sapag Ch., & Sapag P., 2014) que “el análisis de la demanda cuantifica el volumen de bienes o servicios que el consumidor podría adquirir de la producción del proyecto” (p. 45)

El análisis de la demanda observa la opción de compra de los consumidores frente al servicio, sin embargo, la creación de la empresa de formación y capacitación tendrá el fin de alcanzar y cumplir con las expectativas del cliente que permitirán conocer cuales serán las preferencias, precios, calidad, áreas de conocimientos, tiempo, comodidad, u otros elementos.

1.2.2.1.2 Oferta

Según (Sapag Ch., Sapag Ch., & Sapag P., 2014) “La determinación de la oferta suele ser compleja porque no siempre es posible visualizar todas las alternativas de sustitución del producto del proyecto”

En el cantón Santa Elena se ofrecen servicios de capacitación similares, por esta razón, es necesario analizar la oferta para observar el comportamiento del mercado, de esta manera se permitan identificar los factores más importantes para generar oportunidades al servicio, tales como, gustos y preferencias, precios de productos relacionados, y las expectativas futuras que tendrá la empresa de formación y capacitación.

1.2.2.2 Actividades productivas del cantón Santa Elena

Las actividades que permiten el desarrollo económico y social de los habitantes del cantón Santa Elena, según datos obtenidos por el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) existen aproximadamente 1.190 Mipymes, que se dedican a las distintas actividades, tales como, ventas de ropa, restaurantes, servicios de alojamientos, comercio al por mayor y al por menor, entre otros servicios.

1.2.2.3 Análisis Técnico

Según (Baca U., 2013) manifiesta que el “estudio de técnico investigación que consta de determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal”. (p. 6)

Según los autores (Sapag Ch., Sapag Ch., & Sapag P., 2014) “el estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área”. (p. 32)

El análisis técnico permitirá tener en cuenta cuáles serán los requerimientos que deberá cumplir para el correcto funcionamiento de la empresa, tales como, la localización adecuada del negocio, además, se especificará la distribución del espacio apropiado para llevar a cabo las actividades en las distintas áreas, así mismo los materiales, equipos y maquinarias que se utilizarán para brindar dichos servicios.

1.2.2.3.1 Distribución de planta

Según (Baca U., 2013) expresa que la distribución de la planta “es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores”. (p. 100)

Según (Prieto S., 2014) menciona “Esta área de ingeniería sirve al funcionamiento de todas las secciones de fabricación de la empresa, al abarcar trabajos de mantenimiento del equipo y de la planta, sustitución del equipo, seguridad de la planta y control de los desperdicios” (p. 104)

Se definirá la representación de la empresa para el desarrollo del servicio, es necesario realizar la asignación del espacio físico adecuado de cada área, así mismo delimitar la distribución del servicio para realizar las actividades ejecutadas por la mano de obra.

1.2.2.3.2 Localización

Según (Baca U., 2016) la “localización óptima de un proyecto es lo que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) o a obtener el costo unitario mínimo (criterio social)”. (p. 114)

Se buscará la ubicación adecuada que permita posicionar a la empresa de formación y capacitación dentro del mercado para el desarrollo de sus actividades, y es necesario aprovechar las oportunidades del sector para atraer de manera rápida a los posibles clientes, por esta razón, se situará estratégicamente en el cantón Santa Elena.

1.2.2.4 Estructura organizacional

Según (Gilli, 2017) la estructura organizacional “es la forma en que se dividen las tareas y se coordinan”

La empresa de formación y capacitación tratará de organizar el trabajo y repartir las actividades para cada área, permitiendo adaptarse a las funciones y competencias esenciales que se requerirán para el reclutamiento y selección del personal adecuado para llevar a cabo las operaciones del departamento, y a su vez, se cumpla la misión organizacional.

1.2.2.4.1 Organigrama

Menciona (Gilli, 2017) que el organigrama “es la representación gráfica de la estructura en forma simplificada, ya que solo indica la forma en que se relacionan los distintos puestos por medio de líneas de autoridad”. (p. 47)

(Prieto S., 2014) define al organigrama como una “herramienta de administración que permite visualizar y ordenar los puestos, jerarquías y canales de mando; éste será el resultado de la estructura previamente definida, dentro de la cual se encuentran los departamentos”. (p. 121)

Es necesario que la empresa de formación y capacitación cuente con un organigrama, en el cual identifique las actividades que serán ejecutadas por cada puesto de trabajo, además, indica las respectivas funciones que serán útiles para la ejecución de los respectivos departamentos del negocio.

1.2.2.5 Análisis económico

Según (Sapag Ch., Sapag Ch., & Sapag P., 2014) manifiesta que el “estudio financiero: ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elabora los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y estudia los antecedentes para determinar su rentabilidad” (p. 49)

El autor (Romero H., Hidalgo S., & Correa G., 2018) expresa que el análisis financiero “tiene como propósito estudiar la estructura y evolución de los resultados

de la empresa, a través del comportamiento de los ingresos y gastos, además de cómo se expresa la rentabilidad de los capitales utilizados”. (p. 30)

El estudio financiero determinará estimar la rentabilidad de la empresa, tomando en cuenta los recursos financieros y monetarios que se implican para su perfecto funcionamiento. Para la evaluación de proyectos se utilizarán los métodos que permitirán demostrar la viabilidad, tales como, valor actual neto, la relación de costo/beneficio y el periodo de recuperación de la inversión que ayudarán para la toma de decisiones.

1.2.2.5.1. Costos

(Moreno Castro, 2016) “Los costos se definen como los desembolsos que se relacionan con el producto o el servicio que contempla el nuevo proyecto”. (p. 34)

Según (Baca U., 2013) el costo “es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros) o en forma virtual (costo de oportunidad)”. (p. 171)

La empresa de formación y capacitación proveerá los recursos necesarios que servirán para la realización de las actividades, por lo tanto, será necesario realizar un presupuesto de costos para verificar llevar un control de los materiales necesarios y otros elementos considerados para la adquisición de todos los rubros que son de gran utilidad para producir los servicios para el cliente.

1.2.2.5.2 Inversión

(Moreno Castro, 2016) la inversión “se entienden como la postergación del consumo actual con la promesa de generar un mayor consumo en el futuro, o como el desembolso que se realiza con el ánimo de obtener un mayor beneficio”. (p. 35)

(Baca U., 2013) la inversión inicial “comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa”. (p. 175)

La empresa de formación y capacitación definirá un presupuesto de inversión que deberá poseer para poner en marcha el negocio, en el cual permitirá conocer la cantidad determinada que se necesitaría para adquirir los recursos propios necesarios para las actividades, o si es preciso adquirir financiamiento a terceros para tomar las decisiones correspondientes al caso.

1.3 Fundamentos sociales, psicológicos, filosóficos y legales

1.3.1 Fundamentos Sociales

Este trabajo de investigación de creación de una empresa de formación y capacitación tiene como finalidad dirigirse a la población emprendedora contribuyendo al desarrollo de sus conocimientos. Su principal objetivo está encaminado en la especialización técnica en áreas de emprendimiento, innovación, negocios, que permitan preparar a la comunidad a mantenerse en el mercado

laboral, logrando generar fuentes de ingresos para sus negocios y familias, de manera que ayuden a enfrentar a los problemas de desempleo que actualmente se existen en el cantón Santa Elena.

1.3.2 Fundamentos Legales

1.3.2.1 Constitución del Ecuador

Sección quinta: Educación

Según la (Constitución del Ecuador, 2008, art. 26) manifiesta “la educación es un derecho de las personas a lo largo de su vida y un deber ineludible e inexcusable del Estado. Constituye un área prioritaria de la política pública y de la inversión estatal, garantía de la igualdad e inclusión social y condición indispensable para el buen vivir. Las personas, las familias y la sociedad tienen el derecho y la responsabilidad de participar en el proceso educativo.

Art. 27.- La educación se centrará en el ser humano y garantizará su desarrollo holístico, en el marco del respeto a los derechos humanos, al medio ambiente sustentable y a la democracia; será participativa, obligatoria, intercultural, democrática, incluyente y diversa, de calidad y calidez; impulsará la equidad de género, la justicia, la solidaridad y la paz; estimulará el sentido crítico, el arte y la cultura física, la iniciativa individual y comunitaria, y el desarrollo de competencias y capacidades para crear y trabajar.

Sección segunda: Jóvenes

Art. 39.- El Estado garantizará los derechos de las jóvenes y los jóvenes, y promoverá su efectivo ejercicio a través de políticas y programas, instituciones y recursos que aseguren y mantengan de modo permanente su participación e inclusión en todos los ámbitos, en particular en los espacios del poder público.

El Estado reconocerá a las jóvenes y los jóvenes como actores estratégicos del desarrollo del país, y les garantizará la educación, salud, vivienda, recreación, deporte, tiempo libre, libertad de expresión y asociación. El Estado fomentará su incorporación al trabajo en condiciones justas y dignas, con énfasis en la capacitación, la garantía de acceso al primer empleo y la promoción de sus habilidades de emprendimiento.

Sección tercera

Servidoras y servidores públicos

Art. 234.- El Estado garantizará la formación y capacitación continua de las servidoras y servidores públicos a través de las escuelas, institutos, academias y programas de formación o capacitación del sector público; y la coordinación con instituciones nacionales e internacionales que operen bajo acuerdos con el Estado.

1.3.2.2 Ley Orgánica De Servidores Públicos – LOSEP.

Capítulo 5

De la Formación y la Capacitación

(Ley Orgánica de Servidores Públicos, 2010, art. 69) De la Formación de las y los servidores públicos. - La formación es el subsistema de estudios de carrera y de especialización de nivel superior que otorga titulación según la base de conocimientos y capacidades que permitan a los servidores públicos de nivel profesional y directivo obtener y generar conocimientos científicos y realizar investigación aplicada a las áreas de prioridad para el país, definidas en el Plan Nacional de Desarrollo.

Art. 70.- Del subsistema de capacitación y desarrollo de personal. - Es el subsistema orientado al desarrollo integral del talento humano que forma parte del Servicio Público, a partir de procesos de adquisición y actualización de conocimientos, desarrollo de técnicas, habilidades y valores para la

Art. 71.- Programas de formación y capacitación. - Para cumplir con su obligación de prestar servicios públicos de óptima calidad, el Estado garantizará y financiará la formación y capacitación continua de las servidoras y servidores públicos mediante la implementación y desarrollo de programas de capacitación.

1.3.2.3 Plan Nacional De Desarrollo - Toda Una Vida

(Plan Nacional de Desarrollo, 2017) expresa en su objetivo 5, impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria. La generación de trabajo y empleo es una preocupación permanente en los diálogos. En ellos se propone la dinamización del

mercado laboral a través de tipologías de contratos para sectores que tienen una demanda y dinámica específica.

Promueve la investigación, la formación, la capacitación, el desarrollo y la transferencia tecnológica, la innovación y el emprendimiento, la protección de la propiedad intelectual, para impulsar el cambio de la matriz productiva mediante la vinculación entre el sector público, productivo y las universidades.

1.3.2.4 Ley de Compañías

Según la (Ley de Compañías, 2017, art. 92) La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, al a que se añadirá, en todo caso, las palabras Compañía Limitada o en su caso una abreviatura correspondiente.

Art. 93.- “La compañía de responsabilidad limitada es mercantil, pero sus integrantes, por el hecho de constituirla no adquieren la calidad de comerciantes.”

Art. 94.- La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitida por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, segura, capitalización y ahorro.

Art. 95.- La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince, si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

1.3.2.5 Proceso para crear una compañía

Según (Registro Mercantil, 2013) se deberá realizar el siguiente proceso:

1. Presentar al menos 3 testimonios originales de la escritura pública de constitución.
2. Todos los testimonios deben tener el mismo número de fojas y todas deben estar rubricadas por el notario ante el que se otorgó la escritura (Art. 41 de la Ley Notarial).
3. Cada testimonio deberá tener el original de su Resolución aprobatoria emitida ya sea por la Superintendencia de Compañías o por la Superintendencia de Bancos y Seguros.
4. Cada testimonio deberá contar con la razón de marginación de la Resolución aprobatoria, sentada por el notario ante el cual se otorgó la escritura de constitución. En la razón de marginación, se debe verificar que los datos de la Resolución que se margina sean correctos.
5. Tratándose de compañías de responsabilidad limitada, se deberá presentar el certificado de publicación por la prensa del extracto de la escritura pública de constitución (Art. 136 de la Ley de Compañías).
6. Si los socios o accionistas son extranjeros, en la escritura deberá indicarse si son o no residentes en el Ecuador, o en su defecto deberán

adjuntar copia certificada de su visa, con la finalidad de determinar si tienen o no la obligación de presentar el RUC.

7. Si la compañía se constituyere con la aportación de algún inmueble, la escritura deberá inscribirse en el Registro de la Propiedad antes de la inscripción en el Registro Mercantil. La inscripción en el Registro Mercantil no podrá efectuarse luego de los 90 días de realizada la inscripción en el Registro de la Propiedad (Art. 10 de la Ley de Compañías).
8. Las fechas de los documentos contenidos en la escritura de constitución deben constar en el siguiente orden: a) Certificado de reserva del nombre; b) Certificado de apertura de la cuenta de integración de capital; c) Escritura pública de constitución; d) Otorgamiento de los testimonios de la escritura; e) Resolución aprobatoria; f) Razón de marginación (debe ser al menos igual a la de la Resolución aprobatoria); g) Publicación por la prensa (puede ser antes o después de la razón de marginación)

1.3.2.6 Ley de gestión ambiental, codificación

Capítulo II: De la evaluación de impacto ambiental y del control ambiental

Según (Ley de Gestión Ambiental, Codificación, 2004, art. 19) Las obras públicas, privadas o mixtas, y los proyectos de inversión públicos o privados que puedan causar impactos ambientales, serán calificados previamente a su ejecución, por los

organismos descentralizados de control, conforme el Sistema Único de Manejo Ambiental, cuyo principio rector será el precautelatorio.

Art. 20.- Para el inicio de toda actividad que suponga riesgo ambiental se deberá contar con la licencia respectiva.

Art. 21.- Los sistemas de manejo ambiental incluirán estudios de línea base; evaluación del impacto ambiental; evaluación de riesgos; planes de manejo de riesgo; sistemas de monitoreo; planes de contingencia y mitigación; auditorías ambientales y planes de abandono.

1.3.3 Fundamentos Psicológicos

Actualmente los emprendedores son considerados como agentes de cambio e innovación en la sociedad, ya que han desarrollado habilidades y aptitudes para adaptarse al medio laboral detectando problemas que les permita explotar sus capacidades intelectuales y convertirlas en una oportunidad de emprendimiento logrando satisfacer las necesidades y exigencias de la comunidad está demandando en los bienes y servicios.

(Global Entrepreneurship Monitor (Ecuador),, 2017) muestra que el 52% de la población ecuatoriana poseen la intención de emprender un negocio, sin embargo, existen factores que no permiten el desarrollo e iniciativa de creación de nuevas ideas de negocio por las distintas razones, tales como, miedo al fracaso y falta de motivación que generan desconfianza de involucrarse y establecer sus negocios dentro del mercado laboral.

La educación de los emprendedores bajo el índice del TEA (tasa emprendedora temprana) juega un papel predominante, ya que se ha concluido que la mayoría de los participantes solo han culminado la instrucción secundaria, siguiendo con los de primaria, que no han permitido el desarrollo y actualización de conocimientos para obtener mejores ingresos. Se debe realizar un diagnóstico para analizar el comportamiento de los emprendedores permitiendo identificar las necesidades y problemas que actualmente están siendo afectados.

CAPÍTULO II

MATERIALES Y MÉTODOS

2.1 Tipos de investigación

Para la realización de este presente trabajo se utilizó el enfoque cualitativo y cuantitativo, permitiendo conocer los gustos y preferencias existentes en el mercado y cumplir con la satisfacción de las necesidades de los emprendedores del Cantón Santa Elena, además, se comprobarán los resultados de las teorías mediante un análisis y evaluación a través de la aplicación de los instrumentos de recolección de información, obteniendo datos confiables y precisos para establecer los criterios para la investigación.

El diseño de investigación es exploratorio, con el fin de obtener información del problema poco estudiado, de esta manera, se logre llegar a la conclusión y comprensión acerca de la situación actual de los emprendedores del cantón Santa Elena, en cuanto al desarrollo de las habilidades, destrezas y actividades productivas que realizan, y las falencias de los negocios precisamente en el manejo de las herramientas administrativas y gerenciales que afectan el desempeño laboral de los microempresarios.

La investigación descriptiva fue necesaria porque contribuyó a obtener información y describir las necesidades, comportamiento de los clientes, consumo de servicios, calidad del servicio, ventajas y desventajas del mercado competitivo, procesos, de tal manera que permitan aplicar las respectivas estrategias y tomar las decisiones para el desarrollo de la investigación.

2.2 Métodos de investigación

2.2.1 Método inductivo

Está basado en las técnicas de recolección de información con el fin de obtener información primordial para conocer específicamente en el lugar donde se ejecutará la empresa de formación y capacitación, a fin de analizar el segmento del mercado conociendo las necesidades y exigencias de los emprendedores, que conlleve a tener una visión clara del nivel de aceptación y el resultado que causaría en el mercado, de esta manera, se permita realizar las debidas conclusiones y decisiones que llevarán a cabo la investigación.

2.1.1 Método deductivo

Con este método se llegó a la conclusión adecuada a través de la información fiable obtenida para dar solución a las exigencias y necesidades de los emprendedores que no han sido satisfechas por otras empresas que ofrecen servicios de asesorías empresariales, por este motivo, se pretende tomar decisiones aplicando los procedimientos adecuados para llevar a cabo el diseño de la empresa de formación y capacitación.

2.1.2 Método analítico

Mediante la aplicación de este método se realizó el diagnóstico de la situación actual realizada a los emprendedores del cantón Santa Elena permitiendo conocer el comportamiento de los consumidores y de datos principales de la competencia, a

través de los resultados obtenidos se desarrollará el proceso correspondiente y tomar decisiones para realizar el diseño de la empresa de formación y capacitación.

2.3 Diseño de muestreo

2.3.1 Población

Para realizar este trabajo de investigación se procedió acaparar a la población juvenil del Cantón Santa Elena en la edad de los 15 a 29 años, que corresponde a 47.113 personas según (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, 2018). También se tomará en cuenta las Mipymes del cantón, que se encuentran ejerciendo sus actividades laborales, teniendo un total de 1.210 establecimientos comerciales, datos obtenidos por el (Ministerio de Industrias y Productividad, 2014).

Tabla 1 Población

Población	Cantidad
Jóvenes	47.113
Mipymes	1.210
Total	48.323

Elaborado por: Mónica Pita

Fuente: Elaboración propia

2.1.1 Muestra

El método de muestreo utilizado es no probabilístico por conveniencia dado que permitirá tener accesibilidad y cercanía a los segmentos escogidos por el investigador para recolectar la información confiable y rápida. A continuación, se determinará el tamaño de la muestra, a través de la aplicación de la fórmula:

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

Datos:

N= Tamaño de la Población

p = Proporción (posibilidad de ocurrencia) 0.5

q = Complemento (posibilidad de no ocurrencia) 0.5

E = Margen de error (5%)

n = Tamaño de la muestra

z = Nivel de confianza (1,96)

$$n = \frac{(0.5 * 0.5) 1,96^2(48.323)}{(0,05)^2(48.323 - 1) + (0,5 * 0,5)1,96^2}$$

$$n = 381,13$$

$$n = 382$$

Aplicada fórmula se obtiene como resultado un total 382, que corresponden 372 para la población juvenil y 10 para las Mipymes del Cantón Santa Elena, a quienes se realizarán las respectivas encuestas correspondientes.

Tabla 2 Muestra

Población	Porcentaje	Muestra
Jóvenes	97%	372
Mipymes	3%	10
Total	100%	382

Elaborado por: Mónica Pita

2.4 Diseño de recolección de información

De acuerdo a la investigación se utilizará las siguientes técnicas de recolección de información necesarias para llegar a las conclusiones pertinentes, por lo tanto, se detallarán a continuación.

2.4.1 Observación Directa

La observación está orientada a la recolección de la información relevante para realizar un diagnóstico de la situación actual de los emprendedores donde se pretende analizar, cuáles son las actividades productivas que se encuentran dentro de la comunidad. De igual manera, tenga como fin demostrar la demanda insatisfecha de los servicios de formación y capacitación que no cumplen con las necesidades y exigencias de los emprendedores. Es por ello, que se realizará una guía de observación directa que será instrumento para conocer las necesidades y situaciones del objeto de investigación.

2.4.2 Entrevista

La entrevista como técnica del enfoque cualitativo pretende analizar la recolección de información para alcanzar la participación de las empresas de capacitación existentes en el mercado actual. Es por ello, que se elaborará una ficha de entrevista con preguntas abiertas realizadas a expertos en el tema o personas tengan un negocio similar en el Cantón Santa Elena, para que faciliten información de las actividades que realizan, de tal manera que contribuyan al diseño de la empresa de formación y capacitación para emprendedores.

2.4.3 Encuesta

Es utilizada en el enfoque cuantitativo tiene como objetivo recolectar información precisa y profunda, a través de la encuesta se observe el comportamiento del consumidor ante los servicios a ofrecer. Por lo tanto, se elaborará un cuestionario de preguntas aplicando la escala de Likert siendo una forma más sencilla y clara para la tabulación de la información, logrando analizar las opiniones de los encuestados, Se realizarán un total de 382 encuestas que serán dirigidas a los emprendedores del cantón Santa Elena.

Análisis de las entrevistas

1. ¿Cuáles son los servicios que su negocio ofrece?

Las entidades encuestadas fueron el SECAP y MIPRO, quienes actualmente brindan servicios de capacitación técnica y empresarial a la población de Santa Elena.

2. ¿Por qué considera importante capacitar a los emprendedores?

Las empresas manifestaron que capacitar es importante porque ayuda a guiar y desarrollar los conocimientos y habilidades de los emprendedores, de tal manera logren introducirse en el mercado laboral y creación de nuevas ideas de negocio que permitan mejorar el nivel de vida y generen fuentes de empleo para la comunidad en general.

3. ¿Qué temas considera fundamentales al momento de ofrecer capacitaciones a sus clientes?

Por lo general, estas empresas se basan en las necesidades de la población, es decir, realizan estudios de mercado que les permitan observar cuales son las principales desventajas de los emprendedores en las áreas que posean carencias de conocimientos o exista mayor demanda para ofrecer sus servicios.

4. ¿Cuáles son los medios publicitarios que utiliza para dar a conocer su negocio?

Los medios más utilizados por estas empresas son las redes sociales y sus paginas webs oficiales, donde ofrecen sus servicios por medio de publicaciones que les permite informar y atraer a sus clientes.

5. ¿Cuáles son los costos que utiliza para las actividades de su negocio?

Los costos son de acuerdo a los materiales y mano de obra indispensable para llevar a cabo las actividades de la empresa.

