

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas



**“DESARROLLAR TALLERES DE CAPACITACIÓN PARA
MOTIVAR AL AMA DE CASA ACTUAL A DESARROLLARSE EN
EL ÁMBITO MICROEMPRESARIAL EN EL SUBURBIO DE LA
CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

TESIS DE GRADO

Previa la obtención del Título de:

INGENIERO/A COMERCIAL Y EMPRESARIAL

Presentado por:

KATHERINE PEREZ SILVA

Director:

M.Sc. OMAR MALUK SALEM

Guayaquil – Ecuador

2014

DEDICATORIA

Este proyecto se lo dedico a mis padres, Victor y Martha, quienes me han apoyado para poder llegar a esta instancia de mis estudios, ya que ellos siempre han estado presentes para apoyarme en cada etapa de mi vida.

También se la dedico a mi hijo Daniel, quien ha sido mi mayor motivación para nunca rendirme en los estudios y poder llegar a ser un ejemplo para él.

Katherine Alexandra Pérez Silva

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer en primer lugar a Dios, por haber guiado mi camino y darme día a día la fortaleza y la perseverancia de seguir adelante.

Agradezco también infinitamente a mis padres Victor y Martha, por el infinito apoyo que he recibido de ellos, han sido el pilar fundamental para mi vida y mi carrera, gracias a sus exigencias y apoyo incondicional es que he podido llegar a ésta meta.

A cada uno de los profesores por el tiempo compartido y por los conocimientos otorgados.

A mi director de tesis el Ing. Omar Maluk Salem, por su apoyo y confianza en nuestro proyecto.

Katherine Alexandra Pérez Silva

TRIBUNAL DE TITULACION

DCs. Washington Martínez

Presidente del Tribunal

MSc. Omar Maluk Salem

Director del Proyecto

MBA. Jenny Tola Cisneros

Vocal

RESUMEN

En estos últimos años la ama de casa, especialmente la de sector de nivel económico bajo se ha visto relegada solo a trabajos de quehaceres domésticos, ventas libres, ventas de productos cosméticos, y otros.

Es decir se siente desmotivada a emprender actividades económicas que le ayuden a mejorar su calidad de vida, al realizar la investigación se observó con la autorización de las autoridades a las madres de familia de la escuela Fiscal N° 111 “Dr. Otto Arosemena Gómez”, ubicada en la Parroquia Febres Cordero de la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas. El director encargado es el MSc. Javier Parra A.

Para continuar con la investigación se elaboró un listado con los problemas más viables que tienen las amas de casa para realizar otras actividades productivas y se realizó una encuesta, para un total de 324 personas involucradas a la causa.

Posteriormente una vez obtenidos los datos se hizo el análisis respectivo de causas, consecuencias y estrategias a tomar, que serán aplicadas en el proyecto contando además con un marco teórico que nos ayudará a orientarnos, permitiéndonos explicar las teorías del tema que hemos encontrado en esta valiosa investigación.

Finalmente se definió la factibilidad operativa, técnica y económica de las estrategias para dar solución al problema de la investigación propuesta.

Palabras Claves: Emprender, ama de casa, mejorar calidad de vida

ABSTRACT

In recent years the housewife, especially the one from the low income sector has been relegated to only domestic chores, free sales, selling cosmetics, and others.

It is to say, she feels unmotivated to undertake economic activities that help to improve their quality of life, to conduct the research, mothers of the public school number 111 "Dr. Otto Arosemena Gómez ", located in the parish Febres Cordero from the city of Guayaquil, were observed with the permission of the authorities. The director in charge is the MSc Javier Parra A.

To continue the investigation, was made a list with the more viable problems that housewives have for doing productive activities and a survey exclusively conducted in 4th grade "B", with a total of 39 legal representatives.

Then once obtained data, was made an analysis of the causes, consequences and strategies to take, to be applied in the project also a theoretical framework that will be useful to guide us, to allow us to explain the theories of the main topic we have investigated for this valuable research.

Finally the operational, technical and economic feasibility of the strategies were defined for resolving the problem of the proposed research.

Keywords: Undertake, housewife, improve quality of life.

DECLARACION EXPRESA

“La responsabilidad del contenido de éste Trabajo de Titulación, corresponde exclusivamente al autor, y al patrimonio intelectual de la misma Escuela Superior Politécnica del Litoral”

Katherine Pérez Silva

CONTENIDO

	Página
DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
RESUMEN.....	V
ABSTRACT	VI
DECLARACION EXPRESA.....	VII
CONTENIDO.....	VIII
INDICE DE GRAFICOS	XIII
INDICE DE CUADROS	XV
CAPITULO 1 INTRODUCCIÓN	1
1.1 ANTECEDENTES	1
1.2 DEFINICIÓN DEL TEMA.....	5
1.2.2 Determinación del Tema	6
1.3 OBJETIVOS	7
1.3.1 Objetivo General.....	7
1.3.2 Objetivos Específicos	7
1.4 HIPÓTESIS.....	7
1.5 JUSTIFICACIÓN.....	8
CAPITULO 2 MARCO TEÓRICO.....	10
2.1 LA MUJER Y EL SISTEMA SOCIAL	10
2.2 MATRÍZ DE VESTER.....	13
2.3 ARBOL DE PROBLEMAS: CAUSAS Y EFECTOS	13
2.3.1 Definir el Problema	13

2.3.2 Causa del Problema.....	14
2.3.3 Efectos del Problema.....	14
2.4 ARBOL DE MEDIOS Y FINES.....	14
2.5 MATRIZ DE MARCO LÓGICO.....	14
2.6 ALFA DE CRONBACH.....	15
2.7 REGRESIÓN	15
2.8 ANÁLISIS UNIVARIADO DE VARIANZA ANOVA	15
CAPITULO 3 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	16
3.1 MATRIZ DE VESTER.....	16
3.2 ÁRBOL DE PROBLEMAS: CAUSAS-EFECTOS	17
3.3 ÁRBOL DE MEDIOS Y FINES	20
3.4 MATRIZ DE MARCO LÓGICO	22
3.5 ESTUDIOS DE MERCADOS	25
3.5.1 Investigación de Mercado.....	25
3.5.2 Tipo de investigación	25
3.6 POBLACIÓN Y MUESTREO.....	26
3.6.1 Población	26
3.6.2 La muestra	26
3.7 SELECCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA:	27
3.8 ESTRUCTURACIÓN Y VALORACIÓN DE LAS PREGUNTAS	28
CAPITULO 4 ANÁLISIS DE DATOS	29
4.1 ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS	29
4.2 ANÁLISIS DE FIABILIDAD	62
4.2.1 Alfa de Cronbach	62
4.3 ANÁLISIS FACTORIAL	62
4.3.1 KMO y prueba de esfericidad de Bartlett.....	63
4.3.2 Varianza Total Explicada	63