Análisis de las encuestas

1. Información general

1.1. Edad

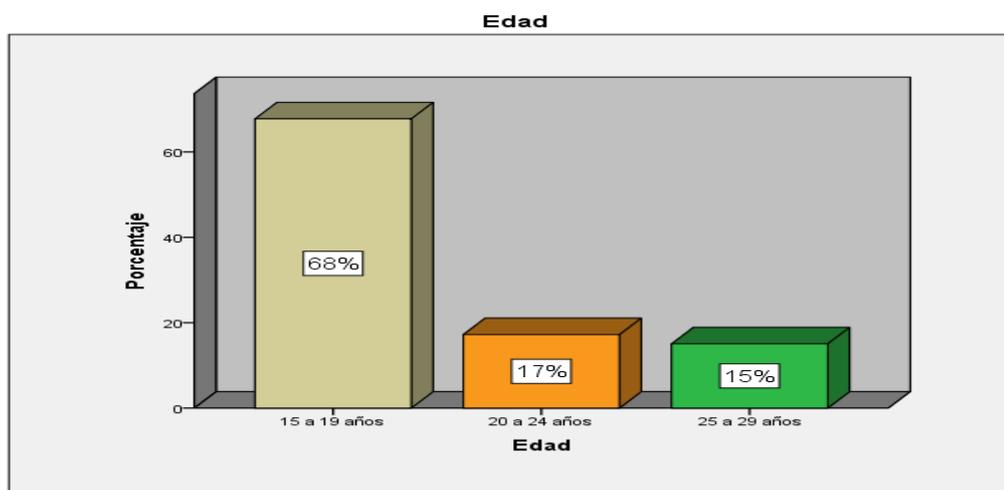
Tabla 3 Edad (jóvenes)

Edad					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	15 a 19 años	252	67,7	67,7	67,7
	20 a 24 años	64	17,2	17,2	84,9
	25 a 29 años	56	15,1	15,1	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 1 Edad (jóvenes)



Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Estos resultados nos indican que existe una gran cantidad de adolescentes en edad para demandar del servicio de formación y capacitación, por tanto, ayudarán a fortalecer sus conocimientos y habilidades intelectuales alcanzado un excelente desempeño laboral y manejo de las herramientas adecuadas en el entorno que se desenvuelvan.

1.2 Género

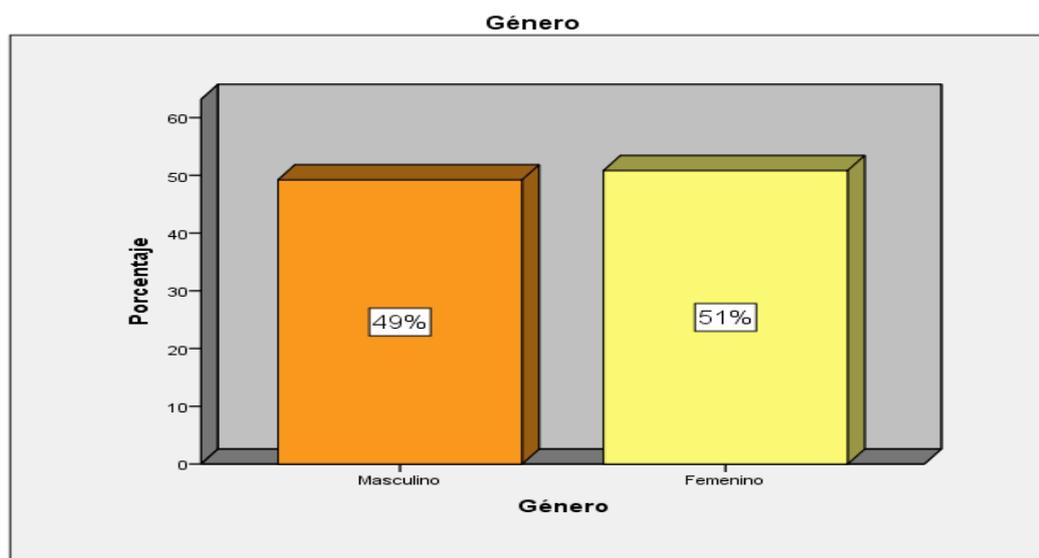
Tabla 4 Género (jóvenes)

Género					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Masculino	183	49,2	49,2	49,2
	Femenino	189	50,8	50,8	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 2 Género (Jóvenes)



Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Según los datos recolectados en los diferentes lugares del Cantón Santa Elena, se evidencia que, de cada 10 personas, 6 son mujeres y 4 hombres, por lo tanto, estos individuos aportaron con la información necesaria para conocer la situación actual y sus exigencias que requieren para demandar del servicio de la empresa de formación y capacitación.

1.4 Nivel de educación

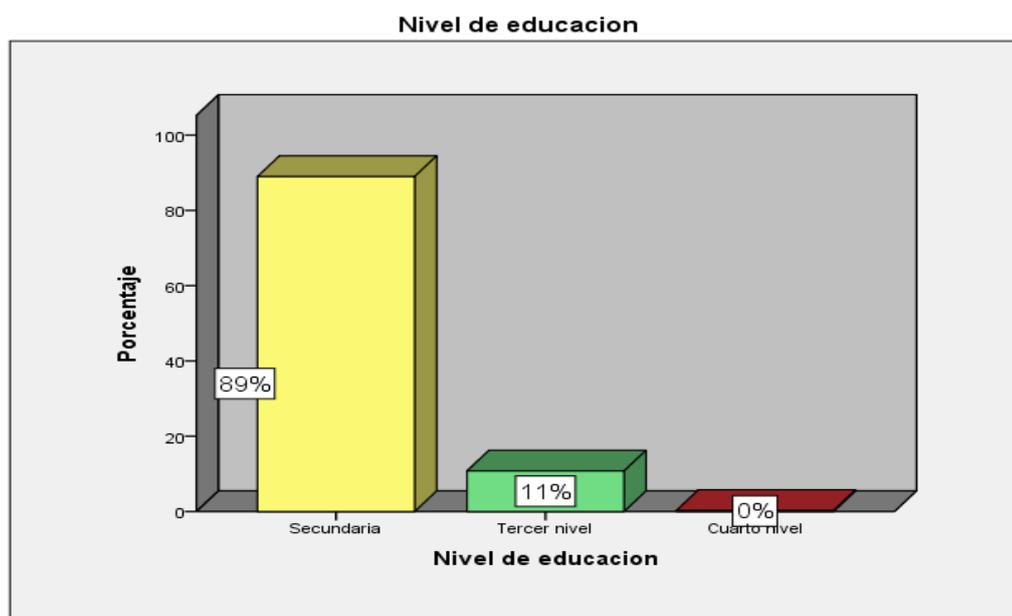
Tabla 5 Nivel de Educación (jóvenes)

. Nivel de educación					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Secundaria	331	89,0	89,0	89,0
	Tercer nivel	40	10,8	10,8	99,7
	Cuarto nivel	1	0,3	0,3	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 3 Nivel de educación (Jóvenes)



Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

En cuanto a la educación, la mayoría de los jóvenes se encuentran en el nivel de secundaria, este factor demuestra que muchos de los encuestados poseen conocimientos técnicos y necesitan mejorar ciertas habilidades, destrezas y conocimientos que permitan especializarse y crear un valor en el área o ámbito que actualmente estén involucrados.

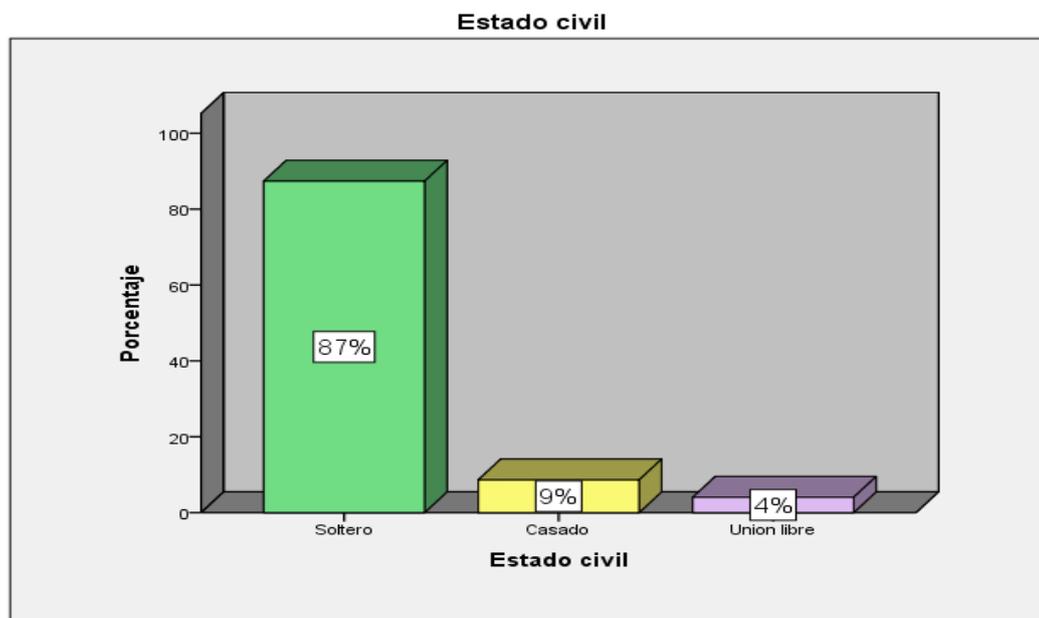
1.5 Estado civil

Tabla 6 Estado Civil (Jóvenes)

Estado civil					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Soltero	325	87,4	87,4	87,4
	Casado	32	8,6	8,6	96,0
	Unión libre	15	4,0	4,0	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 4 Estado Civil (Jóvenes)



Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

La mayoría de los jóvenes en la edad de 15 a 29 años se encuentran solteros, esto quiere decir, que existe una gran probabilidad que puedan recurrir de los servicios de capacitación, al igual que las personas casadas y unión libre que optan por darle un mejor estatus social y económicos a sus familias logrando alcanzar una formación profesional según las actividades productivas que realizan.

1.6 ¿Usted trabaja?

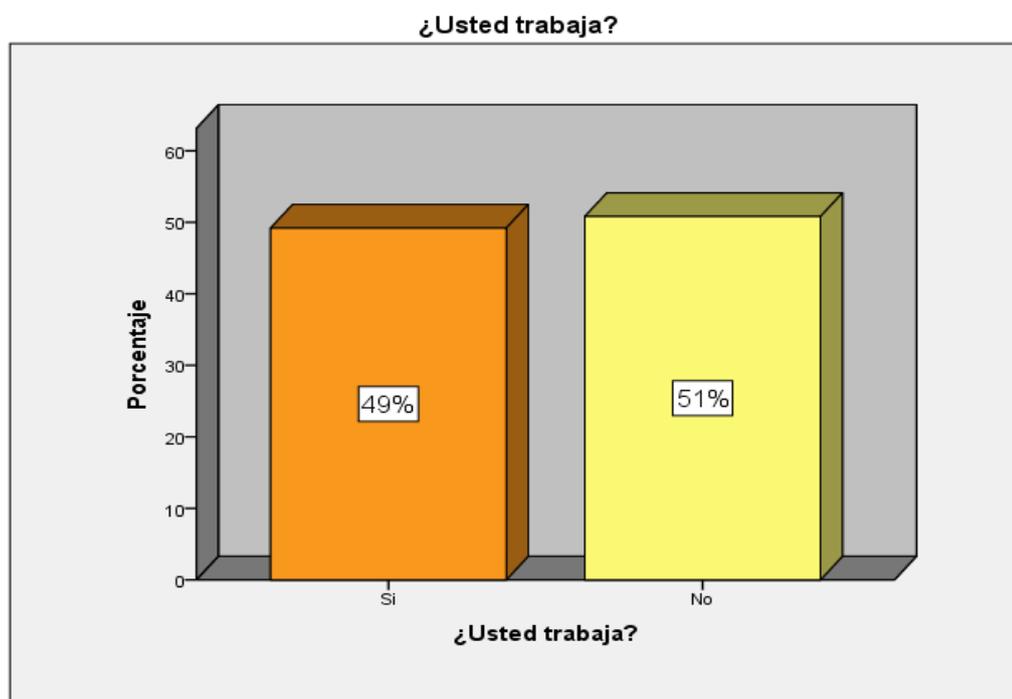
Tabla 7 ¿Usted trabaja?

¿Usted trabaja?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	183	49,2	49,2	49,2
	No	189	50,8	50,8	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 5 ¿Usted trabaja?



Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

La mayoría de los encuestados actualmente se encuentran en una situación de subempleo, en los que muchos de los casos poseen la edad adecuada para trabajar, pero no se encuentran actualmente laborando o ejerciendo sus especialidades y habilidades, debido a la carencia de fuentes de empleo que impiden explotar sus capacidades intelectuales.

2. ¿Conoce usted instituciones que fomenten el desarrollo de las habilidades de los jóvenes?

Tabla 8 ¿Conoce usted instituciones que fomenten el desarrollo de las habilidades de los jóvenes?

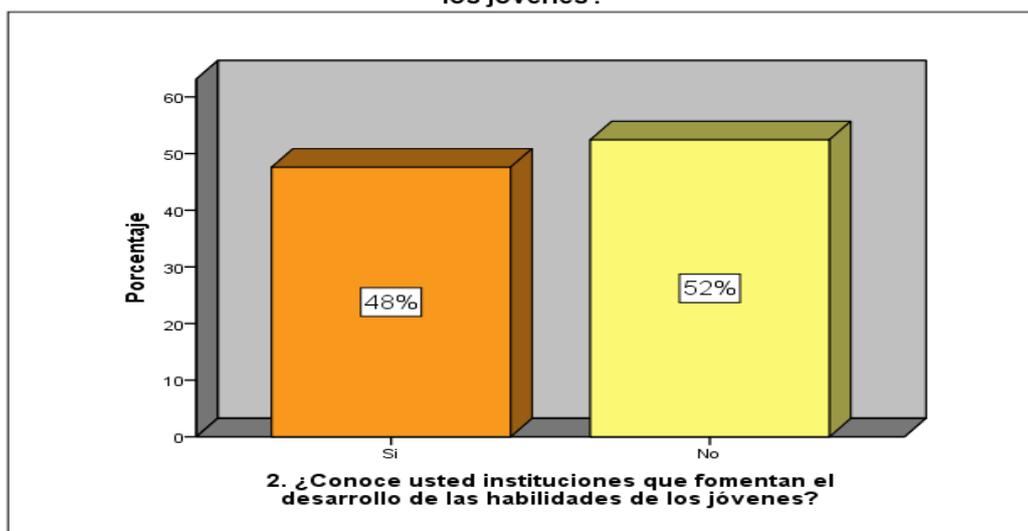
2. ¿Conoce usted instituciones que fomentan el desarrollo de las habilidades de los jóvenes?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	177	47,6	47,6	47,6
	No	195	52,4	52,4	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 6 ¿Conoce usted instituciones que fomenten el desarrollo de las habilidades de los jóvenes?

2. ¿Conoce usted instituciones que fomentan el desarrollo de las habilidades de los jóvenes?



Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

La mayoría de los jóvenes encuestados mencionan que no conocen de instituciones que brinden asesorías y programas de aprendizaje de formación técnica, debido a este problema se denota la necesidad de acaparar la población juvenil emprendedora e innovadora para cumplir las necesidades insatisfechas en los servicios de capacitación que no lograron alcanzar con las expectativas de los clientes.

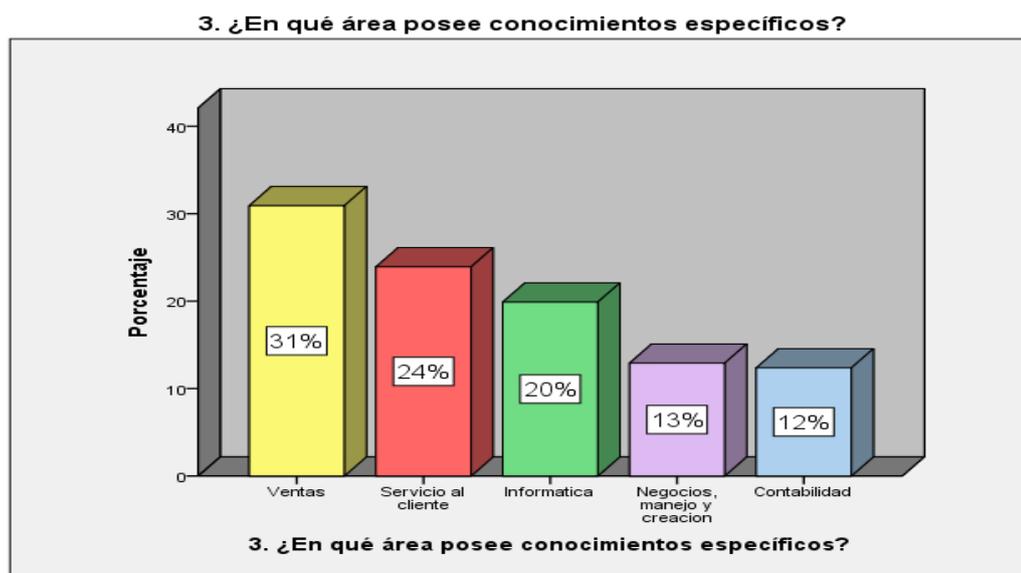
3. ¿En qué área posee conocimientos específicos?

Tabla 9 ¿En qué área posee conocimientos específicos? (jóvenes)

3. ¿En qué área posee conocimientos específicos?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ventas	115	30,9	30,9	30,9
	Servicio al cliente	89	23,9	23,9	54,8
	Informática	74	19,9	19,9	74,7
	Negocios, manejo y creación	48	12,9	12,9	87,6
	Contabilidad	46	12,4	12,4	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 7 ¿En qué área posee conocimientos específicos? (jóvenes)



Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Según la mayoría de los jóvenes poseen más conocimientos en áreas de ventas, servicio al clientes e informática en el cual han desarrollado y fortalecido estas habilidades y competencias, con el fin de convertirlas en una oportunidad en la creación de emprendimientos o administración de negocios, logrando alcanzar una ventaja competitiva en el manejo de herramientas empresariales y gerenciales que actualmente demanda el mundo globalizado y modernizado.

4. ¿Se capacitaría para actualizar sus conocimientos?

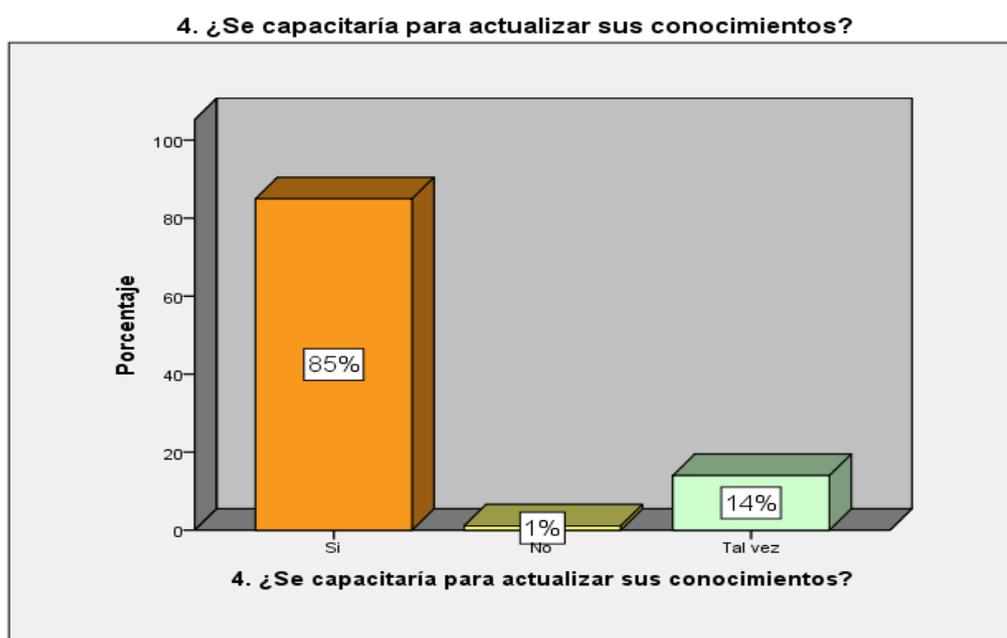
Tabla 10 ¿Se capacitaría para actualizar sus conocimientos? (Jóvenes)

4. ¿Se capacitaría para actualizar sus conocimientos?				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	316	84,9	84,9
	No	4	1,1	86,0
	Tal vez	52	14,0	100,0
	Total	372	100,0	100,0

Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 8 ¿Se capacitaría para actualizar sus conocimientos? (jóvenes)



Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

La mayoría de los jóvenes expresaron que necesitan fortalecer y ampliarse de nuevos conocimientos en las especialidades de acuerdo a los gustos y preferencias, de tal manera, logren mejorar sus habilidades intelectuales desarrollando una aptitud dispuesta a innovar y emprender, adaptación a los cambios, y convertirse en personas altamente competitivas.

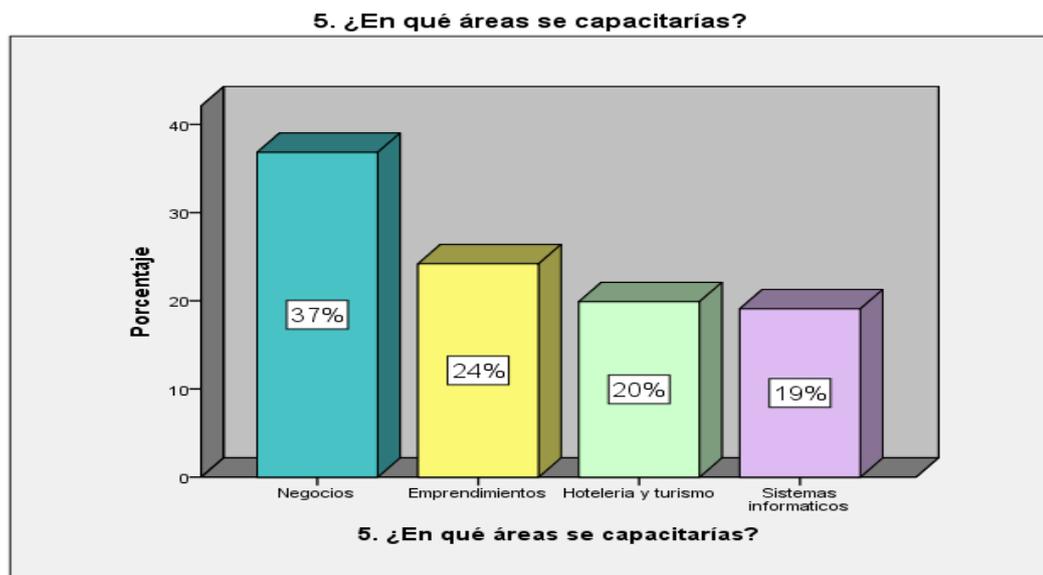
5. ¿En qué áreas se capacitaría?

Tabla 11 ¿En qué áreas se capacitaría? (Jóvenes)

5. ¿En qué áreas se capacitarías?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Negocios	137	36,8	36,8	36,8
	Emprendimientos	90	24,2	24,2	61,0
	Hotelería y turismo	74	19,9	19,9	80,9
	Sistemas informáticos	71	19,1	19,1	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 9 ¿En qué áreas se capacitaría? (jóvenes)



Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Los jóvenes requieren capacitaciones en temas de negocios ya que pueden mejorar sus perspectivas a través de los programas empresariales que mejoren la administración de las microempresas, toma de decisiones en las falencias empresariales, manejo de conflictos, creación y direccionamiento de nuevos emprendimientos, hotelería y turismo, y manejo de los sistemas informáticos.

6. ¿Estarías dispuesto a desarrollar sus habilidades intelectuales?

Tabla 12 ¿Estarías dispuesto a desarrollar sus habilidades intelectuales?

(jóvenes)

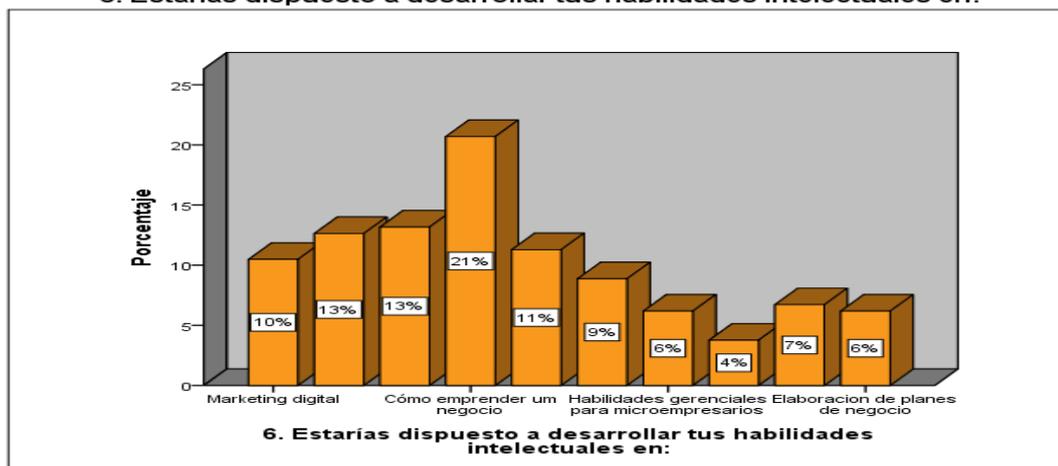
6. ¿Estarías dispuesto a desarrollar sus habilidades intelectuales?				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Marketing digital	39	10,5	10,5	10,5
Desarrollo de páginas web	47	12,6	12,6	23,1
Redes sociales	49	13,2	13,2	36,3
Cómo emprender un negocio	77	20,7	20,7	57,0
Servicio y atención al cliente	42	11,3	11,3	68,3
Desarrollo de ideas de innovación en productos o servicios	33	8,9	8,9	77,2
Habilidades gerenciales para microempresarios	23	6,2	6,2	83,3
Manejo del sistema de inventario	14	3,8	3,8	87,1
Curso práctico de contabilidad	25	6,7	6,7	93,8
Elaboración de planes de negocio	23	6,2	6,2	100,0
Válidos Total	372	100,0	100,0	

Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 10 ¿Estarías dispuesto a desarrollar sus habilidades? (jóvenes)

6. Estarías dispuesto a desarrollar tus habilidades intelectuales en:



Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

La población juvenil a causa del desempleo del cantón ha decidido por la opción de cómo empezar un negocio con la finalidad de detectar problemas para convertirlas en una oportunidad de nuevos negocios, también decide implementar herramientas para la correcta administración de los negocios, y sobre todo el fortalecimiento de sus conocimientos y habilidades intelectuales en temas acorde a sus necesidades.

7. ¿Qué días prefiere recibir la capacitación?

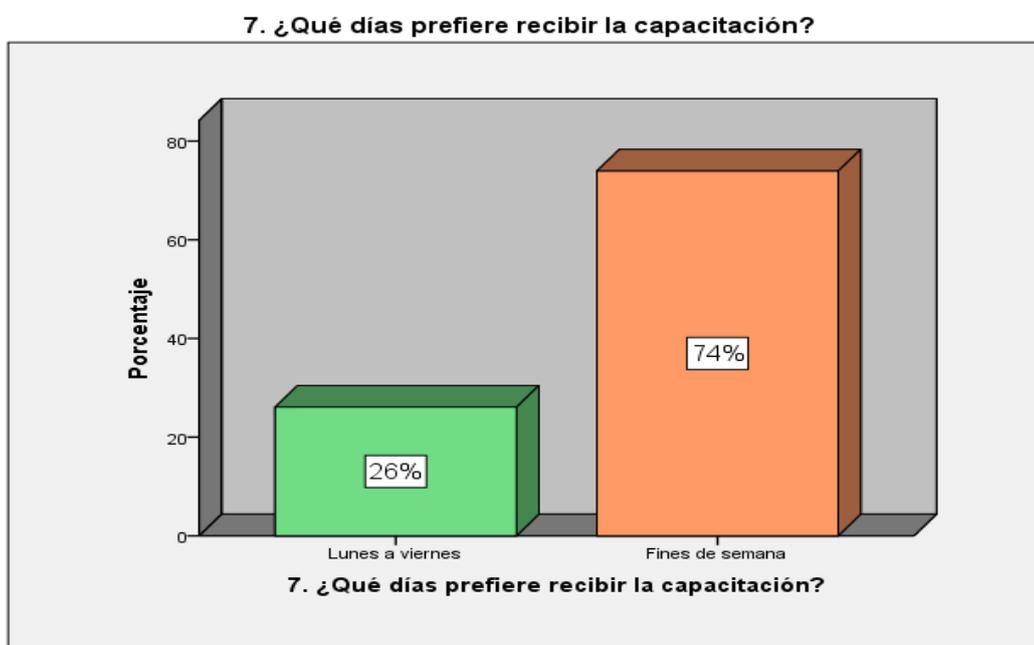
Tabla 13 ¿Qué días prefiere recibir la capacitación? (jóvenes)

7. ¿Qué días prefiere recibir la capacitación?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Lunes a viernes	97	26,1	26,1	26,1
	Fines de semana	275	73,9	73,9	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 11 ¿Qué días prefiere recibir la capacitación? (jóvenes)



Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Los jóvenes prefieren recibir capacitaciones los fines de semana porque ocupan la mayor parte del tiempo de lunes a viernes en las actividades laborales, estudios o realizan otras acciones que no permiten que puedan utilizar del recurso para demandar del servicio. Por esta razón, la empresa de formación y capacitación distribuirá de manera adecuada los días de atención y servicio a sus clientes para abarcar a la población de acuerdo a las preferencias de consumo.

8. ¿Qué horario prefiere recibir la capacitación?

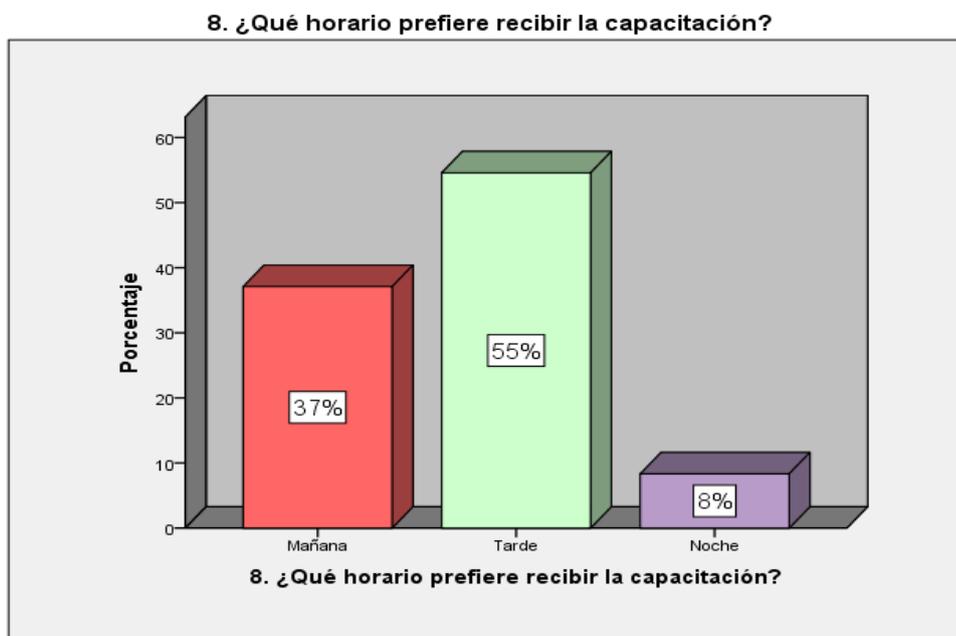
Tabla 14 ¿Qué horario prefiere recibir la capacitación? (jóvenes)

8. ¿Qué horario prefiere recibir la capacitación?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Mañana	138	37,1	37,1	37,1
	Tarde	203	54,6	54,6	91,7
	Noche	31	8,3	8,3	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 12 ¿Qué horario prefiere recibir la capacitación? (jóvenes)



Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

El horario más adecuado para recibir capacitaciones para los emprendedores es por las tardes, sin embargo, para la empresa de formación y capacitación deberá disponer de un cronograma de actividades para la atención y servicio al cliente en el horario que se adapte al gusto o preferencia, y de acuerdo al tiempo disponible y escogido para la demanda del servicio.

9. ¿Le gustaría informarse el servicio que brinda la empresa de formación y capacitación?

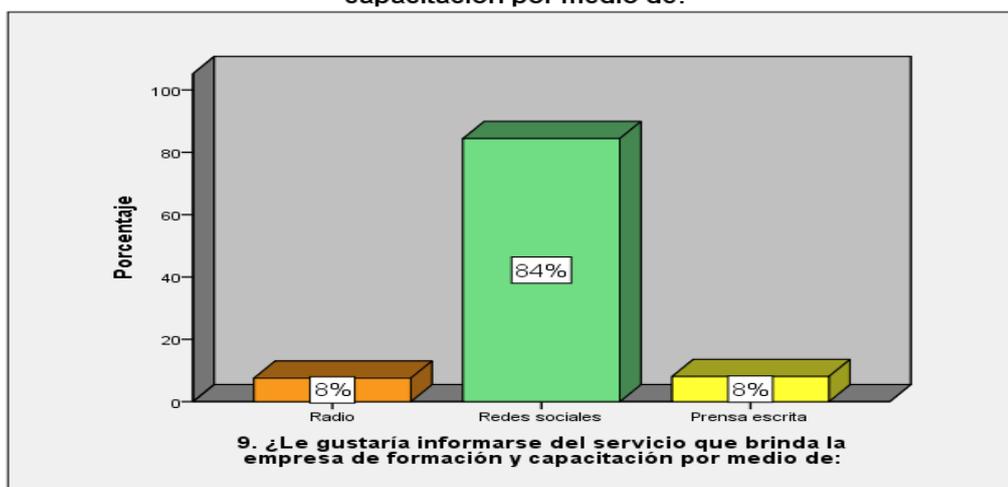
Tabla 15 ¿Le gustaría informarse el servicio que brinda la empresa de formación y capacitación? (Jóvenes)

9. ¿Le gustaría informarse del servicio que brinda la empresa de formación y capacitación por medio de:					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Radio	28	7,5	7,5	7,5
	Redes sociales	314	84,4	84,4	91,9
	Prensa escrita	30	8,1	8,1	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 13 ¿Le gustaría informarse el servicio que brinda la empresa de formación y capacitación? (jóvenes)

9. ¿Le gustaría informarse del servicio que brinda la empresa de formación y capacitación por medio de:



Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Los jóvenes actualmente se encuentran inmersos en el mundo tecnológico porque ahora su principal medio de comunicación son las redes sociales, donde llega la información más rápida y clara a distintos lugares, por esta razón, las empresas elaboran estrategias publicitarias por medio de redes sociales para informarle a los jóvenes del servicio a ofrecer.

10. ¿Estaría dispuesto a recibir el servicio que brinda la empresa de formación y capacitación “FOREM”, para mejorar las habilidades intelectuales?

Tabla 16 ¿Estaría dispuesto a recibir el servicio que brinda la empresa de formación y capacitación “FOREM”, para mejorar las habilidades intelectuales? (jóvenes)

10. ¿Estaría dispuesto a recibir el servicio que brinda la empresa “FOREM” de formación y capacitación, para mejorar sus habilidades intelectuales?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	288	77,4	77,4	77,4
	No	18	4,8	4,8	82,3
	Tal vez	66	17,7	17,7	100,0
	Total	372	100,0	100,0	

Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 14 ¿Estaría dispuesto a recibir el servicio que brinda la empresa de formación y capacitación “FOREM”, para mejorar las habilidades intelectuales? (jóvenes)

10. ¿Estaría dispuesto a recibir el servicio que brinda la empresa “FOREM” de formación y capacitación, para mejorar sus habilidades intelectuales?



Fuente: Jóvenes del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Los jóvenes del cantón Santa Elena si están dispuestos a adquirir de estos servicios porque les permitirá fortalecer y desarrollar sus conocimientos y habilidades intelectuales para poner en práctica en el ámbito laboral o en la elaboración de emprendimientos logrando el éxito empresarial y profesional, ayudando a mejorar su estatus económico.

Interpretación de resultados de encuestas a microempresarios del Cantón

Santa Elena.

1. Información general

1.1 Edad

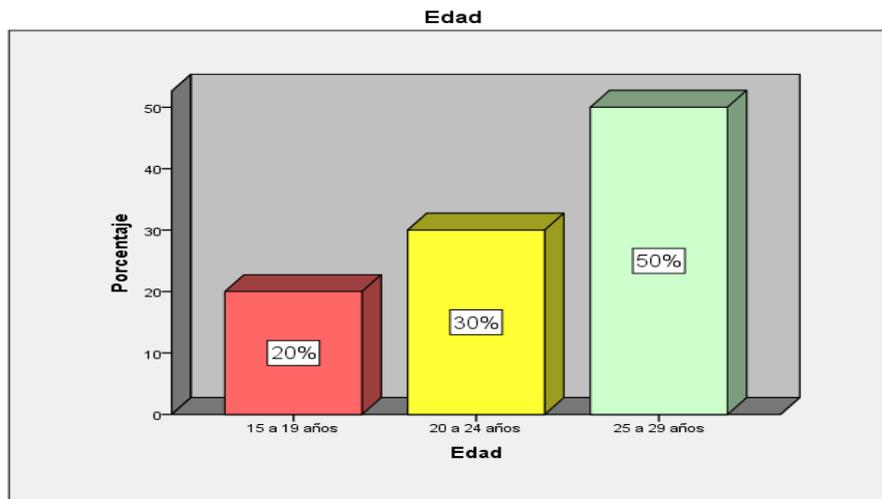
Tabla 17 Edad (microempresarios)

		Edad			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	15 a 19 años	2	20,0	20,0	20,0
	20 a 24 años	3	30,0	30,0	50,0
	25 a 29 años	5	50,0	50,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 15 Edad (microempresarios)



Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Se demuestra que los microempresarios no tienen una edad definida para administrar o emprender un negocio, puesto que existen en el mercado laboral oportunidades y necesidades de crear emprendimientos que generan nuevas fuentes empleo para mejorar el nivel social y económico de la comunidad del cantón Santa Elena.

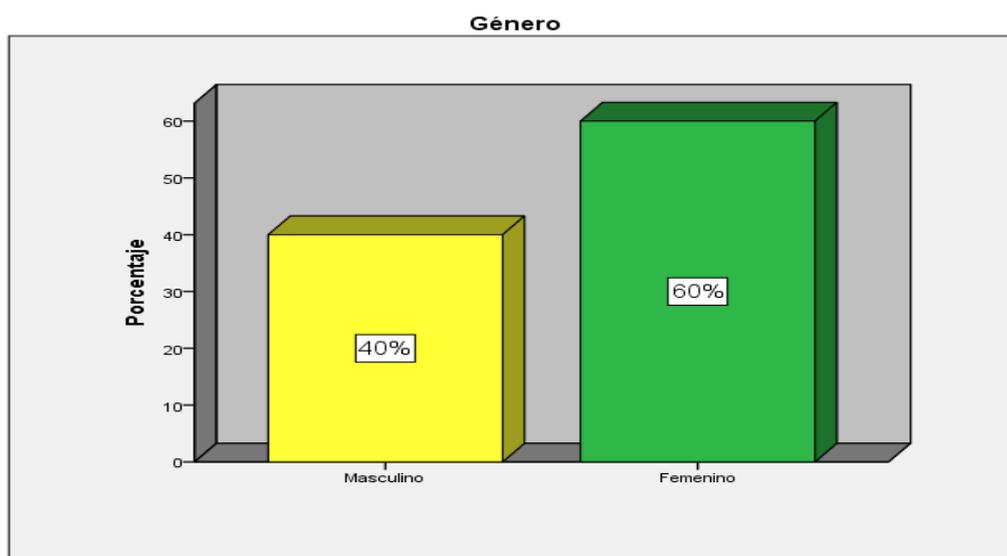
1.2 Género

Tabla 18 Género (microempresarios)

		Género			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Masculino	4	40,0	40,0	40,0
	femenino	6	60,0	60,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 16 Género (microempresarios)



Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Se muestra que los microemprendedores encuestados representa que, por cada 10 personas del cantón, 6 de ellas son mujeres y 4 son hombres, sin embargo, esto no es relevante, ya que ambos son personas altamente competitivas y poseen habilidades empresariales para llevar a cabo la administración de sus recursos humanos, materiales y financieros para dirigir sus negocios.

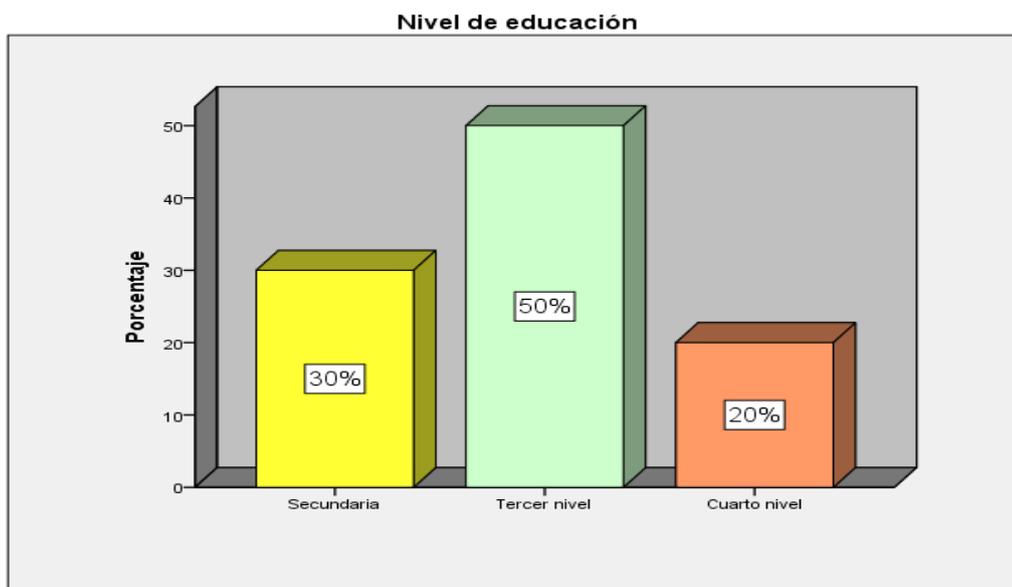
1.3 Nivel de educación

Tabla 19 Nivel de educación (microempresarios)

Nivel de educación					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Secundaria	3	30,0	30,0	30,0
	Tercer nivel	5	50,0	50,0	80,0
	Cuarto nivel	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 17 Nivel de educación (microempresarios)



Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

El nivel de educación de los microempresarios del Cantón Santa Elena no es un elemento que impida la motivación e interés de administrar o emprender un negocio, sino son las oportunidades y necesidades que ofrece el mercado de bienes y servicios, sin embargo, se puede observar si poseen y manejan un nivel empírico en las acciones que realizan en sus negocios.

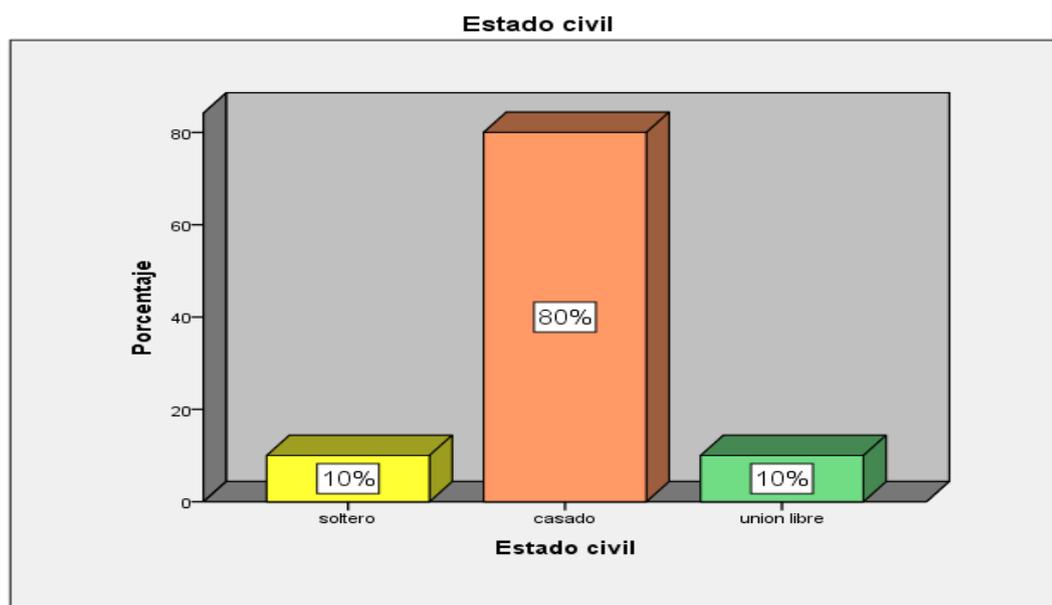
1.4 Estado civil

Tabla 20 Estado civil (microempresarios)

Estado civil					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Soltero	1	10,0	10,0	10,0
	Casado	8	80,0	80,0	90,0
	Unión libre	1	10,0	10,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 18 Estado civil (microempresarios)



Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

La mayoría de los encuestados actualmente se encuentran casados, este aspecto no es factor que determine el interés que tienen en administrar y manejar sus negocios, más bien ayuda en la motivación de aumentar las ventas y posicionar sus negocios en el mercado, de esta manera, logren alcanzar los objetivos y metas empresariales y mejorar el estatus de vida de sus familias.