4.4 MATRIZ DE COMPONENTE ROTADO	65
4.5 EXPLICACIÓN DE LOS COMPONENTES.....	67
4.5.1 Condiciones para el Éxito.....	67
4.5.2 Falta de autonomía en la mujer	67
4.5.3 Influencias para emprender.....	68
4.5.4 Importancia de capacitación en amas de casa.....	68
4.5.5 Factores positivos de la capacitación	69
4.5.6 Capacitación, crecimiento personal y profesional	69
4.5.7 Capacitación, mayor oportunidad	70
4.5.8 Éxito Microempresarial	70
4.6 REGRESIÓN	71
4.6.1 Resumen del modelo de Regresión y Durbin - Watson	71
4.7 ANÁLISIS UNIVARIADO DE VARIANZA (ANOVA)	72
4.8 COEFICIENTES	73
4.9 PRUEBAS DE EFECTOS INTER-SUJETOS	74
CAPITULO 5 PROPUESTA DE TALLERES DE CAPACITACIÓN	75
5.1 PROPUESTA.....	75
5.1.1 Talleres De Producción Microempresarial	75
5.1.2 Organigrama	76
5.2 MISIÓN	76
5.3 VISIÓN.....	76
5.4 ANÁLISIS FODA DEL PROYECTO	76
5.5 ANÁLISIS DE OFERTA	78
5.5.1 Estudio de las 4 P's	78
5.5.2 Las 4 C's.....	79
5.5.3 Matriz de Porter	79
5.6 ESTUDIO TÉCNICO.....	80

5.6.1 Localización Y Características Geográficas	80
5.7 EJECUCIÓN DEL PROYECTO	81
5.7.1 Plan De Ejecución	81
5.8 TALLERES A DICTARSE	81
5.8.1. Programa de capacitación en fómix.	81
5.8.2 Taller De Decoración En Globo	81
5.8.3 Transferencias De Imágenes En Cerámica	82
5.8.4 Conocimientos básicos de contabilidad	83
5.9 PLAN DE SELECCIÓN DEL RECURSO HUMANO	83
CAPITULO 6 ANÁLISIS FINANCIERO Y SOCIAL	85
6.1 PLAN DE FINANCIAMIENTO.....	85
6.2 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	86
6.3 GASTOS PRE-OPERATIVOS.....	87
6.4 INGRESOS	88
6.5 PROYECCIONES DE FLUJOS DE EFECTIVO ESPERADOS.....	88
6.5.1 Costo de producción total.....	88
6.5.3 Costos Indirectos.....	89
6.5.4 Gastos administrativos	90
6.5.6 Gastos de ventas.....	91
6.5.7 El capital de trabajo	91
6.5.8 Gastos financieros	92
6.5.9 Estado de Resultados.....	94
6.5.10 Flujo de Caja	94
6.5.11 TIR y VAN	95
6.5.12 Estados Financieros.....	96
6.5.13 Costos fijos y variables.....	97
6.5.14 Análisis de sensibilidad	98

6.5.15 Índices de rentabilidad.....	99
6.6 EVALUACIÓN SOCIAL.....	99
6.6.1 Teoría De Evaluación Social	99
6.2 BENEFICIOS SOCIALES	100
CAPÍTULO 7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	101
7.1 CONCLUSIONES.....	101
REFERENCIAS	102
ANEXOS.....	104

INDICE DE GRAFICOS

	Página
Gráfico 3.1 Gráfica de la Matriz de Vester	17
Gráfico 3.2 Árbol De Problemas: Causas -Efectos.....	19
Gráfico 3.3 Revelado del Árbol de Causas y Efectos “Medios y Fines”	21
Gráfico 4.1 Género.....	29
Gráfico 4.2 Edad.....	30
Gráfico 4.3 Formación educativa	31
Gráfico 4.4 ¿ Conoce usted un Centro de Capacitación microempresarial?	32
Gráfico 4.5 ¿ Le gustaría asistir a un taller de capacitación microempresarial?	33
Gráfico 4.6 Horarios del taller	34
Gráfico 4.7 ¿El taller incentivará a crear una microempresa?.....	35
Gráfico 4.8 Talleres de calidad.....	36
Gráfico 4.9 ¿La violencia influye en el incentivo?.....	37
Gráfico 4.10 Promoción de taller.....	38
Gráfico 4.11 Estudio económico de los integrantes	39
Gráfico 4.12 Emprendimiento para tener éxito	40
Gráfico 4.13 Independencia	41
Gráfico 4. 14 Capacitación continua.....	42
Gráfico 4. 15 Ser parte de una organización mejora su autoestima.....	43
Gráfico 4.16 ¿Las mujeres deben ser sumisas a sus parejas?.....	44
Gráfico 4.17 ¿Son necesarias las habilidades para emprender un negocio	45
Gráfico 4.18 ¿El miedo al fracaso la detiene a emprender un negocio?	46
Gráfico 4.19 ¿Los negocios ayudan a la economía del país?	47
Gráfico 4.20 Participantes activos en taller de capacitación	48
Gráfico 4.21 Prepararse es ser un ejemplo positivo en la sociedad.....	49
Gráfico 4.22 ¿El racismo influye en el éxito/fracaso?.....	50
Gráfico 4.23 ¿El éxito del negocio depende de la ubicación?.....	51
Gráfico 4.24 ¿El éxito depende de una comunicación asertiva?	52
Gráfico 4.25 ¿La unión familiar ayuda a tener éxito?	53
Gráfico 4.26 ¿Es importante la innovación para un negocio	54

Gráfico 4.27 ¿la capacitación continua ayuda a cumplir metas?.....	55
Gráfico 4.28 ¿Asumir riesgos ayuda al éxito?.....	56
Gráfico 4.29 Amas de casa proactivas	57
Gráfico 4.30 ¿Asumir riesgos ayuda al éxito?.....	58
Gráfico 4.31 Lugar de los talleres.....	59
Gráfico 4.32 Días para talleres	60
Gráfico 4.33 Horario talleres	61
Gráfico 4.31 Condiciones para el Éxito	67
Gráfico 4.32 Crecimiento Personal.....	67
Gráfico 4.33 Influencias para emprender	68
Gráfico 4.34 Importancia de capacitación en amas de casa	68
Gráfico 4.35 Factores positivos de la capacitación.....	69
Gráfico 4.36 Capacitación, crecimiento personal y profesional.....	69
Gráfico 4.37 Capacitación, mayor oportunidad.....	70
Gráfico 4.38 Éxito Microempresarial	70
Gráfico 5.2 Capacitación con fómix	81
Gráfico 5.3 Imagen de decoración con globos	82
Gráfico 5.4 Transferencias de imágenes en cerámica.....	83
Gráfico 5.5 Conocimientos básicos de contabilidad.....	83

INDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro 3.2 Matriz de Marco Lógico.....	22
Cuadro 4.1 Género	29
Cuadro 4.2 Edad	30
Cuadro 4.3 Formación educativa	31
Cuadro 4.4 ¿Conoce usted un Centro de Capacitación microempresarial?	32
Cuadro 4.5 ¿Le gustaría asistir a un taller de capacitación microempresarial?.....	33
Cuadro 4.6 Horarios del taller	34
Cuadro 4.7 ¿El taller incentivaría a crear una microempresa?	35
Cuadro 4.8 Talleres de calidad	36
Cuadro 4.9 ¿La violencia influye en el incentivo?	37
Cuadro 4.10 Promoción de taller	38
Cuadro 4.11 Estudio económico de los integrantes.....	39
Cuadro 4.12 Emprendimiento para tener éxito.....	40
Cuadro 4.13 Independencia.....	41
Cuadro 4.14 Capacitación continua	42
Cuadro 4.16 Ser parte de una organización mejora autoestima	43
Cuadro 4.17 ¿Las mujeres deben ser sumisas a sus parejas?	44
Cuadro 4.18 ¿Son necesarias las habilidades para emprender un negocio?.....	45
Cuadro 4.19 ¿El miedo al fracaso la detiene a emprender un negocio?	46
Cuadro 4.19 ¿Los negocios ayudan a la economía del país?	47
Cuadro 4.20 Participantes activos en taller de capacitación	48
Cuadro 4.21 Prepararse es ser un ejemplo positivo en la sociedad	49
Cuadro 4.22 ¿El racismo influye en el éxito/fracaso?	50
Cuadro 4.24 ¿El éxito del negocio depende de la ubicación?	51
Cuadro 4.25 ¿El éxito depende de una comunicación asertiva?.....	52
Cuadro 4.25 ¿La unión familiar ayuda a tener éxito?	53
Cuadro 4.26 ¿Es importante la innovación para un negocio?	54
Cuadro 4.27 ¿la capacitación continua ayuda a cumplir metas?	55
Cuadro 4.28 ¿Asumir riesgos ayuda al éxito?	56
Cuadro 4.29 Amas de casa proactivas	57
Cuadro 4.30 ¿Asumir riesgos ayuda al éxito?	58