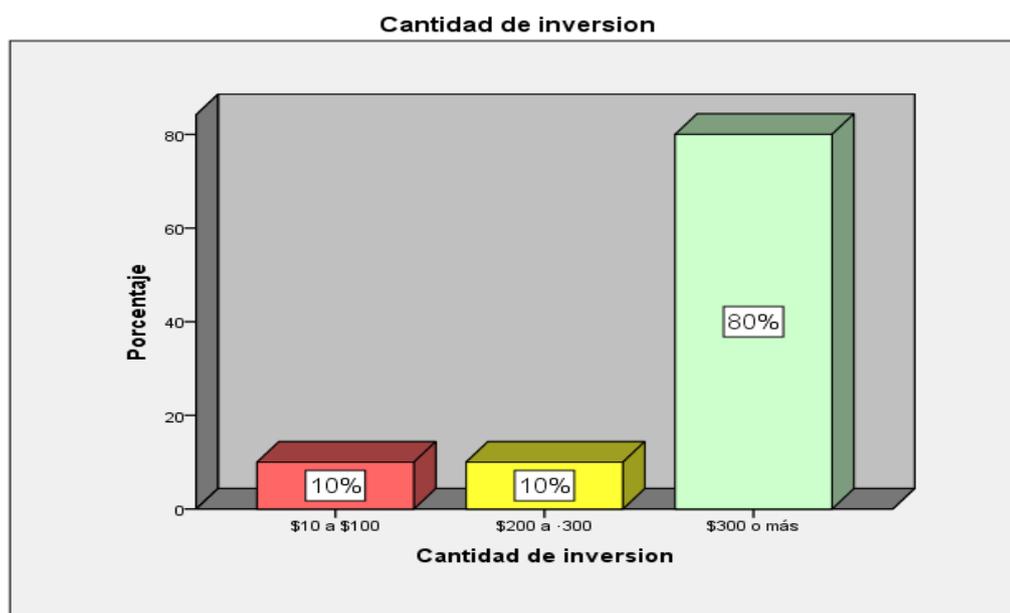
1.5 Cantidad de inversión

Tabla 21 Cantidad de inversión

Cantidad de inversión					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	\$10 a \$100	1	10,0	10,0	10,0
	\$200 a :300	1	10,0	10,0	20,0
	\$300 o más	8	80,0	80,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 19 Cantidad de inversión



Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

La cantidad de inversión que manejan los microempresarios, es de acuerdo a los costos en la adquisición de los recursos humanos, materiales y humanos que utilizan en las actividades de sus negocios cada cierto tiempo. Algunos de los negocios indicaron que ocupan más de \$300 para el manejo y administración de las organizaciones.

1.6 Actividad del negocio

Tabla 22 Actividad del negocio

Actividad de negocio					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Comercial Huevos Mármol	1	10,0	10,0	10,0
	Comercial PLASTI TODO	1	10,0	10,0	20,0
	Consultorio Naturista Bio Natura	1	10,0	10,0	30,0
	Consultorio Dental MUNDO DENT	1	10,0	10,0	40,0
	Copiadora Angie	1	10,0	10,0	50,0
	Cyber-cabinas Elena	1	10,0	10,0	60,0
	Farmacia La Salud	1	10,0	10,0	70,0
	Hotel México	1	10,0	10,0	80,0
	Publicidad y Diseño Mil Detalles	1	10,0	10,0	90,0
	Veterinaria CASA DUQUE	1	10,0	10,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

El cantón Santa Elena cuenta con distintas actividades productivas, donde muchas personas se dedican a brindar productos y servicios de calidad a la población. De acuerdo con la encuesta realizada se observan que los negocios son comerciales de abarrotes y de plásticos, consultorios naturistas, consultorios dentales, copiadoras, cyber, farmacias, hoteles, veterinarias, negocios de publicidad y diseño entre otros.

Todos estos lugares son administrados y dirigidos por personas que han visto una oportunidad de explotar sus habilidades intelectuales y poseer la capacidad de crear negocios para satisfacer las necesidades de la comunidad, y sobre todo para contribuir con el desarrollo económico y social del cantón Santa Elena.

1.7 ¿Cuánto tiempo tiene el negocio en el mercado?

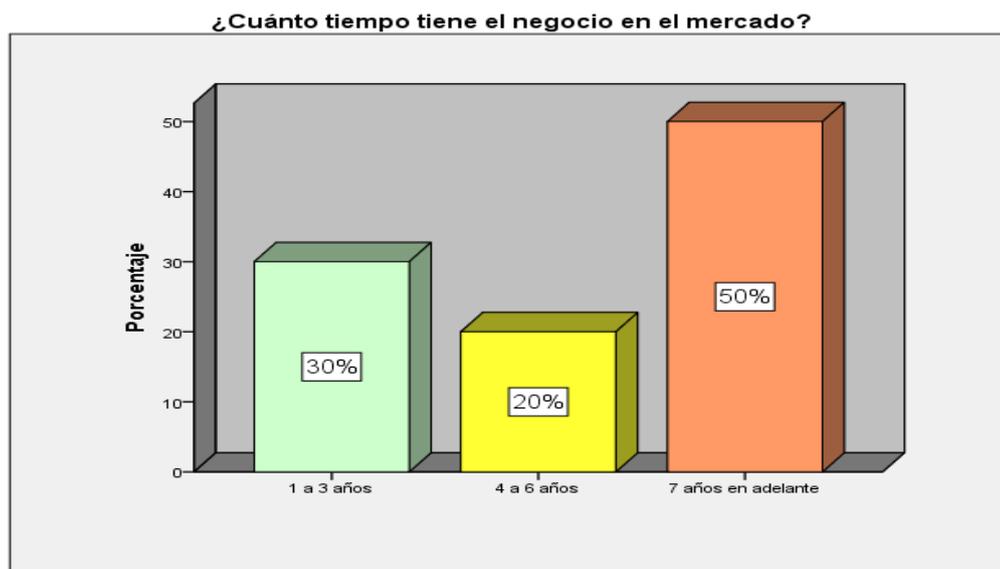
Tabla 23 ¿Cuánto tiempo tiene el negocio en el mercado?

¿Cuánto tiempo tiene el negocio en el mercado?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1 a 3 años	3	30,0	30,0	30,0
	4 a 6 años	2	20,0	20,0	50,0
	7 años en adelante	5	50,0	50,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 20 ¿Cuánto tiempo tiene el negocio en el mercado?



Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena

Elaborado por: Mónica Pita Palma

En lo respecta al tiempo del negocio en el mercado, se muestra que la gran parte poseen 7 años laborando en el mercado, es decir, ya se encuentran posicionados y generan fuentes de empleo para la comunidad, por otro lado, los demás negocios están creando estrategias empresariales para atraer a sus clientes, aumentar las ventas y generar rentabilidad.

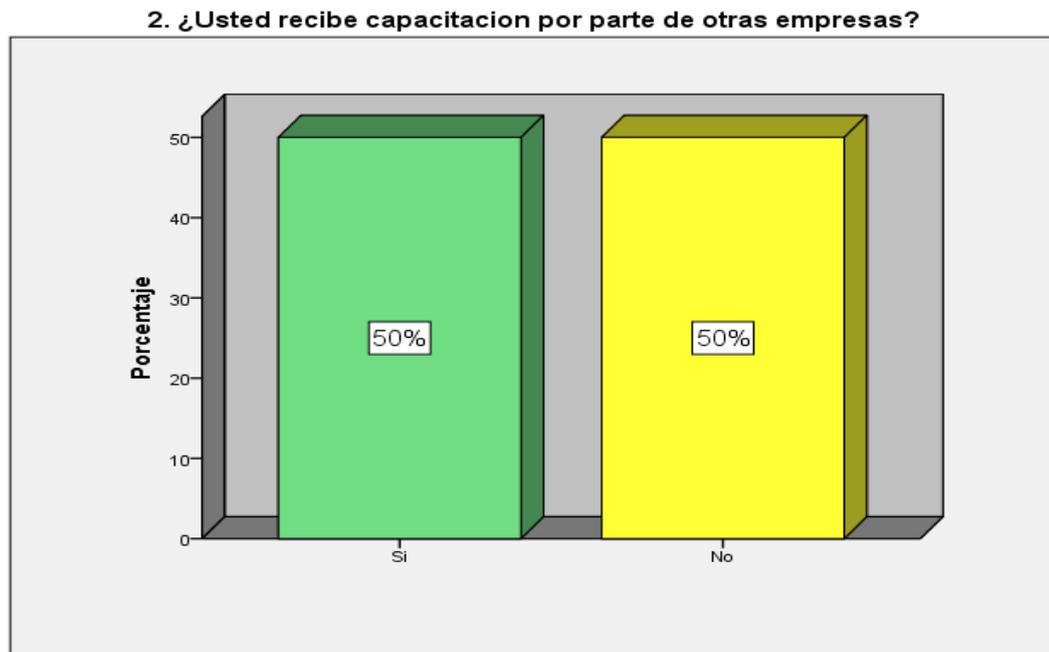
2. ¿Usted recibe capacitaciones por parte de otras empresas?

Tabla 24 ¿Usted recibe capacitaciones por parte de otras empresas?

2. ¿Usted recibe capacitación por parte de otras empresas?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	5	50,0	50,0	50,0
	No	5	50,0	50,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 21 ¿Usted recibe capacitaciones por parte de otras empresas?



Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Solo el 50% de los microempresarios han recibido capacitaciones por parte de otras empresas, sin embargo, aún existen negocios que no conocen de este servicio, por lo tanto, estos serán nuestros principales clientes a quienes se motivará y ofrecerá las capacitaciones en las distintas áreas empresariales que fortalezcan sus habilidades intelectuales para la administración de sus negocios.

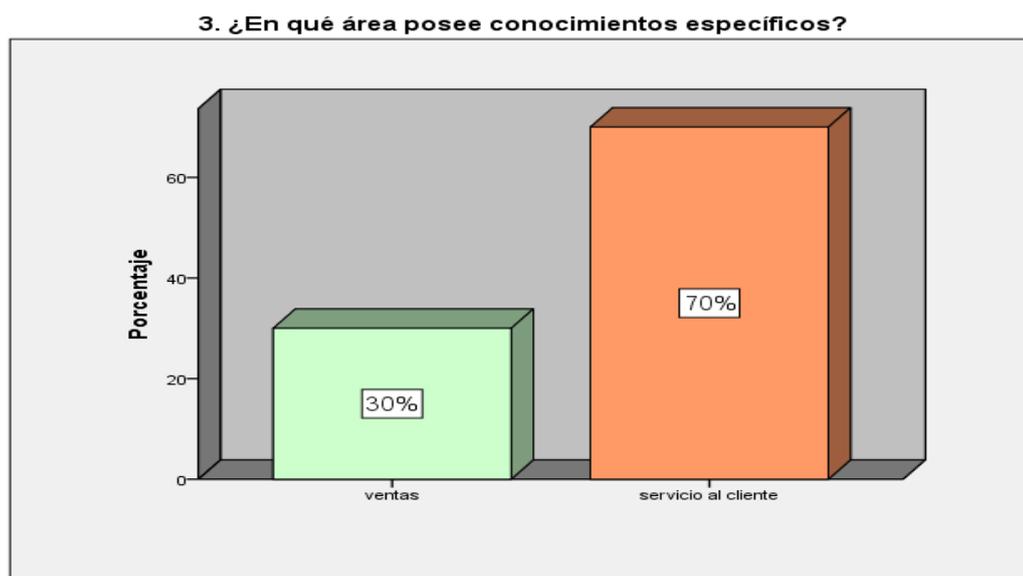
3. ¿En qué áreas posee conocimientos específicos?

Tabla 25; En qué áreas posee conocimientos específicos? (microempresarios)

3. ¿En qué área posee conocimientos específicos?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Ventas	3	30,0	30,0	30,0
	servicio al cliente	7	70,0	70,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 22 ¿En qué áreas posee conocimientos específicos? (microempresarios)



Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Los microempresarios poseen conocimientos en el área de servicio al cliente, ya que este es el principal aspecto utilizado para complacer y atraer a sus clientes, además, los negocios se enfocan en dar al cliente un servicio o producto de calidad, basándose en la creación de estrategias de empresariales para aumentar las ventas y cumplir con las expectativas de la comunidad.

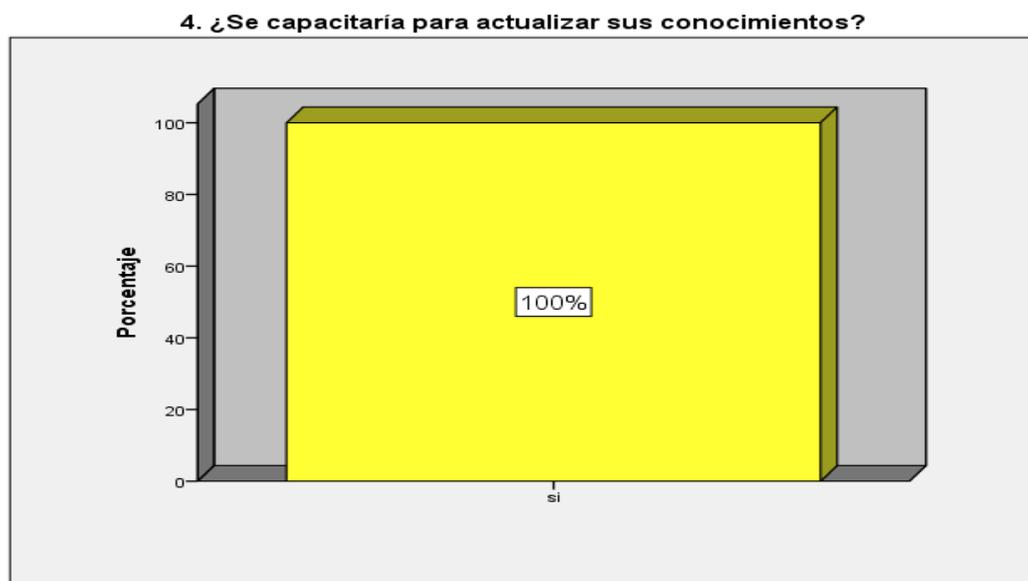
4. ¿Se capacitaría para actualizar sus conocimientos?

**Tabla 26 ¿Se capacitaría para actualizar sus conocimientos?
(microempresarios)**

4. ¿Se capacitaría para actualizar sus conocimientos?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	si	10	100,0	100,0	100,0

Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

**Gráficas 23 ¿Se capacitaría para actualizar sus conocimientos?
(microempresarios)**



Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Los propietarios y empleados de los negocios del cantón Santa Elena necesitan ser capacitados, puesto que actualmente están inmersos en un mundo globalizado, donde requieren constantemente de la actualización de conocimientos para preparar a personas y convertirlas en altamente competitivas en el manejo eficiente de las herramientas empresariales y el desarrollo de sus habilidades intelectuales para el excelente funcionamiento del negocio.

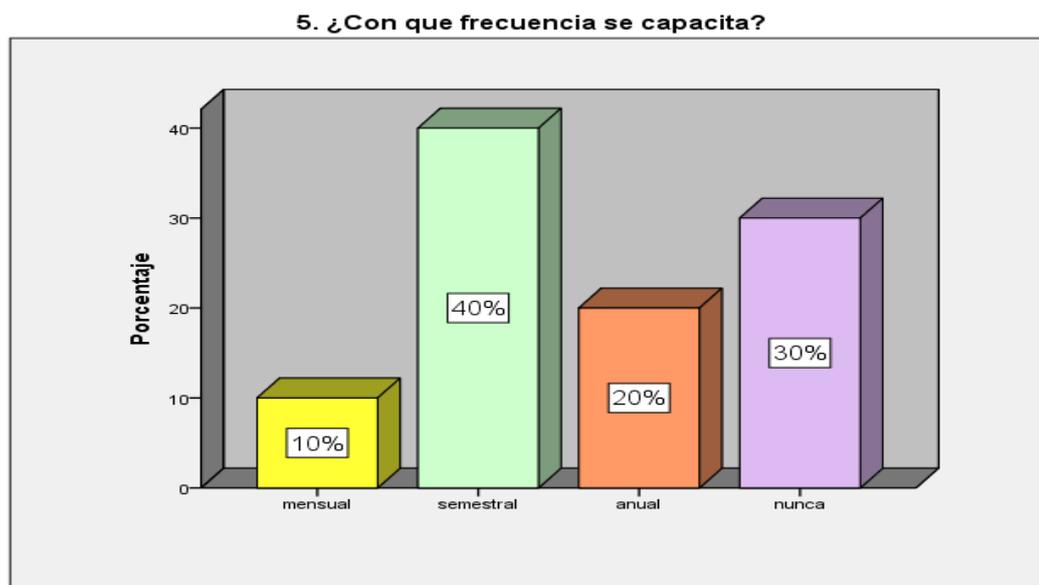
5. ¿Con que frecuencia se capacita?

Tabla 27 ¿Con que frecuencia se capacita? (microempresarios)

5. ¿Con que frecuencia se capacita?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Mensual	1	10,0	10,0	10,0
	Semestral	4	40,0	40,0	50,0
	Anual	2	20,0	20,0	70,0
	Nunca	3	30,0	30,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 24 ¿Con que frecuencia se capacita? (microempresarios)



Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Según los microempresarios recurren a capacitaciones semestralmente, por la razón, muchas empresas o negocios envían a su personal a instruirse en áreas relevantes para actualizar de sus conocimientos que ayudarán a la coordinación de las actividades, sin embargo, existen muchas personas que nunca han tomado capacitaciones, entonces estas serán los principales clientes que demandarán del servicio de formación profesional.

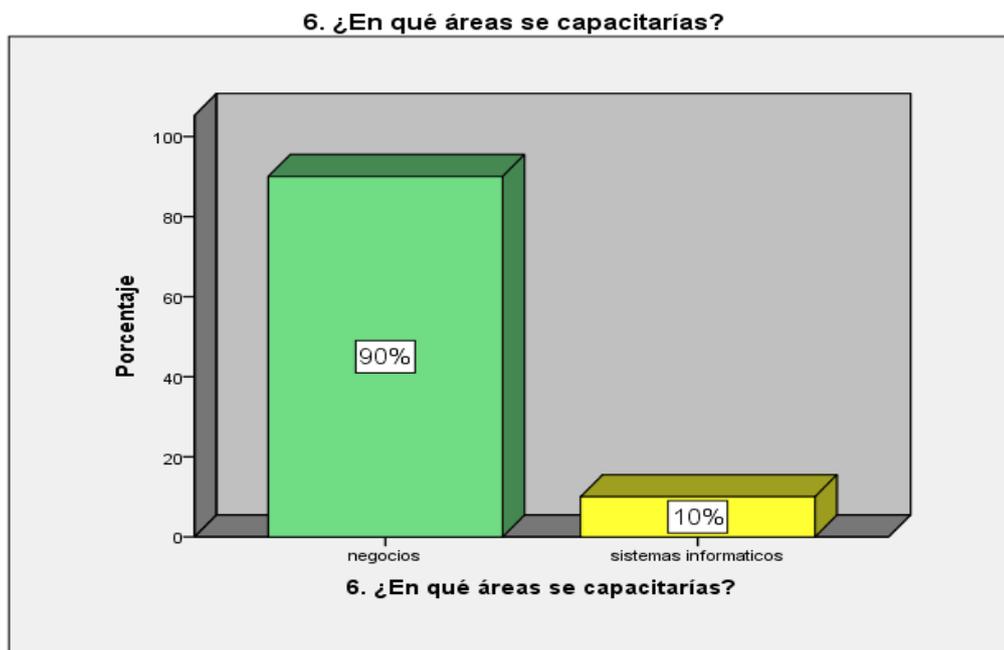
6. ¿En qué áreas se capacitaría?

Tabla 28 ¿En qué áreas se capacitaría? (microempresarios)

6. ¿En qué áreas se capacitarías?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Negocios	9	90,0	90,0	90,0
	Sistemas informáticos	1	10,0	10,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Gráficas 25 ¿En qué áreas se capacitaría? (microempresarios)



Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Los microempresarios deciden demandar de las capacitaciones en áreas de negocios y sistemas informáticos, porque les ayudarán a corregir los problemas que pueden presentarse en cualquier momento, además, aplicar las estrategias empresariales para dar a conocer y aumentar el nivel de posicionamiento del negocio en el mercado, y comprender las funciones de los sistemas informáticos para empresas.

7. Estarías dispuesto a desarrollar tus habilidades intelectuales en:

**Tabla 29 ¿Estarías dispuesto a desarrollar tus habilidades intelectuales?
(microempresarios)**

7. Estarías dispuesto a desarrollar tus habilidades intelectuales en:					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Marketing digital	3	30,0	30,0	30,0
	Servicio y atención al cliente	5	50,0	50,0	80,0
	Desarrollo de ideas de Innovación en productos o servicios	2	20,0	20,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

**Gráficas 26 ¿Estarías dispuesto a desarrollar tus habilidades intelectuales?
(microempresarios)**



Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Los microempresarios prefieren tomar capacitaciones en los temas de Marketing digital como herramienta para atraer a los clientes, servicio y atención al cliente para cumplir con las expectativas de la comunidad, y desarrollar ideas innovadoras para la creación de nuevos emprendimientos permitiendo explotar las oportunidades del mercado.

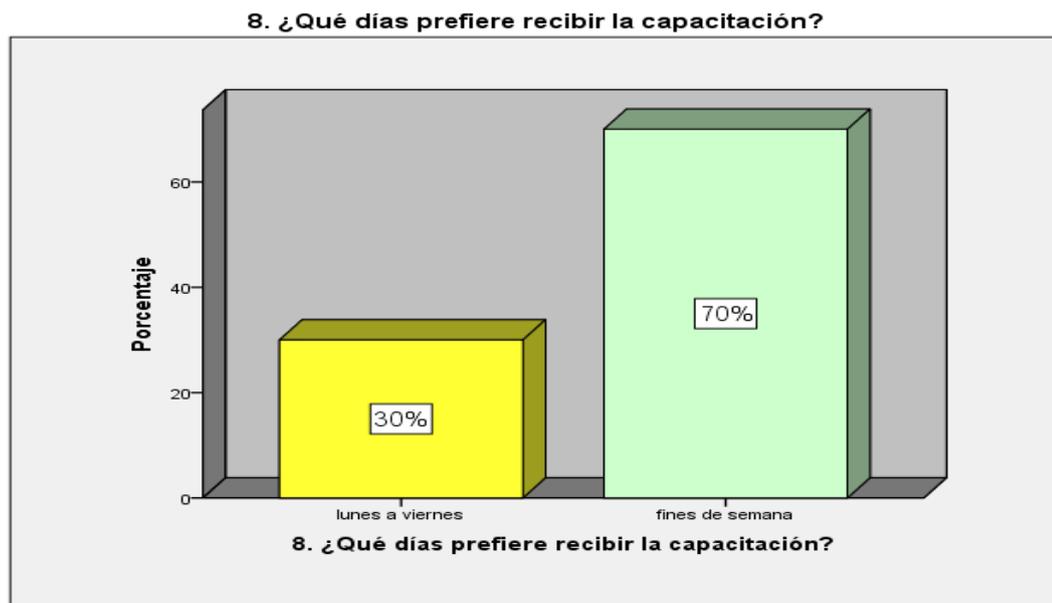
8. ¿Qué días prefiere recibir la capacitación?

Tabla 30 ¿Qué días prefiere recibir la capacitación? (microempresarios)

8. ¿Qué días prefiere recibir la capacitación?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	lunes a viernes	3	30,0	30,0	30,0
	fines de semana	7	70,0	70,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 27 ¿Qué días prefiere recibir la capacitación? (microempresarios)



Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Por lo general, como los microempresarios trabajan y ocupan la mayor parte del tiempo (lunes a viernes) en las actividades en sus negocios, muchos de ellos manifestaron que sería de su agrado recibir los cursos formales de capacitaciones y asesorías los fines de semana, ya que les permite aprovechar de los recursos de manera eficiente y ayudará a manejar los procesos del negocio.

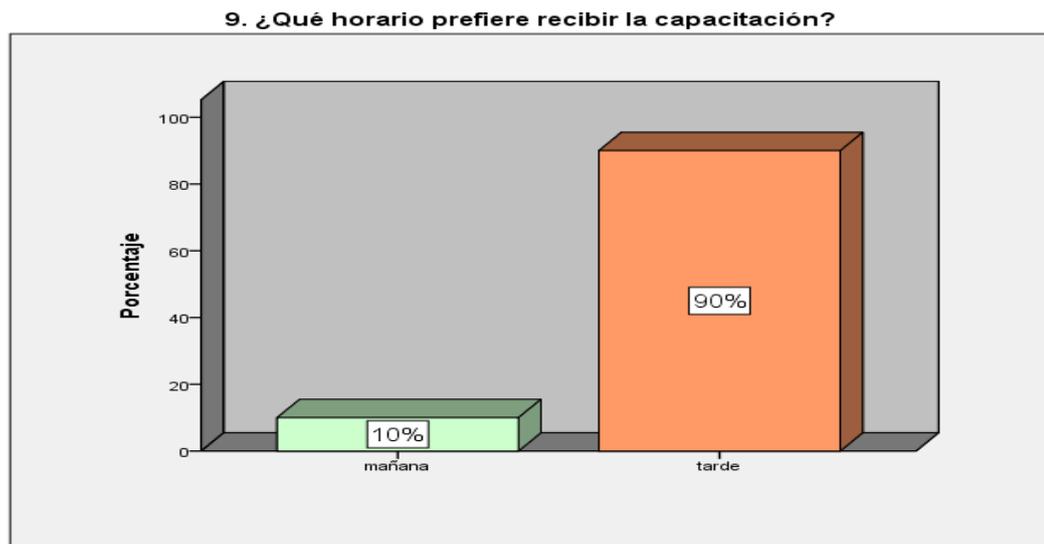
9. ¿Qué horario prefiere recibir la capacitación?

Tabla 31 ¿Qué horario prefiere recibir la capacitación? (microempresarios)

9. ¿Qué horario prefiere recibir la capacitación?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	mañana	1	10,0	10,0	10,0
	tarde	9	90,0	90,0	100,0
	Total	10	100,0	100,0	

Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

**Graficas 28 ¿Qué horario prefiere recibir la capacitación?
(microempresarios)**



Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Los horarios más considerados y adaptables de acuerdo al tiempo de las actividades que realizan los microempresarios para recibir las capacitaciones son por las tardes, ya que a partir de estas horas organizan y distribuyen las funciones a sus empleados, de manera que puedan realizar diligencias laborales y optimizar el tiempo para cumplir con los objetivos del día laborable.

10. ¿Le gustaría informarse del servicio que brinda la empresa FOREM de formación y capacitación por medio de?

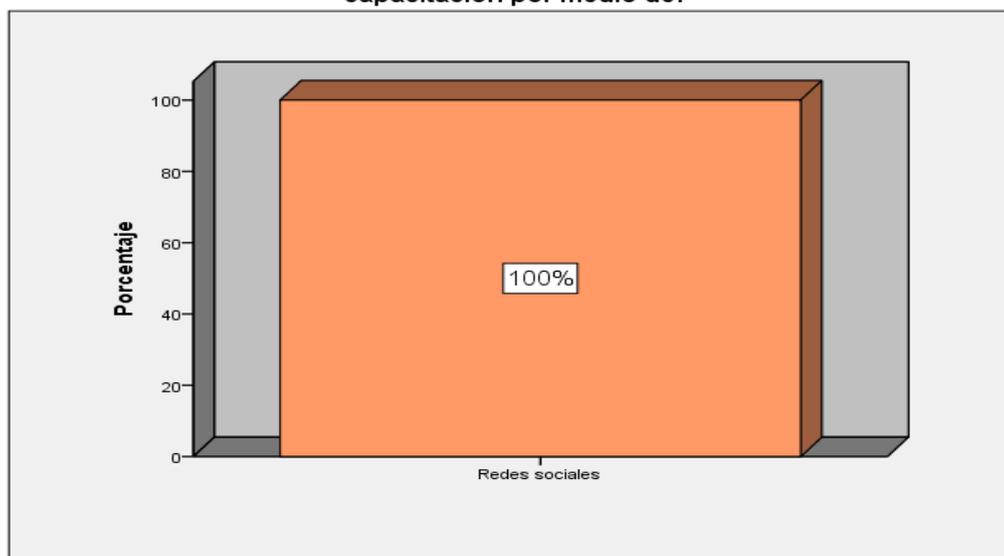
Tabla 32 ¿Le gustaría informarse del servicio que brinda la empresa FOREM de formación y capacitación por medio? (microempresarios)

10. ¿Le gustaría informarse del servicio que brinda la empresa de formación y capacitación por medio de:				
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	redes sociales	10	100,0	100,0

Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 29 ¿Le gustaría informarse del servicio que brinda la empresa FOREM de formación y capacitación por medio? (microempresarios)

10. ¿Le gustaría informarse del servicio que brinda la empresa de formación y capacitación por medio de:



Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

El mundo tecnológico es cada vez más moderno por lo que actualmente los clientes empiezan a utilizar el internet como una forma de comunicación, es por esto que cada vez los negocios ofrecen sus servicios por medio de las páginas web o redes sociales donde la información llega de forma rápida y segura a los distintos lugares del cantón Santa Elena.

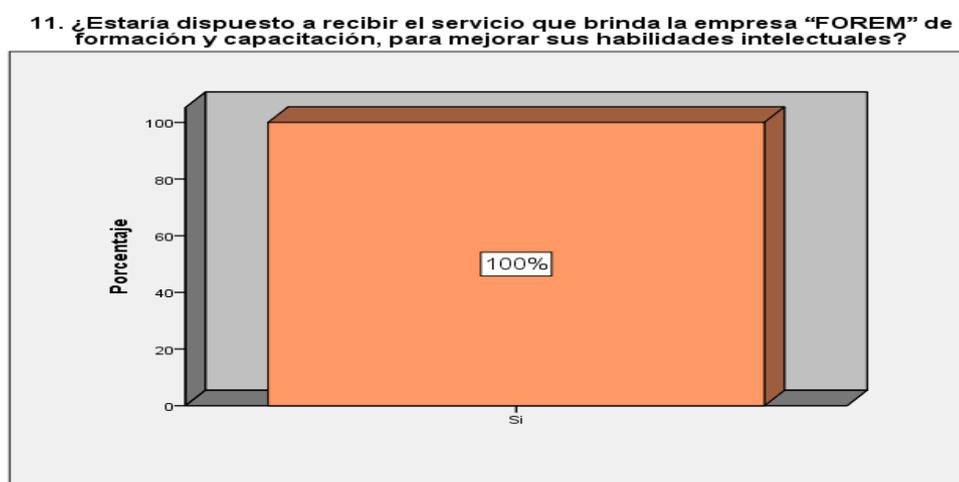
11. ¿Estaría dispuesto a recibir del servicio que brinda la empresa FOREM de formación y capacitación para mejorar sus habilidades intelectuales?

Tabla 33 ¿Estaría dispuesto a recibir del servicio que brinda la empresa FOREM de formación y capacitación para mejorar sus habilidades intelectuales? (microempresarios)

11. ¿Estaría dispuesto a recibir el servicio que brinda la empresa "FOREM" de formación y capacitación, para mejorar sus habilidades intelectuales?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	10	100,0	100,0	100,0

Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Graficas 30 ¿Estaría dispuesto a recibir del servicio que brinda la empresa FOREM de formación y capacitación para mejorar sus habilidades intelectuales? (microempresarios)



Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Los microempresarios están dispuestos a adquirir de este servicio de formación profesional, ya que permitirá mejorar las falencias administrativas y gerenciales, además ayudarán a instruir y enseñar para convertir en personas altamente competentes en el manejo de conflictos, toma de decisiones, fortalecer y desarrollar los conocimientos y habilidades intelectuales en el trabajo.

CAPÍTULO III

PROPUESTA

3.1 Naturaleza del proyecto

3.1.1 Descripción de la idea de negocio

El diseño de creación de una empresa de Formación y Capacitación tiene como finalidad generar oportunidad de inserción laboral en la comunidad emprendedora, a través de la ampliación de conocimientos y habilidades, llegando a transformarse en personas altamente competentes para mejorar el desempeño laboral y administrar eficientemente los negocios para posicionar e incrementar sus ingresos y mantenerse en el mercado.

3.1.2 Nombre de la empresa

El nombre de la empresa surgió después de varias opiniones, quedando oficialmente como Empresa de Formación y Capacitación “FOREM” Cia. Ltda., que significa “FOR”- formación y “EM”- emprendedores.

3.1.3 Descripción de la empresa

Tiene como finalidad ser una empresa en brindar servicios de formación y capacitación para los jóvenes y microempresarios del Cantón Santa Elena, en el cual desarrollen sus habilidades y competencias para convertirse en personas competentes para la resolución de conflictos, toma de decisiones, administración y

creación de emprendimientos innovadores, ampliación de conocimientos empíricos, y elaboración de estrategias empresariales para sus negocios logrando realizar cambios positivos al crecimiento socioeconómico de la comunidad.

La formación y capacitación se basará en la enseñanza y actualización de conocimientos brindados por personas profesionales en las áreas administrativas, técnicas y financieras, de modo que cumplan con las exigencias y necesidades de la demanda permitiendo tomar de decisiones pertinentes de acuerdo a los casos presentados.

La empresa “FOREM” estará ubicada en la Provincia de Santa Elena, cantón Santa Elena, calle Juan Montalvo y Manabí, a lado del Hotel México y frente al Comercial “M&M2”.

3.1.4 Análisis FODA

Se procederá a realizar un análisis FODA para la empresa de formación y capacitación “FOREM”, en el cual se detallen los factores internos y externos que se encuentran afectando y causando inconvenientes para llevar a cabo la idea de negocio, de tal manera se apliquen estrategias necesarias que servirán para la ejecución y posicionamiento de la misma.

Tabla 34 Análisis FODA

FACTORES INTERNOS	
<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Profesionales altamente competentes • Facilidad acceso a la empresa • Calidad del servicio • Excelente atención al cliente • Horarios adaptables al cliente • Precios accesibles • Capacitaciones especializadas en diferentes áreas • Ambiente agradable • Utilización de TIC para brindar el servicio 	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Amplio mercado para ofrecer el servicio • Capital para inversión • Nueva en el mercado competitivo
FACTORES EXTERNOS	
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Requerimientos de nuevos temas de actualización de conocimientos • Satisfacción de las necesidades insatisfechas de los emprendedores • Alianzas estratégicas con las empresas • Falencias de la competencia • Emprendedores empíricos 	<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programas de capacitación gratuitas impartidas por el gobierno • Crisis económica del país • Cambios culturales • Condiciones climáticas • Cambios leyes gubernamentales en el país

Fuente: Empresa de Formación y Capacitación “FOREM”

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.1.5 Filosofía empresarial

3.1.5.1 Misión

Brindar servicios de formación técnica y empresarial a los emprendedores del cantón Santa Elena.

3.1.5.2 Visión

Transformarnos en una empresa pionera en los servicios de formación técnica y empresarial, contribuyendo al crecimiento socioeconómico del Cantón Santa Elena.

3.1.5.3 Objetivos

3.1.5.3.1 Objetivo general

Formar jóvenes y microempresarios altamente competentes a través de programas de preparación técnica y empresarial que permitan al desarrollo de las habilidades intelectuales contribuyendo al crecimiento socioeconómico de la Provincia de Santa Elena.

3.1.5.3.2 Objetivos específicos

- Fortalecer y ampliar los conocimientos empíricos que poseen los jóvenes y microempresarios del cantón Santa Elena para que se desenvuelvan en el mercado laboral.
- Contribuir a la preparación de los jóvenes y microempresarios para el desarrollo de las habilidades intelectuales, emprendedoras, técnicas, administrativas y financieras.
- Proporcionar programas de preparación técnica y empresarial a los jóvenes y microempresarios del cantón Santa Elena.

3.2 Análisis de Mercado

3.2.1 Tamaño de mercado

La empresa de formación y capacitación “FOREM”, determinó el mercado objetivo para ofrecer sus servicios y cumplir con las exigencias y necesidades de los clientes,

de manera que se cumplan los objetivos y metas establecidos. A continuación, se presenta la tabla con la población correspondiente para la investigación:

Tabla 35 Mercado objetivo

Mercado objetivo	Cantidad
Jóvenes	47.113
Mipymes	1.210
Total	48.323

Fuente: Análisis de mercado

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.2.2 Consumo aparente

De acuerdo al estudio de mercado efectuado se evidenció que un 77% de los jóvenes, y también el 100% de los microempresarios están dispuestos adquirir de este servicio, se puede decir que aproximadamente 37.502 personas son parte de los posibles clientes de la Empresa de Formación y Capacitación “FOREM” Cia. Ltda.

- 37.502 personas anualmente
- 3.125 personas mensualmente
- 104 personas diariamente

3.2.3 Participación de la competencia en el mercado

Tabla 36 Análisis de la competencia

Nombre de la competencia	Ubicación	Descripción
SECAP	Salinas, Santa Elena, Av. Carlos Espinoza Larrea entre 5ta y 6ta	Brinda servicios de capacitación profesional a los trabajadores y servidores ecuatorianos.
MIPRO	Salinas, Santa Elena, Av. Carlos Espinoza Larrea entre 5ta y 6ta	Brinda servicios de especialización para fortalecer las áreas industriales del país.

Fuente: Análisis de mercado

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.2.4 Marketing Mix

La empresa de formación y capacitación “FOREM” aplicará las siguientes estrategias de marketing que permitirán fidelizar a los clientes.

3.2.4.1 Estrategia de Servicio

La empresa de formación y capacitación “FOREM” ofrecerá servicios de ampliación de conocimientos a los jóvenes y microempresarios del Cantón Santa Elena permitiendo fortalecer sus capacidades, destrezas y habilidades en el ámbito laboral. A continuación, se detallan las actividades del servicio:

3.2.4.1.1 Logo

Ilustración 2 Logo



“FOREM, Potentiating your abilites”.

3.2.4.1.2 Slogan

“FOREM, Potencializando tus capacidades”

3.2.4.1.3 Descripción del servicio de Formación y Capacitación

Las áreas que ofrecerán las capacitaciones para el fortalecimiento de las habilidades de los emprendedores se realizan de acuerdo a la necesidades y falencias en sus conocimientos.

3.2.4.1.3.1 Programación de módulos/capacitaciones

Tabla 37 Programación de los módulos

Módulos de capacitaciones	
Área administrativa	Área tecnológica
Servicio y atención al cliente	Desarrollo de páginas web
Habilidades gerenciales para microempresarios	Mercadeo en red o Networking marketing
Análisis de mercado	Redes sociales
Administración de recursos humanos	Marketing digital
Administración de procesos	Implementación de TICs
Gestión en ventas	
Área financiera	Área de negocios
Manejo del sistema de inventario	Cómo emprender un negocio
Administración financiera y su función en el negocio	Desarrollo de ideas de innovación en productos/servicios
Curso práctico de contabilidad	Elaboración de planes de negocios
Excel para negocios	Coaching para emprendedores
	Propiedad intelectual y patentes
	Herramientas para emprender

Fuente: Análisis de mercado

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.2.4.2 Estrategias de Precio

El precio estará basado según los datos recolectados por las competencias (SECAP, MIPRO) por los servicios similares que ofrecen, se ha determinado una estrategia de precios que sean accesibles para los posibles clientes, en el cual se estableció de acuerdo a la situación económica de los jóvenes y microempresarios, siendo un valor de \$60 para los cursos que se ofertarán a lo largo de la puesta en marcha del negocio.

3.2.4.3 Estrategias de Promoción

- Se aplicará el 15% descuento si los clientes adquieran más de 2 módulos.
- Se aplicará el 10% descuento si el cliente lleve a un nuevo participante a la empresa.

3.2.4.4 Estrategia de Distribución

- La empresa “FOREM” contará con una persona encargada en repartir hojas volantes a los jóvenes, y también repartirá a los distintos establecimientos comerciales de los microempresarios permitiendo informar de los cursos que se ofrecerán.
- Los cursos se ofrecerán en los predios de la empresa, o en las instalaciones de las Mipymes que demanden del servicio.

3.2.4.5 Estrategias de Publicidad

Los principales medios sociales que permitirán dar a conocer al mercado la empresa de Formación y Capacitación “FOREM” serán los siguientes:

- ✓ Páginas oficiales en las redes sociales más utilizadas por los clientes
 - **Facebook**

Ilustración 3 Facebook



Fuente: Análisis de mercado

Elaborado por: Mónica Pita Palma

○ **Instagram**

Ilustración 4 Instagram



Fuente: Análisis de mercado
Elaborado por: Mónica Pita Palma

- **Correos electrónicos:** empresaforem_2019@hotmail.com y empresaforem2019@gmail.com
- **Página web:** <https://empresaforem2019.webnode.ec>

Ilustración 5 Página Web



Fuente: Análisis de mercado
Elaborado por: Mónica Pita Palma

- ✓ Avisos publicitarios a través de la prensa escrita más reconocidas del cantón.

Ilustración 6 Afiche



Fuente: Análisis de mercado
Elaborado por: Mónica Pita Palma

- ✓ Cuñas radiales para difundir la información de los cursos a ofertar.

3.3 Análisis técnico

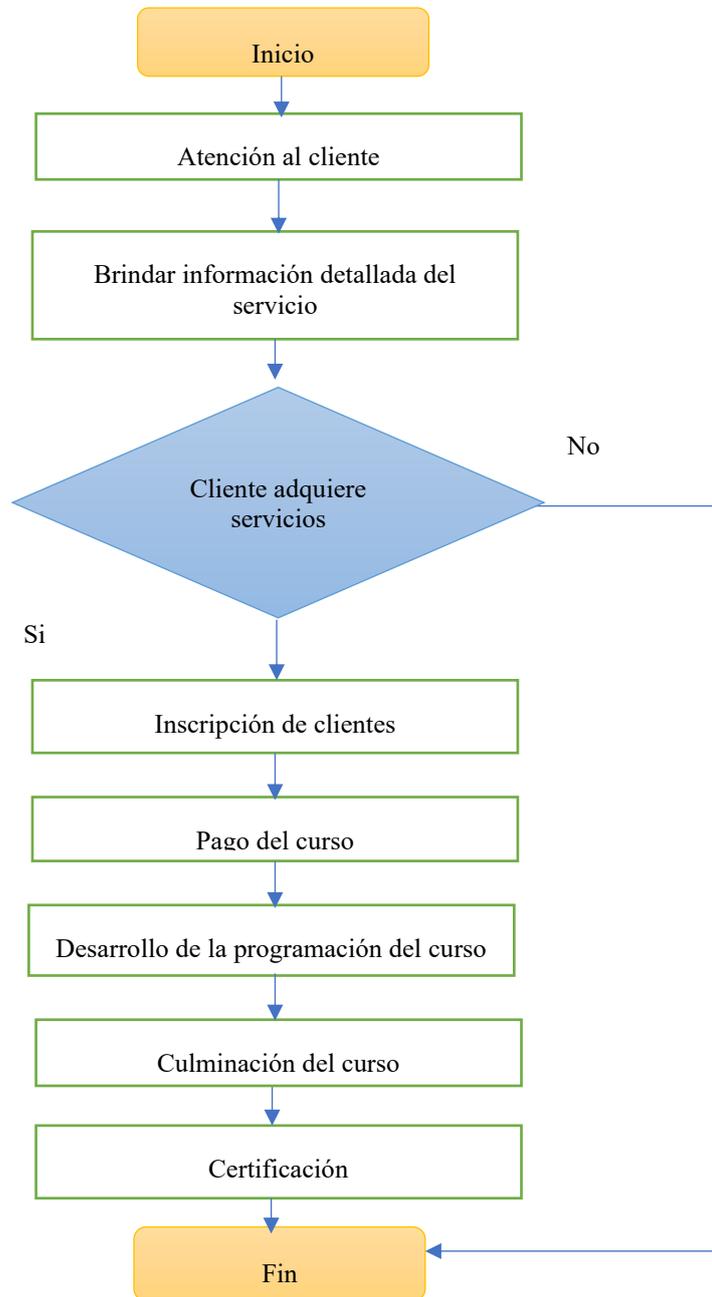
3.3.1 Descripción detallada del servicio a ofrecer

La empresa de Formación y Capacitación “FOREM” de acuerdo a los servicios que brinda a sus clientes presenta la siguiente descripción detallada de los procesos:

- Un ejecutivo de ventas estará en comunicación directa con el cliente en el momento que ingresa a la empresa, ofreciendo el servicio, motivando y generando interés para la adquisición del mismo.
- Brindar información detallada del servicio, tales como, horarios, costo, temas de las capacitaciones, duración de las actividades.
- Si en caso que el cliente adquiera el servicio pasará a los otros procesos para la correcta inscripción u otras actividades importantes, por lo consiguiente, el cliente no adquiere simplemente pasará a dar finalizado el servicio.
- Cuando el cliente haya decidido por adquirir el servicio, el siguiente paso es la inscripción del curso de acuerdo a sus preferencias, facilitando las respectivas indicaciones generales e importantes para el acceso e inicio de los módulos.
- Al momento de adquirir el servicio es necesarios cancelar el 100% del curso adquirido
- Los participantes que se hayan inscrito en los módulos, comenzarán los respectivos modulos con los consultores especializados en las áreas, durante el tiempo correspondiente a la programación del curso.
- Se evaluarán a los participante para conocer el resultado de aprendizaje y el grado de satisfacción hacia la empresa.
- Al culminar los cursos, se entregarán los respectivos certificados otorgados por la empresa y avalados por el Ministerio de Educación.