Cuadro 4.31 Lugar de los talleres	59
Cuadro 4.32 Días para talleres.....	60
Cuadro 4.33 Horario talleres	61
Cuadro 4.34 Estadísticas de fiabilidad Alfa de Cronbach.....	62
Cuadro 4.35 Prueba de KMO y Bartlett.....	63
Cuadro 4.36 Varianza total explicada	64
Cuadro 4.37 Matriz de componente rotado	65
Cuadro 4.38 Regresión y Durbin – Watson	71
Cuadro 4.39 ANOVA	72
Cuadro 4.40 Coeficientes	73
Cuadro 4.41 Pruebas de Efectos Inter-sujetos	74
Cuadro 5.1 Análisis FODA	77
Cuadro 5.2 Estudio de las 4 P's	78
Cuadro 5.3 Las 4 C's.....	79
Cuadro 6.1 Activos Fijos (área del Taller)	85
Cuadro 6.2 Activos Fijos (área administrativa).....	86
Cuadro 6.3 Depreciación de activos fijos.....	86
Cuadro 6.4 Gastos Pre-Operativos.....	87
Cuadro 6.5 Ingresos	88
Cuadro 6.6 Materiales Directos	89
Cuadro 6.7 Costos totales de materiales	89
Cuadro 6.8 Presupuesto de costos indirect	90
Cuadro 6.9 Sueldos y Salarios	90
Cuadro 6.10 Gastos administrativos	91
Cuadro 6.11 Gastos de Ventas.....	91
Cuadro 6.12 Capital de Trabajo	92
Cuadro 6.13 Resumen de la inversión	92
Cuadro 6.14 Detalle de la amortización del préstamo bancario	93
Cuadro 6.15 Estado de Resultados	94
Cuadro 6.16 Flujo de Caja.....	95
Cuadro 6.17 Cálculo de TIR y VAN	96
Cuadro 6.18 Estado Financiero Proyectado	97
Cuadro 6.19 Costos fijos y variables	98

Cuadro 6.20 Analisis de Sensibilidad	99
Cuadro 6.21 Índices de Rentabilidad	99

CAPITULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1 ANTECEDENTES

Desde tiempos inmemorables la mujer se ha mantenido relegada a desempeñar cargos importantes a nivel empresarial, han sido años de lucha para que se le otorgue un lugar importante en la sociedad actual, al ser ella quién ocupa funciones centrales en el entorno donde se desenvuelve como madre, esposa e hija.

El rol de la mujer ha sido siempre predominado por la sociedad patriarcal donde el hombre es quien manda y la mujer obedece, esto ha conllevado que algunas mujeres especialmente las de dependencia económica tengan baja autoestima y poco deseo de superación económica y social.

En estos últimos años la ama de casa, especialmente la de sector de nivel económico bajo se ha visto relegada solo a trabajos de quehaceres domésticos, ventas libres, ventas de productos cosméticos, entre otros.

El ama de casa de este sector económico se siente desmotivada a emprender actividades económicas que le ayuden a mejorar su calidad de vida, al realizar la investigación, se observó, con la autorización de las autoridades a las madres de familia de la escuela Fiscal N° 111 “Dr. Otto Arosemena Gómez”, ubicada en la Parroquia Febres Cordero de la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas.

La idea nace al realizar el análisis de los problemas de las madres de familia del plantel al motivarlas a crear microempresas mediante cursos de capacitación de talleres productivos que les ayudarán a mejorar su calidad de vida, permitiéndoles que sean participantes activas del entorno donde se desenvuelven.

Según el diccionario de la Real Academia Española (RAE) “Se trata del efecto de emprender, un verbo que hace referencia a llevar adelante una obra o un negocio.”

Es importante que promovamos el desarrollo microempresarial en las amas de casa, para que se motiven a crear negocios desde sus hogares y logren ser mujeres

emprendedoras que ayuden aportar en su familia sintiéndose útiles como miembros activos de la sociedad.

En los países de América latina las microempresas se denominan PYMES, comprendiendo pequeñas y medianas empresas.

Este concepto de microempresa rige desde el 1 de enero de 2005, con el fin de aumentar la seguridad jurídica de estas empresas y disminuir su riesgo, alentando la inversión.

La OIT (Organización Internacional del Trabajo) considera como microempresa a aquella cuyos empleados no sean más de diez, incluyendo al microempresario y sus familiares, remunerados o no. Son de constitución informal, y el nivel de educación del microempresario no debe superar la escolaridad media.

Las microempresas o las PYMES son integradas por personas con iniciativa, pero poca capacidad económica por lo que requieren ayuda de financiera con planes crediticios flexibles para poder iniciarse y crecer, o por lo menos subsistir.

La aplicación del proyecto promueve en la ama de casa la participación activa en la sociedad mediante la creación de microempresas para mejorar su calidad de vida.

Gloria Bonder (2003, p.12) sostuvo que: “en este marco, cada vez son más las mujeres que buscan activamente acceder e instalarse en el mercado de trabajo, tanto formal como informal, como medio para paliar el deterioro de los ingresos familiares, hacer frente a la crianza de sus hijos en los casos de las jefas de hogar y, simultáneamente, satisfacer intereses y deseos de desarrollo personal y social.” (Pág.12)

El emprendimiento tiene sus orígenes en el inicio de la historia de la humanidad, puesto que ésta en toda su historia ha luchado por superarse, por encontrar mejores formas de hacer las cosas y mejorar su calidad de vida.

El emprendimiento es algo innato en la humanidad, algo que siempre ha estado presente en el hombre. La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo luego utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios

que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente y que actualmente se refiere además a la actitud que debe poseer una persona proactiva.

García. H. (2009, p. 10), indicó que “el hombre siempre se ha enfrentado a situaciones conflictivas, luchando contra la naturaleza los demás seres vivos y consigo mismo y de esta manera a demostrado su capacidad para superar obstáculos y salir triunfador”.

La gran capacidad de sobrevivencia que los ciudadanos ecuatorianos hemos desarrollado, a pesar de las innumerables adversidades que nos han agobiado y nos siguen abrumando, nosotros respiramos profundo y volvemos a resurgir.

No deja de ser asombrosa y estimulante la capacidad de algunas personas, no solo de sobrevivir sino de generar cambios profundos en su entorno, a pesar de tantas trabas que se nos presentan a todo nivel.

Los emprendedores exitosos son aquellos que basan todos sus esfuerzos en su capacidad individual y en el trabajo en equipo y no en el sistema burocrático como soporte, ellos son mucho más efectivos desarrollando nuevos negocios que aquellos que sólo están esperanzados en subsidios estatales o en ayuda internacional.