3.3.2 Diagrama de flujo del servicio y entrega del bien

Ilustración 7 Flujograma del servicio y entrega del bien



Fuente: Análisis técnico
Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.3.3 Equipos a utilizar y características

A continuación, se detallarán los equipos y muebles de oficinas para indispensable para las actividades de la empresa:

Tabla 38 Equipos y maquinarias

Equipos	Descripción
Computadora	Procesador marca Intel, Memoria capacidad 4gb, sistema Windows 10.
Laptop	Marca Intel con HD (hasta 4Gb)
Impresora Multifunción	Resolución hasta 5760 x 1440 dpi, wifi, tinta continua
Teléfono Panasonic	Identificador de llamada, 5 extensiones, iluminación en pantalla y teclado, agenda hasta 50 números.
Proyector EPSON POWER LITE 1960	Sistema de proyección de tecnología 3LCD

Fuente: Análisis técnico

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Tabla 39 Muebles de oficina

Muebles de oficina	Descripción
Archivador	Estructura de madera, cuatro cajones y tamaño de 48x60x103 cm.
Escritorio	archivero de tres cajones con chapa
Sillas tipo secretaria	Ideal para cualquier tipo de oficina
Sillas para oficinas	Ideal para cualquier tipo de oficina
Silla de espera de 4	Asientos y respaldo en polipropileno. Altura total 86 cm y largo total de 200 cm.
Pizarra acrílica	Indispensable para dictar los cursos

Fuente: Análisis técnico

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.3.4 Diseño y distribución de planta y oficina

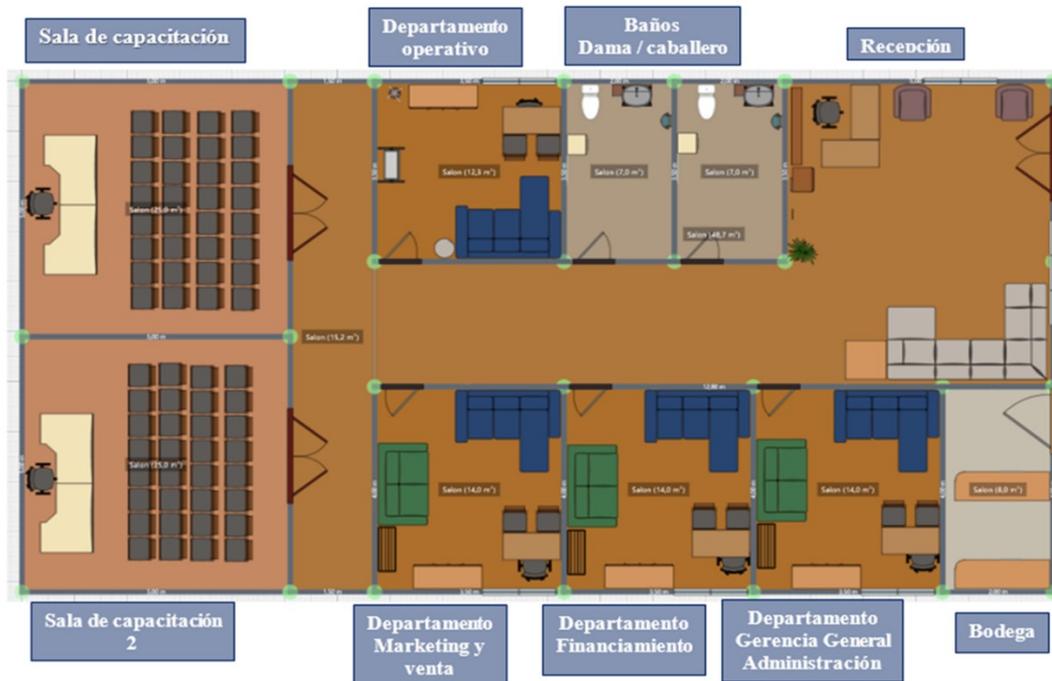
La empresa FOREM está compuesta por varios departamentos administrativo, financiero y operativos indispensables para realizar las actividades diarias para cumplir con los objetivos a corto y largo plazo.

Ilustración 8 Diseño #1



Fuente: Análisis técnico
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Ilustración 9 Diseño #2

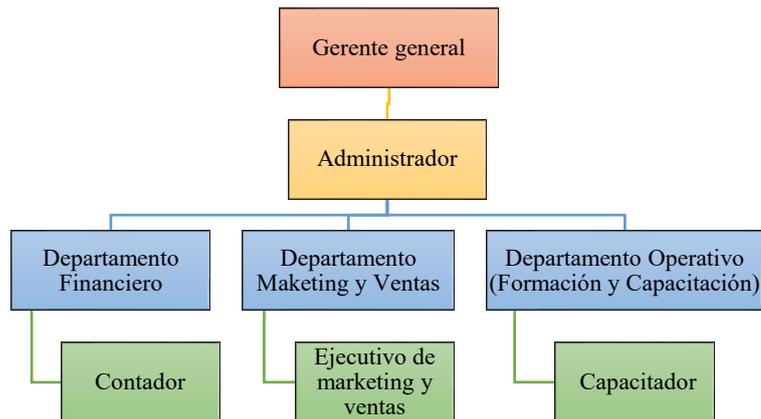


Fuente: Análisis técnico
Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.4 Estructura organizacional

3.4.1 Organigrama

Ilustración 10 Organigrama



Fuente: Análisis organizacional
Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.4.2 Manual de Funciones

Tabla 40 Funciones del gerente general

Gerencia General	
Nombre del cargo	Gerente general
Requisitos	Título de tercer nivel en administración de empresas, finanzas, marketing, o afines. Poseer 3 años mínimo de experiencia
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Representar a la empresa legalmente. • Planificar las metas a corto y largo plazo a cumplir. • Controlar las actividades de la empresa • Coordinar y tomar decisiones de las acciones administrativas, marketing, financieras y los programas de capacitación. • Liderar y motivar al equipo de trabajo. • Seleccionar y contratar al personal adecuado para la empresa. • Buscar alianzas estratégicas y convenios con otras empresas. • Autorizar las diligencias de la empresa • Desarrollar planes de acción • Resolución y manejo de conflictos • Monitorear los proyectos en progreso.

Fuente: Análisis organizacional
Elaborado por: Mónica Pita Palma

Tabla 41 Funciones del Administrador

Departamento Administrativo	
Nombre del cargo	Administrador
Requisitos	Título de tercer nivel en administración de empresas, finanzas, marketing o afines. Poseer 3 años mínima de experiencia
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Planificar y establecer las acciones de la empresa • Distribuir las obligaciones de cada departamento • Dirigir a los miembros de la organización a cumplir con las políticas y metas establecidas. • Gestionar los procesos de las actividades de la empresa • Controlar y supervisar las actividades del departamento financiero, marketing y capacitación. • Manejo y solución de conflictos • Liderar a su equipo de trabajo. • Organizar la aplicación de las normativas de la empresa 	

Fuente: Análisis organizacional

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Tabla 42 Funciones del Contador

Departamento Financiero	
Nombre del cargo	Contador
Requisitos	Título de tercer nivel en Contador Público Autorizado o título a fin. Poseer 3 años mínima de experiencia
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Controlar los ingresos y egresos de la empresa • Manejo y resolución de conflictos • Controlar los riesgos financieros de la empresa. • Elaboración de los roles de pago (servicios básicos, sueldos y salarios, otros) • Realizar la auditoria de la empresa. • Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas de la empresa. • Preparar las proyecciones de los presupuestos de la empresa. • Fijar márgenes y precios al servicio • Elaborar los registros contables y conciliación de las cuentas de la empresa 	

Fuente: Análisis organizacional

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Tabla 43 Funciones del Ejecutivo de Marketing y Ventas

Departamento de Marketing y Ventas	
Nombre del cargo	Ejecutivo de marketing y ventas
Requisitos	Título de tercer nivel en administración de empresas, marketing y ventas o afines. Poseer 3 años mínima de experiencia
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar las estrategias publicitarias para la empresa (redes sociales, páginas webs, afiches, cuñas radiales, prensa escrita) • Distribuir los medios de atención y servicio al cliente • Elaborar estrategias de captación y fidelización a los potenciales clientes • Analizar la competencia y el cliente • Establecer los objetivos y metas de marketing teniendo en cuenta la información recolectada • Establecer las políticas del servicio • Diseño de la imagen corporativa • Innovación y diseño del servicio • Elaborar las previsiones de compras • Atención al cliente 	

Fuente: Análisis organizacional

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Tabla 44 Funciones del Capacitador

Departamento Operativo (Formación y Capacitación)	
Nombre del cargo	Capacitador
Requisitos	Título en pedagogía, psicología, ingeniero industrial, ingeniero civil, administración de empresas, finanzas, marketing, entre otros. Poseer 3 años de experiencia
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Conducir y orientar los módulos de capacitación • Preparar el material necesario para los cursos de capacitación. • Participar de reuniones con el equipo de trabajo • Desempeñar responsablemente las actividades a realizar • Elaborar el cronograma de los cursos a realizar. • Cumplir con las exigencias y requerimientos de los clientes. • Asesorar a los clientes para el desarrollo de las habilidades, capacidades técnicas y emprendedoras. • Monitorear el nivel de aprendizaje de los clientes • Motivar a los clientes para incrementar la confianza e interés hacia la empresa • Elaborar informes de las actividades 	

Fuente: Análisis organizacional

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.4.3 Políticas institucionales

- El horario de atención de la empresa “FOREM” será de 8:30 a.m. a 8:30 p.m.
- La empresa atenderá de lunes a sábados.
- Las capacitaciones se darán de miércoles a sábados.
- Las capacitaciones serán realizadas en las instalaciones de la empresa en el horario establecido. En caso de que algún negocio demande del servicio fuera de la empresa deberá pagar un porcentaje (10%) más al precio por capacitación, se deberá separar el día y horario que deberán asistir.
- La empresa “FOREM” informará de sus servicios por medio de las redes sociales, correos, página web y prensa escrita.

- Se deberán registrar dos días antes del inicio de las capacitaciones.
- La capacidad de los cursos es para 16 personas.
- La duración de cada curso estará planificada de acuerdo al área, siendo de 80 horas por módulo.
- Los cursos tendrán una duración de 2 horas diarias.
- Se ofertarán 6 cursos mensuales de acuerdo a las necesidades de los clientes.
- El certificado será avalado por el Ministerio de Educación.

3.5 Análisis financiero

El análisis financiero permitirá conocer la rentabilidad de la inversión de la Empresa “FOREM”, por esta razón, se realizará los respectivos cálculos e interpretación de los estados financieros que contienen la información necesaria obtenida de los capítulos anteriores. A su vez, se detalla cada procedimiento que se utilizará para la evaluación financiera logrando tomar de decisiones de acuerdo a los flujos alcanzados, y conociendo el costo de oportunidad para determinar la factibilidad y llevar a cabo el funcionamiento de las actividades del proyecto.

3.5.1 Políticas financieras

Los datos proporcionados se determinan a la proyección del proyecto durante los primeros años.

3.5.1.1 Políticas de activos fijos

- Los activos fijos se deprecian de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla 45 Políticas de activo fijo

Activos fijos	Vida útil
Equipo de computación	5 años
Muebles y enseres	10 años
Equipos de oficina	10 años

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.1.2 Políticas de precio

- El precio se determina de acuerdo al porcentaje de incremento de ganancia.
- El precio de venta será fijo en los próximos años.

3.5.1.3 Políticas de demanda

- La demanda real se determina de acuerdo a la capacidad máxima de los cursos bimestralmente con un total de 16 personas.
- Se proyecta la demanda para los próximos años en un incremento del 17%, ya que se aplicarán las respectivas estrategias de marketing que permitirán captar la atención de los clientes.

3.5.1.4 Política de costo de producción

Se utilizará los siguientes insumos para la producción del servicio de capacitación necesarios para las actividades.

- Materiales directos

- Mano de obra directa
- Costos indirectos de fabricación (materiales indirectos, suministros de oficina, servicios básicos (40%), depreciación de los activos fijos para capacitación).

3.5.1.5 Política de gastos administrativos y ventas

Se utilizará los siguientes insumos para la labor administrativa necesarios para las actividades.

- Sueldo personal administrativo y ventas
- Arriendo
- Servicios básicos (60%)
- Suministros de oficina
- Publicidad
- Depreciación de los activos fijos necesarios para la labor administrativa

3.5.1.6 Política laboral

- En el primer año será un sueldo fijo, por lo que la empresa no posee posicionamiento en el mercado.
- El incremento de \$10 los sueldos del personal administrativo y operativo
- El pago de horas trabajadas estará dado en el total del sueldo.
- Se aplica el 15% de participación de trabajadores, 22% de impuesto a la renta, y reserva legal.

- Los beneficios de la ley serán considerados en el rol de pago.

Tabla 46 Política de Rol de pagos

DENOMINACIÓN DE PUESTO	REMUNERACIÓN
Gerente General	\$ 450,00
Contador	\$ 395,00
Vendedor	\$ 395,00
Capacitador	\$ 400,00

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.1.7 Políticas de capital de trabajo

Los cursos dictados por la empresa se realizarán en un total de 80 horas (2 meses), por este motivo, se determinará el capital de trabajo por este tiempo para llevar a cabo la producción de la empresa.

- Sueldo para personal administrativo, ventas y operativo (2 meses)
- Arriendo (2 meses)
- Servicios básicos (2 meses)
- Publicidad (2 meses)
- Materiales directos e indirectos (2 meses)

3.5.1.8 Políticas de pago de préstamo

- Se considera la tasa de interés pasiva de acuerdo a la entidad BANECUADOR.

- Se realiza el pago del préstamo en 24 cuotas (2 años).
- Se determina el porcentaje del préstamo de acuerdo al total de la inversión inicial dividido entre el capital de trabajo y aportación de capital. Obteniendo 82% para realizar el préstamo

3.5.2 Presupuestos

A continuación, se detallarán los presupuestos primordiales en el que reflejan las actividades a largo plazo estimadas realizadas para conocer la rentabilidad y viabilidad de la Empresa “FOREM”.

3.5.2.1 Inversión inicial

Se determinarán los principales requerimientos como materiales, gastos de constitución, gastos generales y recursos humanos necesarios para la creación de la empresa “FOREM”.

3.5.2.1.1 Activos fijos

Se detallan los activos fijos (equipo de computación y muebles de oficina) indispensables para el desarrollo de los servicios y puesta en marcha de la empresa “FOREM”.

Tabla 47 Activos fijos

ACTIVOS FIJOS			
Equipos de computación	Cant.	PRECIO	TOTAL
Laptops	2	\$ 911,20	\$ 1.822,40
Computadora	2	\$ 715,00	\$ 1.430,00
Impresora EPSON	2	\$ 460,00	\$ 920,00
Proyectores	2	\$ 300,00	\$ 600,00
Teléfono	1	\$ 50,00	\$ 50,00
TOTAL	9	\$ 2.436,20	\$ 4.822,40
Muebles de oficina			
Estaciones de trabajo	3	\$ 290,00	\$ 870,00
Silla de espera de 4 cuerpos	2	\$ 250,00	\$ 500,00
Sillas tipos secretarias	3	\$ 119,00	\$ 357,00
Sillas para oficinas	50	\$ 30,00	\$ 1.500,00
Archivadores de 4 caja	3	\$ 235,00	\$ 705,00
Pizarras acrílicas	2	\$ 56,00	\$ 112,00
Total	63	\$ 980,00	\$ 4.044,00
TOTAL ACTIVO FIJO			8.866,40

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.1.2 Activos diferidos

Se muestran los activos intangibles que constituyen los gastos de constitución necesarios para poner en marcha el negocio.

Tabla 48 Activos diferidos

Activos diferidos	Total
Gastos de constitución	
Permiso Inquilinato (uso del suelo)	\$ 15,00
Certificado de Cuerpo Bombero	\$ 30,00
Permiso de Funcionamiento MSP	\$ 45,00
Permiso de bomberos	\$ 25,00
Permiso Municipal	\$ 200,00
Permiso del Ministerio de Educación	\$ 100,00
Patente	\$ 250,00
Publicidad inicial	\$ 35,00
Total activos diferidos	\$ 700,00

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.1.3 Capital de trabajo

Para determinar el capital de trabajo se requieren los insumos necesarios para las actividades de la empresa, por esta razón, se considera los costos y gastos de los dos primeros meses para llevar a efecto la producción del servicio con la finalidad de cumplir con las metas institucionales.

Tabla 49 Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
Sueldos Administrativos y Ventas	\$ 17.612,96	\$ 2.935,49
Sueldo Mano De Obra	\$ 4.780,40	\$ 796,73
Arriendo	\$ 4.800,00	\$ 800,00
Servicios Básicos	\$ 1.296,00	\$ 216,00
Publicidad	\$ 467,00	\$ 77,83
Materiales (Indirectos Y Directos)	\$ 1.089,28	\$ 181,55
Total Del Capital De Trabajo		\$ 5.007,61

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.1.4 Inversión inicial

La inversión inicial está compuesta de los activos fijos y el capital de trabajo. A continuación, se detallan en la tabla los valores obtenidos:

Tabla 50 Inversión Inicial

INVERSION INICIAL		
CAPITAL DE TRABAJO		
Sueldos administrativos y ventas	\$ 17.612,96	\$ 2.935,49
Sueldo mano de obra	\$ 4.780,40	\$ 796,73
Arriendo	\$ 4.800,00	\$ 800,00
Servicios básicos	\$ 1.296,00	\$ 216,00
Publicidad	\$ 467,00	\$ 77,83
Materiales (indirectos y directos)	\$ 1.089,28	\$ 181,55
TOTAL DEL CAPITAL DE TRABAJO		\$ 5.007,61
ACTIVOS FIJO		
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		
Equipos de computación		\$ 4.822,40
Muebles de oficina		\$ 4.044,00
TOTAL ACTIVO FIJO		\$ 8.866,40
ACTIVOS DIFERIDOS		
Permiso Inquilinato (uso del suelo)		\$ 15,00
Certificado de Cuerpo Bombero		\$ 30,00
Permiso de Funcionamiento MSP		\$ 45,00
Permiso de bomberos		\$ 25,00
Permiso del Ministerio de Educación		\$ 100,00
Permiso Municipal		\$ 200,00
Patente		\$ 250,00
Publicidad inicial		\$ 35,00
Total activos diferidos		\$ 700,00
TOTAL DE ACTIVOS FIJO		\$ 9.566,40
TOTAL INVERSION INICIAL		\$ 14.574,01

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.2 Presupuesto de Ingresos

Para calcular las entradas monetarias de la Empresa “FOREM”, se considera información importante para su estimación, tales como, capacidad de personas, número de cursos anuales, y precio de los servicios, siendo herramientas

importantes para conocer el nivel de recursos económicos que ingresan al negocio en un determinado tiempo.

3.5.2.2.1 Capacidad instalada

Tabla 51 Capacidad Instalada

CAPACIDAD INSTALADA												
DETALLE	MESES											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Cursos/bimestrales	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
Personas por curso	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16
TOTAL/PERSONAS	96											

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Tabla 52 Capacidad Anual

Detalle	2019	2020	2021	2022	2023
Capacidad	576	674	788	923	1079

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.2.2 Precio

El valor del precio está determinado de acuerdo al total de horas del curso y los recursos necesarios para brindar servicio de calidad a los usuarios, se considera el precio fijo en los próximos años.

Tabla 53 Precio

Detalle	2019	2020	2021	2022	2023
Precio	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60	\$ 60

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.2.3 Ingresos anuales

Tabla 54 Presupuesto de ingresos

PRESUPUESTO DE INGRESOS					
DETALLE	2019	2020	2021	2022	2023
Capacidad	576	674	788	923	1079
Precio	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
TOTAL INGRESOS	\$34.560,00	\$ 40.435,20	\$ 47.309,18	\$ 55.351,75	\$ 64.761,54
TOTAL INGRESOS POR CAPACITACIÓN EN 5 AÑOS				\$	242.417,67

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.3 Presupuesto de Egresos

Se determinan los egresos necesarios para brindar los servicios de capacitación, tales como, costos de ventas, gastos de administración y ventas con sus respectivos rubros.

3.5.2.3.1 Costos de Ventas

Se detallan los materiales directos, mano de obra y costos indirectos de fabricación para la producción de los servicios de capacitación.

3.5.2.3.1.1 Materiales directos

Tabla 55 Materiales Directos

MATERIALES DIRECTOS												
Detalles	Unidad	Precio	2019		2020		2021		2022		2023	
			Cant	V. Total	Cant	V. Total	Cant	V. Total	Cant	V. Total	Cant	V. Total
Marcadores	Caja	\$ 2,91	18	\$ 52,38	18	\$ 52,38	18	\$ 52,38	18	\$ 52,38	28	\$ 81,48
Folders	unidad	\$ 1,50	10	\$ 15,00	14	\$ 21,00	16	\$ 24,00	18	\$ 27,00	20	\$ 30,00
Cajas de resmas de hojas	Caja	\$ 4,80	3	\$ 14,40	6	\$ 28,80	8	\$ 38,40	10	\$ 48,00	12	\$ 57,60
Lápices	Caja	\$ 2,50	1	\$ 2,50	1	\$ 2,50	1	\$ 2,50	1	\$ 2,50	1	\$ 2,50
Bolígrafos	Caja	\$6,00	1	\$ 6,00	1	\$ 6,00	1	\$ 6,00	1	\$ 6,00	1	\$ 6,00
TOTAL				\$ 90,28		\$ 110,68		\$ 123,28		\$ 135,88		\$ 177,58

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.3.1.2 Mano de obra

Tabla 56 Mano de obra

MANO DE OBRA	2019	2020	2021	2022	2023
CAPACITADORES	\$ 4.780,40	\$ 5.548,98	\$ 5.684,22	\$ 5.819,46	\$ 5.954,71

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.3.1.3 Costos indirectos de fabricación

Tabla 57 Materiales indirectos

Costos Indirectos De Fabricación												
Materiales Indirectos	Cant.	Precio	2019		2020		2021		2022		2023	
			Demanda	Total	Demanda	Total	Demanda	Total	Demanda	Total	Demanda	Total
Fotocopias	Unidad	\$0,75	540	\$405,00	711	\$ 533,10	936	\$ 701,72	1232	\$ 923,68	1621	\$1.215,83
Carpetas	Unidad	\$0,6	540	\$324,00	711	\$ 426,48	936	\$ 561,38	1232	\$ 738,94	1621	\$ 972,67
Block De Notas	Unidad	\$0,5	540	\$270,00	711	\$ 355,40	936	\$ 467,81	1232	\$615,78	1621	\$ 810,56
Total				\$999,00		\$1.314,98		\$1.730,91		\$2.278,40		\$ 2.999,06

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Tabla 58 Servicios básicos para producción

SERVICIOS BÁSICOS	2019	2020	2021	2022	2023
Servicio de energía eléctrica	\$ 288,00	\$ 288,00	\$ 288,00	\$ 288,00	\$ 288,00
Servicio telefónico e internet	\$ 168,00	\$ 168,00	\$ 168,00	\$ 168,00	\$ 168,00
TOTAL	\$ 456,00				

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Tabla 59 Depreciación

Depreciación									
Detalle	Cant.	Precio	Vida Útil	Total	2019	2020	2021	2022	2023
Laptop	2	911,2	5	\$ 1.822,40	\$ 364,48	\$ 364,48	\$ 364,48	\$ 364,48	\$ 364,48
Proyector	1	300	5	\$ 300,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Impresora	1	460	5	\$ 460,00	\$ 92,00	\$ 92,00	\$ 92,00	\$ 92,00	\$ 92,00
Total					\$ 516,48				

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.3.2 Presupuesto de egresos

Tabla 60 Presupuesto de egresos

PRESUPUESTO DE EGRESOS					
DETALLE	2019	2020	2021	2022	2023
COSTOS DIRECTOS					
MATERIAL DIRECTO	\$ 90,28	\$ 110,68	\$ 135,88	\$ 135,88	\$ 177,58
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 4.780,40	\$ 5.548,98	\$5.684,22	\$ 5.819,46	\$5.954,71
GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION					
MATERIALES INDIRECTOS	\$ 999,00	\$ 1.314,98	\$ 1.730,91	\$ 2.278,40	\$ 2.999,06
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 456,00	\$ 456,00	\$ 456,00	\$ 456,00	\$ 456,00
DEPRECIACION	\$ 516,48	\$ 516,48	\$ 516,48	\$ 516,48	\$ 516,48
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS					
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	\$17.612,96	\$19.944,08	\$20.415,20	\$20.886,32	\$21.357,44
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 151,85	\$ 173,98	\$ 225,44	\$ 280,75	\$ 308,35
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00
ARRIENDO	\$4.800,00	\$4.800,00	\$4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
PUBLICIDAD	\$ 467,00	\$ 617,00	\$ 667,00	\$ 717,00	\$ 817,00
DEPRECIACION	\$ 852,40	\$ 852,40	\$ 852,40	\$ 852,40	\$ 852,40
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00
GASTOS FINANCIEROS					
INTERES DEL CRÉDITO	\$1.428,46	\$535,69			
TOTAL	\$33.694,83	\$36.410,27	\$37.023,53	\$38.282,69	\$ 39.779,02

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.4 Presupuesto de gastos administrativos y ventas

Se detallan aquellos insumos y recursos utilizados por el área administrativa y ventas, en el que se pueden registrar los sueldos y salarios del personal de oficina, servicios básicos del área de administración y afines, gastos de publicidad, gastos de ventas, depreciación de los activos de oficinas, y los activos intangibles necesarios para llevar a cabo el servicio de capacitación.

3.5.2.4.1 Sueldos del personal administrativo y ventas

Se fijarán los sueldos de acuerdo a las políticas impartidas anteriormente para cada tiempo determinado.

Tabla 61 Sueldos de personal administrativo y ventas

SUELDOS DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO Y VENTAS					
DETALLE	2019	2020	2021	2022	2023
GERENTE GENERAL	\$ 6.391,80	\$ 7.223,84	\$ 7.380,88	\$ 7.537,92	\$ 7.694,96
CONTADOR	\$ 5.610,58	\$ 6.360,12	\$ 6.517,16	\$ 6.674,20	\$ 6.831,24
VENDEDOR	\$ 5.610,58	\$ 6.360,12	\$ 6.517,16	\$ 6.674,20	\$ 6.831,24
TOTAL	\$17.612,96	\$19.944,08	\$20.415,20	\$20.886,32	\$21.357,44

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.4.2 Servicios básicos

Tabla 62 Servicios básicos para gastos administrativos

Servicios básicos	2019	2020	2021	2022	2023
Servicio de agua	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Servicio de energía eléctrica	\$ 288,00	\$ 288,00	\$ 288,00	\$ 288,00	\$ 288,00
Servicio telefónico e internet	\$ 252,00	\$ 252,00	\$ 252,00	\$ 252,00	\$ 252,00
TOTAL	\$ 840,00				

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.4.3 Gastos de publicidad

Tabla 63 Gastos de Publicidad

DETALLES	PRECIO	2019	2020	2021	2022	2023
BANNERS	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00
PRENSA ESCRITA	\$ 15,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00
CUÑAS RADIALES	\$ 21,00	\$ 252,00	\$ 252,00	\$ 252,00	\$ 252,00	\$ 252,00
MANTENIMIENTO REDES SOCIALES			\$ 150,00	\$ 200,00	\$ 250,00	\$ 350,00
TOTAL		\$ 67,00	\$ 617,00	\$ 667,00	\$ 717,00	\$ 817,00

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.4.4 Gastos de arrendamiento

Tabla 64 Gastos de arrendamiento

ARRIENDO		
Descripción	Total Mensual	Total Anual
Arriendo	\$450	\$4800

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.4.5 Depreciación

Tabla 65 Depreciación de gastos

DEPRECIACION									
DETALLE	#	P.UNIT	TOTAL	VIDA UTIL	2019	2020	2021	2022	2023
Computadora	2	\$715,00	\$1.430,00	5	\$286,00	\$286,00	\$286,00	\$286,00	\$286,00
Impresora EPSON	1	\$460,00	\$460,00	5	\$92,00	\$92,00	\$92,00	\$92,00	\$92,00
Proyectores	1	\$300,00	\$300,00	5	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00	\$60,00
Teléfono	1	\$50,00	\$50,00	5	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00
Muebles de oficina	1		\$4.044,00	10	\$404,40	\$404,40	\$404,40	\$404,40	\$404,40
TOTAL					\$852,40	\$852,40	\$852,40	\$852,40	\$852,40

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.4.6 Resumen de gastos administrativos y ventas

Tabla 66 Resumen de gastos administrativos y ventas

RESUMEN DE LOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS					
CONCEPTO	2019	2020	2021	2022	2023
Sueldos Administrativos	\$ 17.612,96	\$ 19.944,08	\$ 20.415,20	\$ 20.886,32	\$ 21.357,44
Suministros De Oficina	\$ 151,85	\$ 173,98	\$ 225,44	\$ 280,75	\$ 308,35
Servicios Básicos	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00
Arriendo	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
Publicidad	\$ 467,00	\$ 617,00	\$ 667,00	\$ 717,00	\$ 817,00
Depreciación	\$ 852,40	\$ 852,40	\$ 852,40	\$ 852,40	\$ 852,40
Gastos De Constitución	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00
Total	\$ 25.424,21	\$ 27.927,46	\$ 28.500,04	\$ 29.076,47	\$ 29.675,19

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.5 Financiamiento

Se realizó la búsqueda del financiamiento para la adquisición de los materiales necesarios para empezar las actividades de la empresa, por esta razón, contará de un préstamo para cancelar en dos años con una tasa de interés del 15% de acuerdo al BanEcuador.

Tabla 67 Financiamiento

FINANCIAMIENTO		
Aporte de capital	18%	\$ 2.574,01
Préstamo bancario	82%	\$ 12.000,00
TOTAL	100%	\$ 14.574,01

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.5.1 Préstamo bancario

Tabla 68 Préstamo

PRESTAMO BANCARIO	
PRESTAMO	\$ 12.000,00
TASA INTERES	15%
TIEMPO/MESES	24

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.5.2 Amortización de la deuda

Tabla 69 Tabla de amortización mensual

TABLA DE AMORTIZACIÓN MENSUAL				
CUOTA	DIVIDENDO	INTERES	CAPITAL	SALDO
0				\$ 12.000,00
1	\$ 581,84	\$ 150,00	\$ 431,84	\$ 11.568,16
2	\$ 581,84	\$ 144,60	\$ 437,24	\$ 11.130,92
3	\$ 581,84	\$ 139,14	\$ 442,70	\$ 10.688,22
4	\$ 581,84	\$ 133,60	\$ 448,24	\$ 10.239,98
5	\$ 581,84	\$ 128,00	\$ 453,84	\$ 9.786,14
6	\$ 581,84	\$ 122,33	\$ 459,51	\$ 9.326,63
7	\$ 581,84	\$ 116,58	\$ 465,26	\$ 8.861,37
8	\$ 581,84	\$ 110,77	\$ 471,07	\$ 8.390,30
9	\$ 581,84	\$ 104,88	\$ 476,96	\$ 7.913,34
10	\$ 581,84	\$ 98,92	\$ 482,92	\$ 7.430,42
11	\$ 581,84	\$ 92,88	\$ 488,96	\$ 6.941,46
12	\$ 581,84	\$ 86,77	\$ 495,07	\$ 6.446,38
13	\$ 581,84	\$ 80,58	\$ 501,26	\$ 5.945,12
14	\$ 581,84	\$ 74,31	\$ 507,53	\$ 5.437,60
15	\$ 581,84	\$ 67,97	\$ 513,87	\$ 4.923,73
16	\$ 581,84	\$ 61,55	\$ 520,29	\$ 4.403,44
17	\$ 581,84	\$ 55,04	\$ 526,80	\$ 3.876,64
18	\$ 581,84	\$ 48,46	\$ 533,38	\$ 3.343,26
19	\$ 581,84	\$ 41,79	\$ 540,05	\$ 2.803,21
20	\$ 581,84	\$ 35,04	\$ 546,80	\$ 2.256,41
21	\$ 581,84	\$ 28,21	\$ 553,63	\$ 1.702,77
22	\$ 581,84	\$ 21,28	\$ 560,56	\$ 1.142,22
23	\$ 581,84	\$ 14,28	\$ 567,56	\$ 574,66
24	\$ 581,84	\$ 7,18	\$ 574,66	\$ (0,00)
TOTAL	\$ 13.964,15	\$ 1.964,15	\$ 12.000,00	

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Tabla 70 Amortización del Préstamo Anual

TABLA DE AMORTIZACION				
CUOTA	DIVIDENDO	INTERES	CAPITAL	SALDO
0				\$ 12.000,00
1	\$ 6.982,08	\$ 1.428,46	\$ 5.553,62	\$ 6.446,38
2	\$ 6.982,08	\$ 535,69	\$ 6.446,38	\$ -
TOTAL	\$ 13.964,15	\$ 1.964,15	\$ 12.000,00	

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.6 Estados financieros

Los estados financieros estarán proyectados durante 5 años, se podrá evidenciar los rubros necesarios para cumplir con las actividades de la empresa, de tal manera, se logre alcanzar las metas y objetivos que permitirán tomar decisiones pertinentes en cualquier situación.

3.5.2.6.1 Balance inicial

Tabla 71 Balance inicial

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
CAJA	\$ 5.007,61	DEUDA LARGO PLAZO	\$ 12.000,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 5.007,61	TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 12.000,00
ACTIVO NO CORRIENTE			
Propiedad Planta y Equipo			
Equipos de computación	\$ 4.822,40		
Muebles de oficina	\$ 4.044,00		
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 8.866,40		
ACTIVO DIFERIDO		PATRIMONIO	
ACTIVO DIFERIDO	\$ 700,00	CAPITAL DE TRABAJO	\$ 2.574,01
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 9.566,40	TOTAL PATRIMONIO	\$ 2.574,01
TOTAL ACTIVOS	\$ 14.574,01	TOTAL PASIVO +PATRIMONIO	\$ 14.574,01

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.6.2 Estado de resultados

Tabla 72 Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
DETALLE	2019	2020	2021	2022	2023
INGRESOS	\$ 34.560,00	\$ 40.435,20	\$ 47.309,18	\$ 55.351,75	\$ 64.761,54
COSTOS DE FABRICACION	\$ 6.842,16	\$ 7.947,12	\$ 8.523,49	\$ 9.206,22	\$ 10.103,83
UTILIDAD BRUTA	\$ 27.717,84	\$ 32.488,08	\$ 38.785,69	\$ 46.145,52	\$ 54.657,72
GASTOS ADM Y VENTAS	\$ 25.424,21	\$ 27.927,46	\$ 28.500,04	\$ 29.076,47	\$ 29.675,19
GASTOS FINANCIEROS	\$ 1.428,46	\$ 535,69			
UTILIDAD ANTES DE IMP. Y PARTICIPACION	\$ 865,17	\$ 4.024,93	\$ 10.285,65	\$ 17.069,05	\$ 24.982,53
PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES		\$ 603,74	\$ 1.542,85	\$ 2.560,36	\$ 3.747,38
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 865,17	\$ 3.421,19	\$ 8.742,80	\$ 14.508,69	\$ 21.235,15
IMPUESTOS A LA RENTA		\$ 752,66	\$ 1.923,42	\$ 3.191,91	\$ 4.671,73
UTILIDAD ANTE DE RESERVA LEGAL	\$ 865,17	\$ 2.668,53	\$ 6.819,39	\$ 11.316,78	\$ 16.563,41
RESERVA LEGAL		\$ 266,85	\$ 681,94	\$ 1.131,68	\$ 1.656,34
UTILIDAD NETA	\$ 865,17	\$ 2.401,67	\$ 6.137,45	\$ 10.185,10	\$ 14.907,07

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.6.3 Flujo de Efectivo

Tabla 73 Flujo de efectivo

FLUJO DE EFECTIVO						
DETALLE	INICIAL	2019	2020	2021	2022	2023
INGRESOS		\$ 34.560,00	\$ 40.435,20	\$ 47.309,18	\$ 55.351,75	\$ 64.761,54
COSTOS DE FABRICACION		\$ 6.842,16	\$ 7.947,12	\$ 8.523,49	\$ 9.206,22	\$ 10.103,83
UTILIDAD BRUTA		\$ 27.717,84	\$ 32.488,08	\$ 38.785,69	\$ 46.145,52	\$ 54.657,72
GASTOS ADM Y VENTAS		\$ 25.424,21	\$ 27.927,46	\$ 28.500,04	\$ 29.076,47	\$ 29.675,19
GASTOS FINANCIEROS		\$ 1.428,46	\$ 535,69	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE IMP. Y PARTICIPACION		\$ 865,17	\$ 4.024,93	\$ 10.285,65	\$ 17.069,05	\$ 24.982,53
PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES			\$ 603,74	\$ 1.542,85	\$ 2.560,36	\$ 3.747,38
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 865,17	\$ 3.421,19	\$ 8.742,80	\$ 14.508,69	\$ 21.235,15
IMPUESTOS A LA RENTA			\$ 752,66	\$ 1.923,42	\$ 3.191,91	\$ 4.671,73
UTILIDAD ANTE DE RESERVA LEGAL		\$ 865,17	\$ 2.668,53	\$ 6.819,39	\$ 11.316,78	\$ 16.563,41
RESERVA LEGAL			\$ 266,85	\$ 681,94	\$ 1.131,68	\$ 1.656,34
UTILIDAD NETA		\$ 865,17	\$ 2.401,67	\$ 6.137,45	\$ 10.185,10	\$ 14.907,07
DEPRECIACIONES		\$ 1.368,88	\$ 1.368,88	\$ 1.368,88	\$ 1.368,88	\$ 1.368,88
INVERSIÓN INICIAL	\$ (14.574,01)					
AMORTIZACIÓN DEUDA		\$ 5.553,62	\$ 6.446,38			
CAPITAL DE TRABAJO						\$ 5.007,61
FLUJO DE CAJA	\$ (14.574,01)	\$ 7.787,66	\$ 10.216,94	\$ 7.506,33	\$ 11.553,98	\$ 21.283,56

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.6.4 Métodos de evaluación

Tabla 74 Métodos de Evaluación

VARIABLES	DETALLE	
VAN	\$ 22.046,60	
TIR	60%	
PERIODO DE RECUPERACION	2	AÑOS
	11	MESES
	25	DIAS

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Tabla 75 Periodo de recuperación de inversión

PERIODO	FLUJO EFECTIVO	FLUJO ACUMULADO
0	\$ (14.574,01)	
1	\$ 7.787,66	\$ 7.787,66
2	\$ 10.216,94	\$ 18.004,60
3	\$ 7.506,33	\$ 25.510,93
4	\$ 11.553,98	\$ 37.064,91
5	\$ 21.283,56	\$ 58.348,47

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Se determinó según los métodos de evaluación del proyecto, que la recuperación de la inversión a través de los flujos obtenidos es al 2 año, 11 meses y 25 días, con un VAN de \$22.046,80 y el TIR de 60%.

3.5.2.6.5 Flujo de caja

Tabla 76 Flujo de caja

FLUJO DE CAJA					
INGRESOS					
DETALLE	2019	2020	2021	2022	2023
CAPACIDAD	576	674	788	923	1079
PRECIO DE CPACITACIÓN ANUAL	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
INGRESOS POR CAPACITACIÓN	\$ 34.560,00	\$ 40.435,20	\$ 47.309,18	\$ 55.351,75	\$ 64.761,54
EGRESOS					
COSTOS DIRECTOS					
MATERIAL DIRECTO	\$ 90,28	\$ 110,68	\$ 135,88	\$ 135,88	\$ 177,58
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 4.780,40	\$ 5.548,98	\$ 5.684,22	\$ 5.819,46	\$ 5.954,71
GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
MATERIALES INDIRECTOS	\$ 999,00	\$ 1.314,98	\$ 1.730,91	\$ 2.278,40	\$ 2.999,06
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 456,00	\$ 456,00	\$ 456,00	\$ 456,00	\$ 456,00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS					
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	\$ 17.612,96	\$ 19.944,08	\$ 20.415,20	\$ 20.886,32	\$ 21.357,44
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 151,85	\$ 173,98	\$ 225,44	\$ 280,75	\$ 308,35
SERVICIOS BÁSICOS	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00
ARRIENDO	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
PUBLICIDAD	\$ 467,00	\$ 617,00	\$ 667,00	\$ 717,00	\$ 817,00
GASTOS GENERALES	\$ 3.507,66	\$ 2.614,89	\$ 9.061,27	\$ 9.061,27	\$ 9.061,27
GASTOS FINANCIEROS					
INTERÉS DEL CRÉDITO	\$ 1.428,46	\$ 535,69			
TOTAL	\$ 35.133,61	\$ 36.956,28	\$ 44.015,93	\$ 45.275,09	\$ 46.771,41
FLUJO DE EFECTIVO	\$ (573,61)	\$ 3.478,92	\$ 3.293,26	\$ 10.076,66	\$ 17.990,13

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.6.6 Balance general

Tabla 77 Balance general

BALANCE GENERAL					
DETALLE	2019	2020	2021	2022	2023
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
CAJA	\$ (573,61)	\$ 3.478,92	\$ 3.293,26	\$ 10.076,66	\$ 17.990,13
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ (573,61)	\$ 3.478,92	\$ 3.293,26	\$ 10.076,66	\$ 17.990,13
ACTIVO NO CORRIENTE					
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 4.822,40	\$ 3.857,92	\$ 2.893,44	\$ 1.928,96	\$ 964,48
DEP. ACUM. EQ. COMP	\$ -	\$ 964,48	\$ 1.928,96	\$ 2.893,44	\$ 3.857,92
MUEBLES DE OFICINA	\$ 4.044,00	\$ 3.639,60	\$ 3.235,20	\$ 2.830,80	\$ 2.426,40
DEP.ACUM. MUEBLES DE OF.	\$ -	\$ 404,40	\$ 808,80	\$ 1.213,20	\$ 1.617,60
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 8.866,40	\$ 8.866,40	\$ 8.866,40	\$ 8.866,40	\$ 8.866,40
ACTIVO DIFERIDO	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 9.566,40	\$ 9.566,40	\$ 9.566,40	\$ 9.566,40	\$ 9.566,40
TOTAL ACTIVO	\$ 8.992,79	\$ 13.045,32	\$ 12.859,66	\$ 19.643,06	\$ 27.556,53
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
PRESTAMO	\$ 5.553,62	\$ 6.446,38			
PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES	\$ -	\$ 603,74	\$ 1.542,85	\$ 2.560,36	\$ 3.747,38
IMPUESTOS A LA RENTA	\$ -	\$ 752,66	\$ 1.923,42	\$ 3.191,91	\$ 4.671,73
TOTAL PASIVO	\$ 5.553,62	\$ 7.802,78	\$ 3.466,26	\$ 5.752,27	\$ 8.419,11
PATRIMONIO					
CAPITAL	\$ 2.574,01	\$ 2.574,01	\$ 2.574,01	\$ 2.574,01	\$ 2.574,01
RESERVA LEGAL	\$ -	\$ 266,85	\$ 681,94	\$ 1.131,68	\$ 1.656,34
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 865,17	\$ 2.401,67	\$ 6.137,45	\$ 10.185,10	\$ 14.907,07
TOTAL PATRIMONIO	\$ 3.439,17	\$ 5.242,53	\$ 9.393,39	\$ 13.890,79	\$ 19.137,42
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 8.992,79	\$ 13.045,32	\$ 12.859,66	\$ 19.643,06	\$ 27.556,53

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

3.5.2.7 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio será necesario porque muestra la cantidad de personas exacta en el que no exista pérdida o ganancia para la empresa.

Tabla 78 Costos fijos y variables

DESCRIPCIÓN	VALORES	P.E
GASTO ANUAL	\$ 26.852,67	\$ 26.852,67
INGRESO ANUAL	\$ 34.560,00	\$ 26.880,00
PRECIO	\$ 70,00	\$ 70,00
TOTAL PERSONAS/CURSO	576	384

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Tabla 79 Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	
P.E UNIDADES/ANUAL	384
P.E UNIDADES/BIMENSUAL	64
P.E UNIDADES/CURSO	11

Fuente: Análisis financiero

Elaborado por: Mónica Pita Palma

Se concluye que se debe constar con 11 personas por cada curso, para que no exista ni pérdidas ni ganancias y pueden llegar al punto equilibrio.

CONCLUSIONES

- El presente trabajo se desarrolló para la creación de la empresa de formación y capacitación “FOREM”, con la finalidad de acaparar y atraer a emprendedores brindando servicios de actualización de conocimientos, y así ayudar tanto a los jóvenes y microempresarios a alcanzar una ventaja competitiva y mejorar sus habilidades en sus negocios que son importantes para el desarrollo económico del cantón Santa Elena.
- Realizado el estudio de mercado permitió identificar aspectos relevantes que necesitan ser aprovechadas al máximo, por ejemplo, los jóvenes se encuentran desempleados, puesto que requieren desenvolverse y desarrollar sus capacidades intelectuales, y los microempresarios poseen falencias en la administración de sus negocios ya que muchos casos lo hacen empíricamente afectando a su nivel de ingresos y al crecimiento productivo y comercial del sector.
- Mediante el estudio técnico realizado se determinó que el proyecto es aceptable, ya que se analizaron los aspectos relevantes para la cimentación de la obra, además otros factores, como la localización, infraestructura y la información detallada del servicio, que permitan desarrollar las actividades diarias logrando satisfacer las necesidades de los futuros clientes.
- EL proyecto es viable, ya que se ha demostrado a través de los estados financieros la rentabilidad del negocio al segundo año, 11 meses y 25 días, porque en el primer año se requiere recuperar la inversión realizada para

poner en marcha las actividades de la empresa, así mismo, mediante la aplicación de los métodos de evaluación se obtuvo el Valor Actual Neto de \$ 22.046,80 y el TIR del 60%, siendo estos aspectos relevantes para tomar decisiones pertinentes.

RECOMENDACIONES

- Realizar un cronograma de actividades laborales de acuerdo a los requerimientos de los clientes internos y externos, de manera que se cumplan con los objetivos a corto y largo plazo de manera eficaz de la Empresa “FOREM”.
- Realizar alianzas estratégicas con empresas o instituciones educativas, de tal manera, que se permitan obtener de profesionales competentes para brindar asesoría y capacitación en diferentes áreas esenciales para emprendedores, y así permitan fortalecer los conocimientos y mejorar las habilidades de la ciudadanía del cantón Santa Elena.
- Aplicar las estrategias de publicitarias principalmente en redes sociales con el fin de proporcionar a la información necesaria a sus clientes, además realizar promociones para captar la atención, y así incrementar la cartera de clientes logrando posicionar la marca en el mercado.
- Realizar presupuestos constantes para administrar financieramente los costos y gastos, de esta manera, se corrijan los posibles errores y riesgos logrando incrementar la rentabilidad de la empresa que permitan la facilidad de tomar decisiones y alcanzar el éxito empresarial.