Para que exista una economía solidaria como las que se nos plantea actualmente, debe coexistir necesariamente el crecimiento y la productividad, pero también debe reconocerse el esfuerzo individual y la capacidad de emprender de una persona, ya que esto derivará, con toda seguridad, en mejores resultados para la comunidad. Entonces el Estado debe enfocarse a dar condiciones equitativas para que todos podamos emprender con las mismas oportunidades y no tanto en limitar las acciones y logros individuales.

Según un análisis sobre la actividad emprendedora, en 12 países de América Latina de la consultora Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Ecuador alcanzó un porcentaje de 26,6%, superior a Chile, que obtuvo un 23%, y Colombia y Perú, con 20%.

Según el diario el Telégrafo (2013), “el GEM es un consorcio de investigación académica que tiene por objetivo generar información de alta calidad internacional sobre la actividad emprendedora disponible para una audiencia tan amplia como sea posible”.

La mujer actual necesita estar motivada para emprender cualquier actividad sea esta de carácter económico y social, el emprendimiento es un factor muy importante porque dinamiza e impulsa al desarrollo productivo especialmente en las microempresas donde el sexo femenino cada vez se hace más fuerte en este ámbito laboral porque en su mayoría es dueña de lo que produce y realiza.

Según la autora Castillo H. (1999, p. 12), Señaló que “los estudios de las motivaciones permiten enlazar teorías con acción para favorecer la explicación racional de las decisiones tomadas por emprendedores y su impacto en la empresa. Esto forma parte de las nuevas metodologías de enseñanza que se desarrollan para aumentar el éxito de los programas que se desarrollan para aumentar el éxito de los programas de capacitación en emprendimiento”.

El análisis de las motivaciones ha posibilitado unir teorías con trabajo para comprender las decisiones de los emprendedores y el efecto que logran donde aplican las decisiones, la motivación empresarial ayuda a la toma de decisiones asertivas dentro de la organización. Los actuales métodos de aprendizaje son importantes en las nuevas formas de capacitación continua para fomentar el emprendimiento y lograr los objetivos propuestos.

Díaz B. (2010, p. 11) comentó que “el emprendedor ya no está vinculado necesariamente a una actividad económicamente o lucrativa, sino que su naturaleza y caracterización viene más representada por su actitud hacia el entorno circundante y su necesidad de introducir cambios positivos en él. Bajo este prisma, podemos observar, por tanto, comportamientos emprendedores en pequeños empresarios, en líderes comunales o en trabajadores asalariados de una fábrica”.

Podemos ver conductas emprendedoras en personas que habitan en comunidades pequeñas porque se motivan por las necesidades que existen en su entorno tanto familiar como social y así tenemos a pequeños empresarios o empleados contratados.

García F. (1998, p.22) en la revista de estudios Cooperativos señaló que “las sociedades cooperativas tienen que aplicar reglas de intercooperación, para formarse como las hipotéticamente grandes: «un corazón» que identifica a lo que no es otra cosa sino una red de microempresas coordinadas por ese «músculo capaz de movilizar todo el flujo sanguíneo de los vertebrados”.

El autor nos refiere que las sociedades cooperativas son importantes para el desarrollo microempresarial y productiva por lo miembros que están inmersos en la sociedad, esto ayuda a resolver problemas seccionales y lograr soluciones coordinadamente, logrando la unidad en la diversidad.

Carosio A. (2005, p. 5) nos señaló que “las nuevas economías del saber estimulan el surgimiento de pequeños negocios que crecen y se desarrollan alrededor de los negocios formales; así algunos trabajos que las personas hacen por cuenta propia se convierten con el tiempo, en actividades económicas formales.

Este sector está formado por personas que trabajan por cuenta propia, por sociedades y negocios muy pequeños. Es un sector diligente, personalizado, moderadamente cualificado, que hace uso de tecnología de alto nivel, y que no requiere inversiones intensivas.

Más que ahorrar trabajo lo que hace es asumir trabajo, pues, aunque la eficacia y la productividad son importantes, la naturaleza personal del trabajo es un límite al sustituir el trabajo por el capital”.

Los negocios informales actualmente en el país están en auge, incorporando a más personas a trabajar en la pequeña industria esto hace que con dedicación y esmero se transformen en negocios formales que ayudan al crecimiento económico de la sociedad, utilizando tecnología que ayuda a ahorrar tiempo y dinero de costos y mano de obra, promoviendo la eficacia y productividad ayudando al crecimiento microempresarial.

1.2 DEFINICIÓN DEL TEMA

En los últimos años el ama de casa, especialmente del nivel económico bajo se ha visto relegada solo a trabajos de quehaceres domésticos, ventas libres, ventas de productos cosméticos, entre otros.

La mayoría de las amas de casa actuales se sienten desmotivadas a emprender actividades económicas que le ayuden a mejorar su calidad de vida y la de su familia.

Al realizar la investigación se observó, con la autorización de las autoridades, a las madres de familia y representantes legales de la escuela Fiscal N° 111 “Dr. Otto Arosemena Gómez”, institución educativa que está ubicada en la Parroquia Febres Cordero de la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas.

Al realizar la investigación se elaboró un listado con los problemas más viables que tienen las amas de casa para realizar otras actividades productivas y se aplicó encuestas, a 3 autoridades, 14 docentes y 307 representantes legales un total de 324 personas.

Posteriormente una vez obtenidos los datos se hizo el análisis respectivo de causas, consecuencias y estrategias a tomar, que serán aplicadas en el proyecto contando además con un marco teórico que nos ayudará a orientarnos, permitiéndonos explicar las teorías del tema que hemos investigado en esta valiosa investigación.

Finalmente se definió la factibilidad operativa, técnica y económica de las estrategias para dar solución al problema de la investigación propuesta.

Se pudo constatar que el problema priorizado es que existe desmotivación en la ama de casa actual para el desarrollo microempresarial y económico, por diferentes factores sean estos internos como externos del entorno donde se desenvuelven.

1.2.1 Pregunta de Investigación

¿Cómo cree usted que se puede motivar a las amas de casa a mejorar su calidad de vida en el área económica?

1.2.2 Determinación del Tema

“Desarrollar Talleres de Capacitación para Motivar al Ama de Casa Actual a Desarrollarse en el Ámbito Microempresarial en el Suburbio de la Ciudad de Guayaquil”

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General

Determinar si es factible la creación de talleres de capacitación para las amas de casa del suburbio de la ciudad de Guayaquil.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Identificar cuáles son los principales problemas mediante la matriz de Vester, y árbol de problemas.
- Efectuar encuestas a las madres de familia para poder conocer e identificar cuáles son las diferentes causas para que no puedan integrarse al área microempresarial.
- Realizar un análisis de costos para saber cuánto se va a invertir para ofertar el servicio.
- Realizar una investigación de mercado del producto a ofertar para lograr el éxito microempresarial.