BIBLIOGRAFÍA

- Alles, M. (2016). *Dirección Estratégica de Recursos Humanos: Gestión por competencias. 4 º ed.* Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica S.A.
Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com>
- Baca U., G. (2013). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Baca U., G. (2016). *Evaluación de Proyectos* (8º ed. ed.). Mexico: Mc. Graw Hill.
- Chiavenato, I. (2017). *Comportamiento Organizacional - La dinámica del éxito en las organizaciones*. México: Mc. Graw Hill Education.
- Clarke, L., & Christopher, W. (2006). A European skill framework? But what are skills? Anglo-Saxon versus German concepts [¿Un marco europeo sobre habilidades? ¿Qué son las habilidades? Conceptos angosajones vs. alemanes]. *Revista de Educación y Trabajo*, 19: 3, 255-269. doi:10.1080 / 13639080600776870
- Constitución del Ecuador. (2008). *Constitucion del Ecuador* . Ecuador. Obtenido de https://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp_ecu-int-text-const.pdf
- Desler, G., & Varela, R. (2011). *Administración de recursos. Enfoque Latinoamericano*. Mexico: Pearson Educación.
- García Padro, E. (2015). *Una planificación y apertura de un pequeño comercio*. Ediciones Paraninfo S.A: España.
- Gilli, J. (2017). *Claves de la estructura organizativa*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica S.A.
- Global Entrepreneurship Monitor (Ecuador),. (2017). Ecuador: ESPAE (GRADUATE SCHOOL OF MANAGEMENT- ESPOL).
- Griffin P, & Care E. (2014). *Developing learner collaborative problem solving skills [Desarrollando habilidades de resolución de problemas en estudiantes]*. Obtenido de

<https://sodas.ugdome.lt/bylos/GENERAL/8af7dd98-d82c-4d81-90ed-7f912c0dfcf0.docx>

Hair, J., Bush, R., & Ortinau, D. (2010). *Investigacion de Mercados*. Mexico: Editorial Mc.Graw Hill.

Hernández H, J., & Juárez S, C. (2015). *Derecho laboral y la administracion de recursos humanos. 2a. edición* (2a. ed.). Mexico: Grupo Editorial Patria. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. (2018). *RESULTADOS DE PROYECCIONES DEL CENSO POBLACION Y VIVIENDA EN EL ECUADOR*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censo;. (2010). RESULTADOS DEL CENSO 2010 POBLACION Y VIVIENDA EN EL ECUADOR. *FASCICULO PROVINCIAL DE SANTA ELENA*.

Ley de Compañías. (5 de noviembre de 2017). *Ley de Compañías*. Ecuador. Obtenido de https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wp-content/uploads/2018/02/ley_de_companias.pdf

Ley de Gestión Ambiental, Codificación. (10 de Septiembre de 2004). *Ley de Gestión Ambiental, Codificación*. Ecuador. Obtenido de Ley de Gestión Ambiental, Codificación: <http://suia.ambiente.gob.ec/documents/10179/369324/LEY+DE+GESTION+AMBIENTAL.pdf/be20e96d-f07b-4d31-b8d7-9df8291f5115>

Ley Organica de Servidores Publicos. (28 de 06 de 2010). *Ley Organica de Servidores Publicos- LOSEP*. Ecuador. Obtenido de Ley Organica de Servidores Publicos- LOSEP: http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic5_ecu_ane_mdt_4.3_ley_org_ser_p%C3%BAb.pdf

- Lozada M, S. E. (2017). *Creacion de una microempresa de consultoria empresarial para el fortalecimiento de las Pymes de servicios*. Santa Elena: DSpace.
- Mendez Gabino, J. R. (2012). *Creación del Centro de Formación Empresarial para jóvenes del cantón La Libertad*. Santa Elena: DSpace.
- Moreno Castro, T. (2016). *Emprendimiento y plan de negocio* (Primera edición ed.). Chile, Santiago : RIL editores.
- Münch, L. (2014). *Administracion Gestion Organizacional, enfoques y proceso administrativo* (Segunda Edición ed.). Mexico: Pearson Educación.
- NIIF 16. (2016). *LEA- LEZA, ESCRIBANA & ASOCIADOS S.A*. Obtenido de LEA- LEZA, ESCRIBANA & ASOCIADOS S.A: <https://www.lea-global.com/uploads/inmovilizado-planta-y-equipo.pdf>
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2017). *Organizacion Internacional del Trabajo*. Obtenido de Organizacion Internacional del Trabajo: https://www.ilo.org/americas/sala-de-prensa/WCMS_655220/lang--es/index.htm
- Plan Nacional de Desarrollo. (2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021. Toda una Vida*. Ecuador. Obtenido de Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021. Toda una Vida: <https://observatorioplanificacion.cepal.org/es/planes/plan-nacional-de-desarrollo-2017-2021-toda-una-vida-de-ecuador>
- Portillo T, M. (2017). Educación por habilidades: Perspectivas y retos para el sistema educativo. *ORCID.ORG*. doi:<http://dx.doi.org/10.15517/revedu.v41i2.21719>
- Prieto S., C. (2014). *Emprendimiento. Concepto y planes de negocios*. Mexico: Pearson.
- Registro Mercantil. (2013). *Registro Mercantil*. Obtenido de Registro Mercantil: <http://registromercantil.gob.ec/quito/30->

registrosmercantiles/guayaquil/servicios-guayaquil/148-constitucion-companiasanonimas-limitadas-comandita-acciones-economia-mixta.html

Romero H., O., Hidalgo S., A., & Correa G., H. (2018). *Plan de Negocios. Un enfoque practico en el sector comercio*. Ecuador: Editorial UTMACH.

Sainz de Vicuña, J. (2015). *Plan estrategico en la practica*. Madrid: ESIC Business Marketing School.

Sapag Ch., N. (2011). *Proyectos de Inversion. Formulación y Evaluación*. Chile: Pearson.

Sapag Ch., N., Sapag Ch., R., & Sapag P., J. (2014). *Preparación y Evaluación de Proyectos* (6ta edición ed.). Mexico: Editorial Mc.Graw Hill.

Yepez M, T., & Abadeye V, C. (2011). *ANÁLISIS PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN MICROEMPRESARIAL PARA JOVENES Y OMERCIANES EMPRENDEDORES DEL CANTON MARCELIO MARIDUEÑA*. Milagro: UNEMI.

ANEXOS

Anexo 1 Matriz de Operacionalización

Tabla 80 Matriz de Operacionalización - Formación y Capacitación

Tema	Definición	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumentación
Formación y capacitación	<p>Según (Alles, 2016) “La formación es la acción de educar y/o instruir a una persona con el propósito de perfeccionar sus facultades intelectuales a través de la explicación de conceptos, ejercicios, ejemplos, etc. Incluye conceptos tales como Codesarrollo y capacitación.”</p> <p>Según (Desler & Varela, 2011) “La capacitación consiste en proporcionar a los empleados, nuevos o actuales, las habilidades necesarias para desempeñar su trabajo”.</p>	<p>Codesarrollo</p> <p>Educación e Instrucción</p> <p>Capacidades intelectuales</p> <p>Capacitación</p> <p>Habilidades</p> <p>Desempeño laboral</p>	<p>Competencias</p> <p>Nivel de educación Conocimientos</p> <p>Destrezas</p> <p>Cursos establecidos</p> <p>Habilidades</p> <p>Desempeño laboral</p>	<p>¿Conoce usted instituciones que fomentan el desarrollo de las habilidades de los jóvenes? Si No</p> <p>¿En qué área posee conocimientos específicos? a. Administración b. Contabilidad c. Servicio al cliente</p> <p>¿En qué áreas usted se capacitaría? • Ventas • Marketing • Contabilidad • Negocios • Otras actividades</p> <p>¿Estarías dispuesto a desarrollar sus habilidades? Si No Tal vez</p>	<p>Ficha de observación</p> <p>Encuesta</p> <p>Entrevistas</p>

Realizado por: Mónica Pita

Tabla 81 Matriz de Operacionalización - Creación de una empresa de servicios

Tema	Definición	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumentación
<p>Creación de una empresa de servicios</p>	<p>(Romero H., Hidalgo S., & Correa G., 2018) “Parte del comportamiento del mercado (análisis de mercado); la estructura organizacional acompañada del proceso productivo (análisis técnico); los requerimientos de recursos (análisis económico); los ingresos y gastos del negocio (análisis financiero)”.</p>	<p>Análisis de mercado</p> <p>Análisis técnico</p> <p>Estructura organizacional</p> <p>Análisis económico y financiero</p>	<p>Actividades productivas Oferta Demanda</p> <p>Localización Distribución de la planta</p> <p>Organigrama</p> <p>Inversión Costos</p>	<p>¿Cuáles son los servicios que su negocio ofrece?</p> <p>¿Por qué considera importante capacitar a los emprendedores?</p> <p>¿Qué temas considera fundamentales al momento de ofrecer capacitaciones a sus clientes?</p> <p>¿Cuáles son los medios publicitarios que utiliza para dar a conocer sus servicios?</p> <p>¿Cuáles son las estrategias que utiliza para llamar la atención de sus clientes?</p> <p>¿Cuáles son los costos que utiliza para las actividades de su negocio?</p>	<p>Ficha de observación</p> <p>Encuesta</p> <p>Entrevistas</p>

Anexo 2 Rol de pago

Tabla 82 Rol de pago

AÑO 2019												
No.	Cargo		SUELDO	APORTE IESS	TOTAL INGRESO	PROVISION BENEFICIOS SOCIALES					TOTAL BENEF.	TOTAL GASTO ANUAL
						13ª Sueldo	14ª Sueldo	Vac ac.	F. Reserva	Aporte Pat.		
1	GERENTE GENERAL	1	\$ 5.400,00	\$ 510,30	\$ 4.889,70	\$ 450,00	\$ 450,00		\$ -	\$ 602,10	\$ 1.502,10	\$ 6.391,80
2	CONTADOR	1	\$ 4.740,00	\$ 447,93	\$ 4.292,07	\$ 395,00	\$ 395,00		\$ -	\$ 528,51	\$ 1.318,51	\$ 5.610,58
3	VENDEDOR	1	\$ 4.740,00	\$ 447,93	\$ 4.292,07	\$ 395,00	\$ 395,00		\$ -	\$ 528,51	\$ 1.318,51	\$ 5.610,58

AÑO 2020												
No.	Cargo		SUELDO	APORTE IESS	TOTAL INGRESO	PROVISION BENEFICIOS SOCIALES					TOTAL BENEF.	TOTAL GASTO MENSUAL
						13ª Sueldo	14ª Sueldo	Vacac.	F. Reserva	Aporte Pat.		
1	GERENTE GENERAL	1	\$ 5.520,00	\$ 521,64	\$ 4.998,36	\$ 460,00	\$ 460,00	\$230,00	\$ 460,00	\$ 615,48	\$ 2.225,48	\$ 7.223,84
2	CONTADOR	1	\$ 4.860,00	\$ 459,27	\$ 4.400,73	\$ 405,00	\$ 405,00	\$202,50	\$ 405,00	\$ 541,89	\$ 1.959,39	\$ 6.360,12
3	VENDEDOR	1	\$ 4.860,00	\$ 459,27	\$ 4.400,73	\$ 405,00	\$ 405,00	\$202,50	\$ 405,00	\$ 541,89	\$ 1.959,39	\$ 6.360,12

AÑO 2021												
No.	Cargo		SUELDO	APORTE IESS	TOTAL INGRESO	PROVISION BENEFICIOS SOCIALES					TOTAL BENEF.	TOTAL GASTO MENSUAL
						13ª Sueldo	14ª Sueldo	Vacac.	F. Reserva	Aporte Pat.		
1	GERENTE GENERAL	1	\$5.640,00	\$ 532,98	\$ 5.107,02	\$ 470,00	\$ 470,00	\$ 235,00	\$ 470,00	\$ 628,86	\$ 2.273,86	\$ 7.380,88
2	CONTADOR	1	\$ 4.980,00	\$ 470,61	\$ 4.509,39	\$ 415,00	\$ 415,00	\$ 207,50	\$ 415,00	\$ 555,27	\$ 2.007,77	\$ 6.517,16
3	VENDEDOR	1	\$ 4.980,00	\$ 470,61	\$ 4.509,39	\$ 415,00	\$ 415,00	\$ 207,50	\$ 415,00	\$ 555,27	\$ 2.007,77	\$ 6.517,16

AÑO 2022												
No.	Cargo		SUELDO	APORTE IESS	TOTAL INGRESO	PROVISION BENEFICIOS SOCIALES					TOTAL BENEF.	TOTAL GASTO MENSUAL
						13ª Sueldo	14ª Sueldo	Vacac.	F. Reserva	Aporte Pat.		
1	GERENTE GENERAL	1	\$ 5.760,00	\$ 544,32	\$ 5.215,68	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 240,00	\$ 480,00	\$642,24	\$ 2.322,24	\$ 7.537,92
2	CONTADOR	1	\$ 5.100,00	\$ 481,95	\$ 4.618,05	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 212,50	\$ 425,00	\$568,65	\$ 2.056,15	\$ 6.674,20
3	VENDEDOR	1	\$ 5.100,00	\$ 481,95	\$ 4.618,05	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 212,50	\$ 425,00	\$568,65	\$ 2.056,15	\$ 6.674,20

AÑO 2023												
No.	Cargo		SUELDO	APORTE IESS	TOTAL INGRESO	PROVISION BENEFICIOS SOCIALES					TOTAL BENEF.	TOTAL GASTO MENSUAL
						13ª Sueldo	14ª Sueldo	Vacac.	F. Reserva	Aporte Pat.		
1	GERENTE GENERAL	1	\$ 5.880,00	\$ 555,66	\$ 5.324,34	\$ 490,00	\$ 490,00	\$ 245,00	\$ 490,00	\$ 655,62	\$ 2.370,62	\$ 7.694,96
2	CONTADOR	1	\$ 5.220,00	\$ 493,29	\$ 4.726,71	\$ 435,00	\$ 435,00	\$ 217,50	\$ 435,00	\$ 582,03	\$ 2.104,53	\$ 6.831,24
3	VENDEDOR	1	\$ 5.220,00	\$ 493,29	\$ 4.726,71	\$ 435,00	\$ 435,00	\$ 217,50	\$ 435,00	\$ 582,03	\$ 2.104,53	\$ 6.831,24

PRESUPUESTO MANO DE OBRA										
AÑO	SUELDOS	HORAS EXTRA S	APORTE AL IESS	TOTAL DE INGRESOS	APORTE PATRONAL	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	DECIMO CUARTO	DECIMO TERCERO	TOTAL
2019	\$ 4.800,00		\$ 453,60	\$ 4.346,40	\$ 535,20	\$ -	\$ -	\$ 67,33	\$ 366,67	\$ 5.315,60
2020	\$ 4.920,00		\$ 464,94	\$ 4.455,06	\$ 548,58	\$ 410,00	\$ 205,00	\$ 68,92	\$ 410,00	\$ 6.097,56
2021	\$ 5.040,00		\$ 476,28	\$ 4.563,72	\$ 561,96	\$ 420,00	\$ 210,00	\$ 70,50	\$ 420,00	\$ 6.246,18
2022	\$ 5.160,00		\$ 487,62	\$ 4.672,38	\$ 575,34	\$ 430,00	\$ 215,00	\$ 72,08	\$ 430,00	\$ 6.394,80
2023	\$ 5.280,00		\$ 498,96	\$ 4.781,04	\$ 588,72	\$ 440,00	\$ 220,00	\$ 73,67	\$ 440,00	\$ 6.543,43



UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Anexo 3 Entrevista

Tema: Creación de una empresa de formación y capacitación para jóvenes emprendedores en el cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena, año 2018.

Objetivo. - Determinar la viabilidad de una empresa de formación y capacitación mediante un análisis de mercado que contribuya con el desarrollo de habilidades y conocimientos de los emprendedores del cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena.

Nombre:

Empresa:

1- ¿Cuáles son los servicios que su negocio ofrece?

2- ¿Por qué considera importante capacitar a los emprendedores?

3- ¿Qué temas considera fundamentales al momento de ofrecer capacitaciones a sus clientes?

4- ¿Cuáles son los medios publicitarios que utiliza para dar a conocer sus servicios?

Nota: Toda información será recabada exclusivamente para el diseño de la tesis de grado de la Srta. Monica Pita Palma, estudiante de Universidad Estatal Península de Santa Elena, carrera Administración de Empresas.

Muchas gracias.



UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

5- ¿Cuáles son las estrategias que utiliza para llamar la atención de sus clientes?

6- ¿Cuáles son los costos que utiliza para las actividades de su negocio?

Muchas Gracias.

Nota: Toda información será recabada exclusivamente para el diseño de la tesis de grado de la Srta. Monica Pita Palma, estudiante de Universidad Estatal Península de Santa Elena, carrera Administración de Empresas.

Muchas gracias.



UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Anexo 4 Encuesta

Objetivo: Determinar la viabilidad de una empresa de formación y capacitación mediante un análisis de mercado que contribuya con el desarrollo de habilidades y conocimientos de los emprendedores del cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena.

1. INFORMACIÓN GENERAL

Form with fields for: Edad (15-19, 20-24, 25-29), Género (Masculino, Femenino), Nivel de Educación (Secundaria, Tercer nivel, Cuarto nivel), Estado Civil (Soltero, Casado, Divorciado, Unión libre, Viudo), ¿Usted Trabaja? (Si, No)

INSTRUCCIONES: Lea detenidamente las siguientes preguntas y marque con una "x", en el recuadro respectivo que usted cree correcto

2. ¿Conoce usted instituciones que fomentan el desarrollo de las habilidades de los jóvenes?

Si [] No []

Especifique: ¿Cuál?

3. ¿En qué área posee conocimientos específicos?

Form with fields for: Ventas, Informática, Contabilidad, Servicio al cliente, Negocios, manejo y creación, otras actividades: ¿Cuáles?

4. ¿Se capacitaría para actualizar sus conocimientos?

Si [] no [] Tal vez []

5. ¿En qué áreas se capacitarías?

Form with fields for: Negocios, Emprendimientos, Hotelería y turismo, Sistemas informáticos, Otras actividades: ¿Cuáles?

6. Estarías dispuesto a desarrollar tus habilidades intelectuales en:

Form with a list of skills and a column of checkboxes: Marketing digital, Desarrollo de páginas web, Redes sociales, Cómo emprender un negocio, Servicio y atención al cliente, Desarrollo de ideas de innovación en productos/servicios, Habilidades gerenciales para microempresarios, Manejo del sistema de inventario, Curso práctico de contabilidad, Elaboración de planes de negocios, Otras. ¿Cuáles?

7. ¿Qué días prefiere recibir la capacitación?

Lunes a viernes [] Fines de semana []

8. ¿Qué horario prefiere recibir la capacitación?

Mañana [] Tarde [] Noche []

9. ¿Le gustaría informarse del servicio que brinda la empresa de formación y capacitación por medio

Radio [] Redes sociales [] Prensa escrita []

10. ¿Estaría dispuesto a recibir el servicio que brinda la empresa "FOREM" de formación y capacitación, para mejorar sus habilidades intelectuales?

Si [] No [] Tal vez []

Nota: Toda información será recabada exclusivamente para el diseño de la tesis de grado de la Srta. Monica Pita Palma, estudiante de Universidad Estatal Península de Santa Elena, carrera Administración de Empresas.

Muchas gracias.



UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS MICROEMPRESARIOS DE LAS MIPYMES DEL
CANTÓN SANTA ELENA.

1. INFORMACIÓN GENERAL

Edad	<input type="checkbox"/>	15 a 19 años	<input type="checkbox"/>	20 a 24 años	<input type="checkbox"/>	25 a 29 años
Género	<input type="checkbox"/>	Masculino	<input type="checkbox"/>	Femenino	<input type="checkbox"/>	
Nivel de Educación	<input type="checkbox"/>	Primaria	<input type="checkbox"/>	Secundaria	<input type="checkbox"/>	Tercer nivel
Estado Civil	<input type="checkbox"/>	Cuarto nivel	<input type="checkbox"/>	Casado	<input type="checkbox"/>	Divorciado
	<input type="checkbox"/>	Soltero	<input type="checkbox"/>	Viudo	<input type="checkbox"/>	
Cantidad de inversión	<input type="checkbox"/>	Unión libre	<input type="checkbox"/>	\$10 a \$100	<input type="checkbox"/>	\$200 a \$300
	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	\$300 o mas

Actividad del negocio: _____

¿Cuánto tiempo tiene su negocio en el mercado?

1 a 3 años 4 a 6 años 6 años o más

INSTRUCCIONES: Lea detenidamente las siguientes preguntas y marque con una "X", en el recuadro respectivo que usted cree correcto

2. ¿Usted recibe capacitaciones por parte de otras empresas?

Si No

Especifique: ¿Cuál?

3. ¿En qué área posee conocimientos específicos?

Ventas	<input type="checkbox"/>	Servicio al cliente	<input type="checkbox"/>
Informática	<input type="checkbox"/>	Negocios, manejo y creación	<input type="checkbox"/>
Contabilidad	<input type="checkbox"/>	Otras actividades: ¿Cuáles?	<input type="checkbox"/>

4. ¿Se capacitaría para actualizar sus conocimientos?

Si No Tal vez

5. ¿Con que frecuencia se capacita?

Mensual	<input type="checkbox"/>	Trimestral	<input type="checkbox"/>	Semestral	<input type="checkbox"/>
Anual	<input type="checkbox"/>	Nunca	<input type="checkbox"/>		

6. ¿En qué áreas se capacitarías?

Negocios	<input type="checkbox"/>	Hotelería y turismo	<input type="checkbox"/>
Emprendimientos	<input type="checkbox"/>	Sistemas informáticos	<input type="checkbox"/>

Otras actividades: ¿Cuáles?

7. Estarías dispuesto a desarrollar tus habilidades intelectuales en:

Marketing digital	<input type="checkbox"/>
Desarrollo de páginas web	<input type="checkbox"/>
Redes sociales	<input type="checkbox"/>
Cómo emprender un negocio	<input type="checkbox"/>
Servicio y atención al cliente	<input type="checkbox"/>
Desarrollo de ideas de innovación en productos/servicios	<input type="checkbox"/>
Habilidades gerenciales para microempresarios	<input type="checkbox"/>
Manejo del sistema de inventario	<input type="checkbox"/>
Curso práctico de contabilidad	<input type="checkbox"/>
Elaboración de planes de negocios	<input type="checkbox"/>
Otras. ¿Cuáles?	<input type="checkbox"/>

8. ¿Qué días prefiere recibir la capacitación?

Lunes a viernes Fines de semana

9. ¿Qué horario prefiere recibir la capacitación?

Mañana Tarde Noche

10. ¿Le gustaría informarse del servicio que brinda la empresa de formación y capacitación por medio de:

Radio Redes sociales Prensa escrita

11. ¿Estaría dispuesto a recibir el servicio que brinda la empresa "FOREM" de formación y capacitación, para mejorar sus habilidades intelectuales?

Si No Tal vez

Nota: Toda información será recabada exclusivamente para el diseño de la tesis de grado de la Srta. Monica Pita Palma, estudiante de Universidad Estatal Península de Santa Elena, carrera Administración de Empresas.

Muchas gracias.

Anexo 5 Encuestados



Fuente: Unidad Educativa “Otto Arosemena Gómez”

Autor: Mónica Pita Palma



Fuente: Unidad Educativa “Otto Arosemena Gómez”

Autor: Mónica Pita Palma



Fuente: Microempresarios del cantón Santa Elena

Autor: Mónica Pita Palma