1.4 HIPÓTESIS

1.4.1 Hipótesis 1

H0: No existen condiciones adecuadas para que contribuya al éxito microempresarial de los emprendedores en el sur de Guayaquil

H1: Existen condiciones adecuadas para que contribuya al éxito microempresarial de los emprendedores en el sur de Guayaquil

1.4.2 Hipótesis 2

H0: La violencia contra la mujer no impide que estas tengan autonomía y sea una emprendedora exitosa

H1: La violencia contra la mujer impide que estas tengan autonomía y sea una emprendedora exitosa

1.4.3 Hipótesis 3

H0: Las emprendedoras capacitadas no representan una influencia positiva para que surjan nuevas emprendedoras

H1: Las emprendedoras capacitadas representan una influencia positiva para que surjan nuevas emprendedoras

1.4.4 Hipótesis 4

H0: La capacitación no contribuye a la superación personal y profesional de las emprendedoras

H1: La capacitación contribuye a la superación personal y profesional de las emprendedoras

1.4.5 Hipótesis 5

H0: No existen oportunidades de capacitación en el sector para mujeres emprendedoras

H1: Existe oportunidades de capacitación en el sector para mujeres emprendedoras

1.5 JUSTIFICACIÓN

En la actualidad la mayoría de amas de casas de los sectores urbano – marginales se encuentran desmotivadas para ingresar en el ámbito laboral mediante el desarrollo microempresarial y muchas son las causas de este problema, es así que se realizó la observación en la Escuela Fiscal N° 111 “Dr. Otto Arosemena Gómez”, donde encontramos vulnerabilidad económica y desmotivación de parte de las amas de casa, en el afán de crear un negocio propio o realizar actividades productivas que le ayuden a crecer económica, afectiva y socialmente.

La mayoría de las madres o representantes legales que habitan cerca del entorno escolar de la institución educativa son dependientes de los conyugues, han llegado hasta el nivel básico y no cuentan con recursos necesarios para capacitarse en talleres productivos porque tienen costo altos o no cuentan con la autogestión necesaria para su realización.

Al realizar el proyecto habrá un compromiso de contribuir plenamente con el desarrollo productivo de la ama de casa ecuatoriana para que sea participante activa en el desarrollo económico y sustentable de su hogar y comunidad.

CAPITULO 2

MARCO TEÓRICO

2.1 LA MUJER Y EL SISTEMA SOCIAL

1. Alicia Castillo H. (1999), Señala que “Los estudios de las motivaciones permiten enlazar teorías con acción para favorecer la explicación racional de las decisiones tomadas por emprendedores y su impacto en la empresa. Esto forma parte de las nuevas metodologías de enseñanza que se desarrollan para aumentar el éxito de los programas que se desarrollan para aumentar el éxito de los programas de capacitación en emprendimiento.”

Alicia Castillo H., antes citada nos dice que el análisis de las motivaciones ha posibilitado unir teorías con trabajo para comprender las decisiones de los emprendedores y el efecto que logran donde aplican las decisiones, la motivación empresarial ayuda a la toma de decisiones asertivas dentro de la organización. Los actuales métodos de aprendizaje son importantes en las nuevas formas de capacitación continua para fomentar el emprendimiento y lograr los objetivos propuestos.

2. Francisco Díaz Bretones (2010), nos comenta que “El emprendedor ya no está vinculado necesariamente a una actividad económicamente o lucrativa, sino que su naturaleza y caracterización viene más representada por su actitud hacia el entorno circundante y su necesidad de introducir cambios positivos en él. Bajo este prisma, podemos observar, por tanto, comportamientos emprendedores en pequeños empresarios, en líderes comunales o en trabajadores asalariados de una fábrica”.

F. D. Bretones nos señala que actualmente el emprendedor no está ligado a una ocupación económica rentable, sino a la necesidad que tiene de hacer cambios positivos en todos los ámbitos donde él está inmerso. Es así que podemos ver conductas emprendedoras en personas que habitan en comunidades pequeñas porque se motivan por las necesidades que existen en su entorno tanto familiar

como social y así tenemos a pequeños empresarios o empleados contratados. (Párr. 2)

3. Carlos García y Fernández Gutiérrez (1998), señalan que “Las sociedades cooperativas tienen que aplicar reglas de inter-cooperación, para formarse como las hipotéticamente grandes: «un corazón» que identifica a lo que no es otra cosa sino una red de microempresas coordinadas por ese «músculo capaz de movilizar todo el flujo sanguíneo de los vertebrados».

García Carlos y Gutiérrez Fernández refieren que las sociedades cooperativas son importantes para el desarrollo microempresarial y productiva por lo miembros que están inmersos en la sociedad, esto ayuda a resolver problemas seccionales y lograr soluciones coordinadamente, logrando la unidad en la diversidad.

4. Según Alba Carosio (2005) nos señala que “Las nuevas economías del saber estimulan el surgimiento de pequeños negocios que crecen y se desarrollan alrededor de los negocios formales; así algunos trabajos que las personas hacen por cuenta propia se convierten con el tiempo, en actividades económicas formales. Este sector está formado por personas que trabajan por cuenta propia, por sociedades y negocios muy pequeños. Es un sector diligente, personalizado, moderadamente cualificado, que hace uso de tecnología de alto nivel, y que no requiere inversiones intensivas. Más que ahorrar trabajo lo que hace es asumir trabajo, pues, aunque la eficacia y la productividad son importantes, la naturaleza personal del trabajo es un límite al sustituir el trabajo por el capital. Los puestos de trabajo que proporcionan no son los tradicionales”.

Alba Carosio indica en la cita anterior que los negocios informales actualmente en el país están en auge, incorporando a más personas a trabajar en la pequeña industria esto hace que con dedicación y esmero se transformen en negocios formales que ayudan al crecimiento económico de la sociedad, utilizando tecnología que ayuda a ahorrar tiempo y dinero de costos y mano de obra, promoviendo la eficacia y productividad, logrando que con el tiempo estos trabajos se conviertan en más tecnificados y complejos, ayudando al crecimiento microempresarial.

5. María Elena Valenzuela, nos refiere que “Una gran mayoría de las mujeres que desarrollan actividades comerciales lo hace directamente en su vivienda, lo que le permite un mejor aprovechamiento del tiempo, al no requerir desplazarse a otro lugar para trabajar...”

María Elena Valenzuela en la cita anterior nos visualiza el panorama de la mujer como participante activa de la sociedad, que a su vez está más cambiante, haciendo notar que en su mayoría la mujer trabajadora en la actualidad labora desde su hogar y logra ser proactiva en el entorno donde se desenvuelve, no descuidándose de sus hijos, esposo y familia en general.

6. Manuel G. Velásquez, nos señala que “El desarrollo moral de la mujer está marcado por el progreso hacia formas más adecuadas del cuidado y la responsabilidad de sí misma y de otros”

Manuel G Velásquez, nos indica en la cita anterior que la mujer es sinónimo de grandeza, nobleza y valores hacia las personas que le rodean enmarcados en la sustentabilidad económica de su familia y de las personas que le rodean y al mismo tiempo valorizándose sabiendo que de eso depende el bienestar de su hogar.

7. Según Urbano David y Toledano Nuria, nos indican que “La empresa familiar podría definirse como aquella empresa en la que la toma de decisiones está en manos de una familia o grupo familiar.”

Urbano David y Toledano Nuria en la cita anterior nos indican que es importante la unión familiar en la creación de microempresas ya que las decisiones que tomen ayudarán en su crecimiento empresarial y económico.

2.2 MATRÍZ DE VESTER

Para Castro (2012), la matriz de Vester es un instrumento desarrollado para investigar las causas neurálgicas de un problema dado, se enumeran los problemas tangibles que se dan en una comunidad, sitio o lugar y se contrastan entre ellos asignándoles una numeración o puntaje.

El puntaje asignado corresponde a:

Si no hay una relación CAUSAL se asigna un 0 (también se asigna 0 cuando se contrasta el problema consigo mismo).

Si hay relación causal indirecta se asigna un 1.

Si hay relación causal directa poco fuerte se asigna un 2.

Si hay relación causal indirecta poco fuerte se asigna un 3.

2.3 ARBOL DE PROBLEMAS: CAUSAS Y EFECTOS

2.3.1 Definir el Problema

Para Walter (1997), lo primero que debemos establecer es el problema que el proyecto pretende solucionar, expresado en necesidades insatisfechas y/o oportunidades no aprovechadas. Es recomendable que el problema no se exprese como la falta de una solución, ya que no se contaría con otras alternativas para su análisis. Por ejemplo, no es correcto definir el problema siguiente: "Falta de equipos de cómputo en el departamento de personal de la empresa", ya que los equipos son una alternativa de solución a un problema distinto, que puede ser: "limitado manejo de la información del personal de la empresa".

Así mismo, es importante usar verbos adecuados en la definición de problema y tener mucho cuidado en términos como carencia, falta, etc.

2.3.2 Causa del Problema

Una vez definido el problema, se procederá a identificar las causas directas e indirectas que lo generan, eliminándose aquellas que están fuera del alcance del proyecto, por ejemplo algunos sucesos externos que pueden estar presentes.

2.3.3 Efectos del Problema

Los efectos son todos aquellos sucesos que se derivan del problema y permanecerán en caso de no ejecutarse el proyecto. En forma similar, se tiene que identificar los efectos directos e indirectos según su relación con el problema.

2.4 ARBOL DE MEDIOS Y FINES

Para Walter (1997), en base del árbol causa y efectos, se construye el árbol de medios y fines de una manera opuesta y positiva, obteniéndose a partir de ello los objetivos del proyecto.

Los objetivos específicos son lo opuesto de las causas directas.

Lo opuesto a las causas indirectas son los medios fundamentales, a partir de ellos se encontrarán las acciones respondiendo a la pregunta ¿Cómo? Para el caso, de Máquinas adecuadas, la pregunta sería cómo las obtendremos; una de las acciones es alquilarlas, otra acción es comprar máquinas. Y así para cada medio se halla sus acciones correspondientes, para luego agruparlas y formar las alternativas del proyecto.

2.5 MATRIZ DE MARCO LÓGICO

Para Perez & Carrillo (2000), El Marco Lógico es una herramienta de análisis estructurado, que nos facilitara el proceso de identificación, diseño, ejecución y evaluación de políticas, programas, proyectos y diseños organizacionales, pudiendo aplicarse en cualquier fase de los respectivos procesos de planificación.

El Marco Lógico permite configurar la lógica vertical (causa-efecto) y la lógica horizontal (indicadores, metas, fuentes y supuestos) que debe existir entre los diversos niveles y componentes del Proyecto y se deriva del árbol de objetivos planteados del proyecto.

2.6 ALFA DE CRONBACH

Para Celina Oviedo, H., & Campo Arias, A. (2005), según la teoría clásica, la confiabilidad se define como el grado en que un instrumento de varios ítems mide consistentemente una muestra de la población. La medición consistente se refiere al grado en que una medida está libre de errores. El coeficiente de confiabilidad se expresa con la letra r e indica la fuerza de la asociación. El valor r varía entre -1 y $+1$, un valor de 0 indica que no existe relación entre los dos puntajes, mientras que un valor cercano a -1 o a $+1$ indica una relación muy cercana, negativa o positiva, respectivamente. Un valor positivo indica que las personas con puntaje alto en una primera aplicación de la escala también puntuarán alto durante la segunda ocasión. Una confiabilidad negativa indica un error en el cálculo o una terrible inconsistencia de la escala.

2.7 REGRESIÓN

Para Cea D'Ancona, (2002), el análisis de regresión lineal es una técnica estadística utilizada para estudiar la relación entre variables. La regresión es muy utilizada en varios campos por ejemplo, en la investigación social, el análisis de regresión se utiliza para predecir un amplio rango de fenómenos, desde medidas económicas hasta diferentes aspectos del comportamiento humano.

2.8 ANÁLISIS UNIVARIADO DE VARIANZA ANOVA

Cea D'Ancona, (2002), el análisis de varianza (ANOVA) de un factor sirve para comparar varios grupos en una variable cuantitativa. Se trata, por tanto, de una generalización de la Prueba T para dos muestras independientes al caso de diseños con más de dos muestras.

CAPITULO 3

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

3.1 MATRIZ DE VESTER

Cuadro 3.1. Matriz de Vester

PROBLEMAS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	A
1	Desmotivación del ama de casa	0	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	0	0	0	14
2	Desinterés de formar una microempresa	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	8
3	Pocos ingresos económicos en el hogar	2	1	0	0	0	2	0	1	0	0	1	0	0	0	7
4	Violencia intrafamiliar	1	0	0	0	2	2	0	1	2	3	1	0	0	0	12
5	Poca participación en la comunidad	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	2	0	5
6	Inseguridad	1	2	1	1	1	0	1	1	2	0	1	0	0	1	12
7	Indiferencia en mejorar económicamente	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	0	0	0	8
8	Disminución de emprendimiento	1	1	1	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	6
9	Baja autoestima	2	2	0	2	1	1	2	2	0	0	1	0	0	0	13
10	Machismo	2	0	1	3	1	2	0	0	2	0	1	0	0	0	12
11	Dependencia económica	2	2	1	2	0	1	0	0	2	2	0	0	0	0	12
12	Discontinuidad de programas de capacitación	1	1	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	3	2	12
13	Desconocimiento de programas y talleres	2	2	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	1	10
14	Desempleo	1	0	1	0	0	2	0	2	1	0	2	0	0	0	9
TOTAL PASIVOS		17	13	10	10	10	14	7	13	14	7	14	2	5	4	140

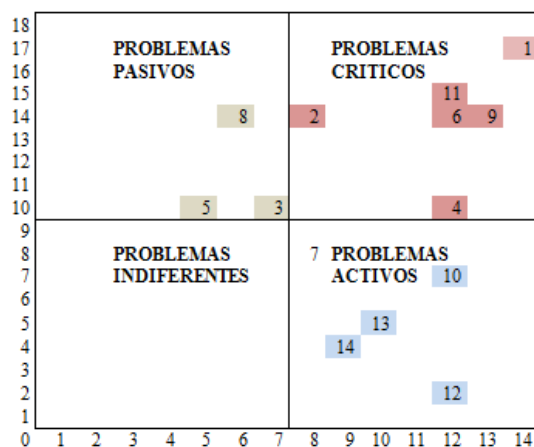
Elaborado por: Los autores

3.1.2 Gráfica de la Matriz de Vester

Una buena identificación de problemas garantiza un planteamiento de los objetivos en forma clara y precisa: a su vez, facilita el planteamiento de alternativas a desarrollar.

Tomamos el mayor valor del total de activos y se divide entre dos, lo mismo con los pasivos. A partir de los valores resultantes se trazan sobre los ejes anteriores líneas paralelas al eje X si se trata de los pasivos y al eje Y si se trata de los activos. El cuadro anterior facilita un trazado de dos ejes representados por las perpendiculares trazadas desde de los ejes originales, que permite la representación de 4 cuadrantes, ubicando sobre ellos a cada uno de los problemas bajo análisis.

Gráfico 3.1 Gráfica de la Matriz de Vester



Elaborado por: Los autores

Al observar el gráfico de la Matriz de Vester con los problemas priorizados podemos destacar que en su análisis sistemático las Activas son variables de alta influencia, pero poco influenciadas por las demás, al trabajar sobre estas se logran los resultados del proyecto. Las Críticas son variables de alta influencia, pero influenciadas por las demás, al estar sujetas a otras variables se dificultaría su control. Las Pasivas son variables muy influenciadas por otras, y que ejercen poca influencia sobre las demás, corresponden a los efectos en el árbol de problemas, ayudan a clarificar la causalidad entre las variables y las Indiferentes son variables que hacen parte del sistema, que no son definitivas ni estratégicas.

3.2 ÁRBOL DE PROBLEMAS: CAUSAS-EFECTOS

Las causas de este problema son:

- Discontinuidad en programas de capacitación de cursos prácticos.
- Desinterés de formar una microempresa
- Dependencia económica conyugal
- Machismo
- Pocos ingresos económicos en el hogar

Esto ha conllevado a:

- Baja autoestima

- Violencia intrafamiliar
- Desmotivación e inseguridad
- Desinterés de conocer e innovar

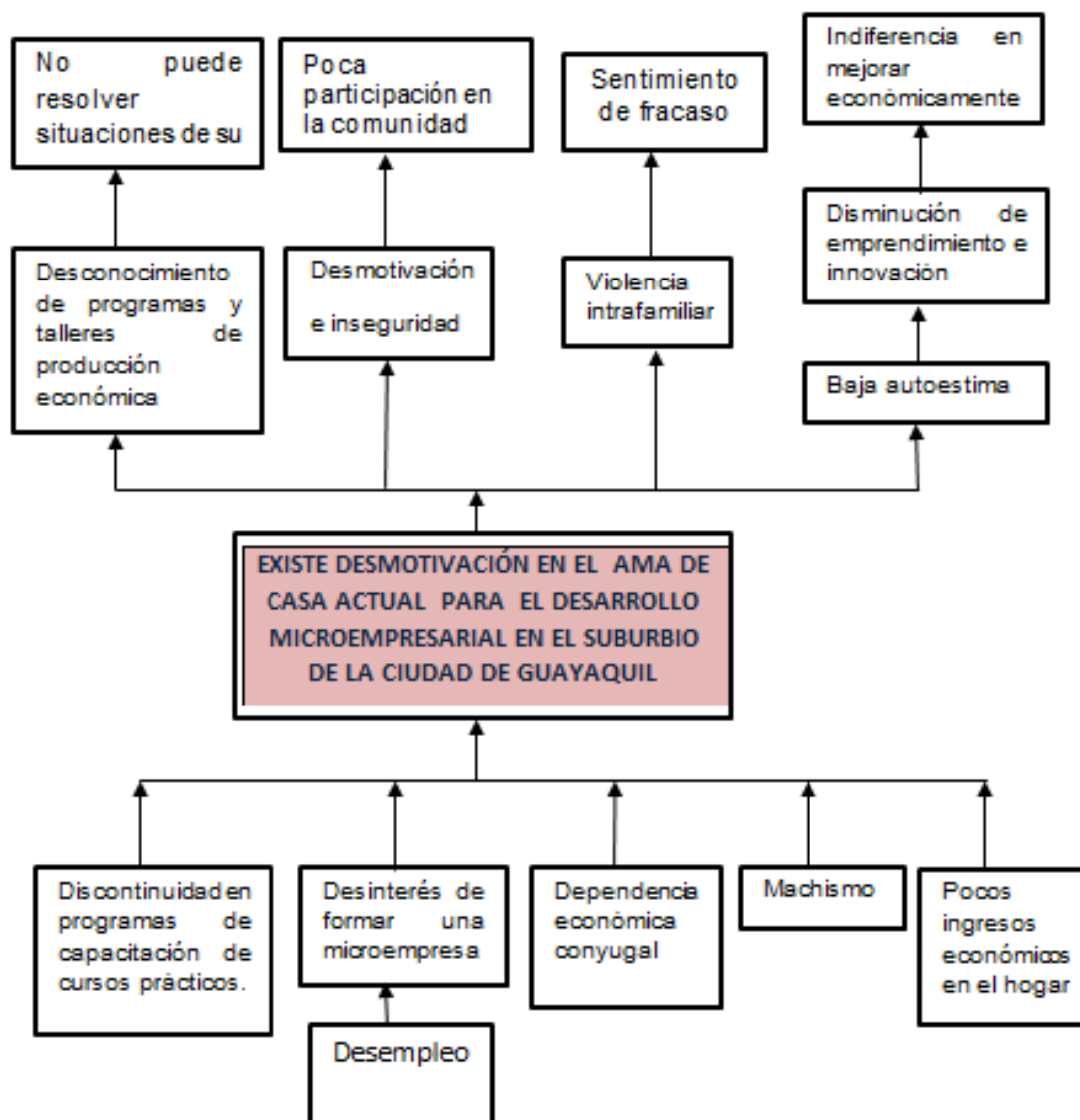
Es importante que promovamos el desarrollo microempresarial en las amas de casa para que se motiven a crear negocios desde sus hogares y logren ser mujeres emprendedoras que ayuden a aportar económicamente en la familia sintiéndose útiles como miembros activos de la sociedad.

Se pudo constatar que el problema priorizado es que existe desmotivación en la ama de casa actual para el desarrollo microempresarial y económico, por diferentes factores sean estos internos como externos del entorno donde se desenvuelven.

- Dependencia económica conyugal.- Es una situación en la cual la mujer está fuertemente ligada a la situación económica de su conyugue.
- Machismo.- El machismo ha estado asociado a la diferenciación de tareas entre hombres y mujeres, y a la subordinación de las mujeres en muchas sociedades. En la mayor parte de todas las sociedades tradicionales, los hombres en general han tenido mayor poder y estatus que las mujeres en el ámbito doméstico limitado a esto, pero también en el de ambos en conjunto.
- Pocos programas de capacitación de cursos prácticos.- Cursos prácticos como FOMI, decoración en globos, elaboración de pasteles, entre otros.
- Desempleo.- Hace referencia a la situación del trabajador que carece de empleo y, por tanto, de salario.
- Desinterés de formar una microempresa.- El ama de casa se siente desinteresada porque no hay muchos cursos de capacitación de bajo costo que posibiliten tener conocimientos que les ayuden a ser participantes activas en el entorno donde se desenvuelve.
- Inseguridad.- Una persona que es insegura no tiene confianza en su valía y capacidades; carece de confianza en sí mismos u otros; pueden pensar que los demás les defraudarán, y temerán defraudarles ellos mismos; o desconfía de que las actuales circunstancias positivas sean tan sólo temporales.

- Poco ingreso monetario en el hogar.- No hay muchos ingresos económicos, al ser los representantes del hogar personas que no cuentan con un salario digno que afronte adecuadamente la economía en el hogar.

Gráfico 3.2 Árbol De Problemas: Causas -Efectos



Elaborado por: Los autores

3.3 ÁRBOL DE MEDIOS Y FINES

Permite determinar las áreas de intervención que plantea el proyecto. Para elaborarlo se parte del árbol de problemas y el diagnóstico. Es necesario revisar cada problema (negativo) y convertirlo en un objetivo (positivo) realista y deseable. Así, las causas se convierten en medios y los efectos en fines. (Martínez, 2005)

El árbol de objetivos (medios-fines) refleja una situación opuesta al de problemas, lo que permite orientar las áreas de intervención que debe plantear el proyecto, que deben constituir las soluciones reales y factibles de los problemas que le dieron origen.

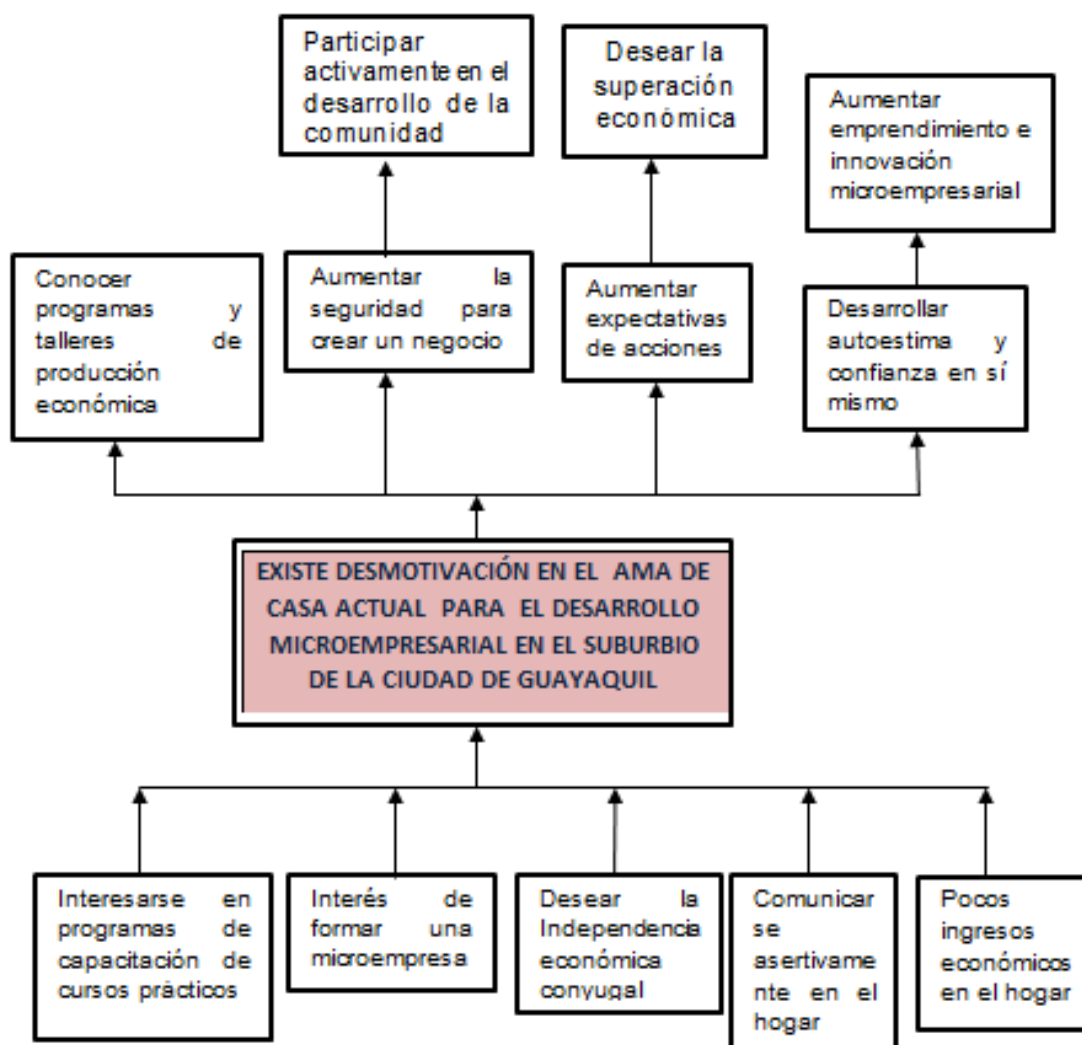
Medios:

- Tener interés en programas de capacitación.
- Interés en querer formar una microempresa.
- Desear la independencia conyugal.
- Tener una comunicación asertiva en el hogar.
- Ahorrar gastos.

Fines:

- Conocer programas y talleres de producción económica.
- Aumentar la seguridad en crear un negocio.
- Aumentar expectativas en acciones.
- Desarrollar autoestima y confianza en sí mismo.

Gráfico 3.3 Revelado del Árbol de Causas y Efectos “Medios y Fines”



Elaborado por: Los autores

3.4 MATRIZ DE MARCO LÓGICO

El Marco Lógico es una herramienta de trabajo con la cual un evaluador puede examinar el desempeño de un programa en todas sus etapas. Permite presentar de forma sistemática y lógica los objetivos de un programa y sus relaciones de causalidad. También sirve para evaluar si se han alcanzado los objetivos y para definir los factores externos al programa que pueden influir en su consecución.

Cuadro 3.2 Matriz de Marco Lógico

MATRIZ DE MARCO LÓGICO			
	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
FIN	Medir población de amas de casa de la escuela	<ul style="list-style-type: none"> • Estadísticas de niños matriculados • Entrevista con el director encargado 	Reducción de amas de casa sin un sustento económico
PROPÓSITO	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de amas de casa asistentes al taller. • Incremento de docentes asistentes al taller • Incremento de materiales a utilizar en el taller 	<ul style="list-style-type: none"> • Censo visual de las asistentes a la promoción del taller de capacitación. • Encuestas a las amas de casa 	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción de conocimientos a familiares y amigos. • Valorar la importancia de la capacitación para la creación de

			las microempresas.
COMPONENTES	<p>Inventario de recursos utilizados.</p> <p>Porcentaje de los valores utilizados en los cursos de capacitación.</p> <p>Porcentajes de personas asistentes a los talleres.</p> <p>Porcentaje de las personas interesadas</p> <p>Porcentaje de los docentes interesados</p> <p>Porcentaje de las amas de casa interesadas en los talleres de productividad</p>	Registro de retroalimentación utilizadas en la capacitación.	<p>Las amas de casa están capacitadas para crear una microempresa</p> <p>Porcentaje de amas de casa sin conocimiento de talleres productivos reducidos a un 70%</p>

ACTIVIDADES	Costo de globos	Registro de facturas de los materiales utilizados.	Amas de casa interesadas en crear un microempresa con el conocimiento adquirido
	Costo de FOMI	Registros de asistentes a los talleres de capacitación.	Comunidad interesada en asistir a los talleres de productividad
	Costo de silicón líquida	Comprobantes de la impresión de las guías	
	Costo de hojas	Comprobantes de la encuadernación de las guías	
	Costo de transporte		
	Costo de viáticos		
	Costo de publicaciones		
	Costo de pistola de silicón		
	Costo de piola de plástico		
	Costo de silicón en barra		
	Costo de guía del taller		
	Costo de CD		
	Costo de encuadernación de la guía.		

	Costo de impresora		
	Costo de papel de sublimación		
	Costo de portajarrones		

Elaborada por: Los autores

3.5 ESTUDIOS DE MERCADOS

3.5.1 Investigación de Mercado

Este trabajo de investigación se enmarca en la modalidad de un análisis de campo que consiste en la obtención de datos en relación directa investigador-realidad sin controlar o manipular variable alguna, porque se lo pudo plasmar y constatar el problema y el medio en que se desenvuelve.

La investigación por ser de carácter social es de orientación predominantemente cualitativa; pero incluye en el trabajo de campo mediciones de orden cuantitativa desarrollada en una institución de carácter público. Se realiza en la modalidad de proyecto factible.

3.5.2 Tipo de investigación

Para desarrollar la siguiente investigación se consideró el tipo de estudio de problemas, con el propósito de ampliar y profundizar el conocimiento de su naturaleza, con apoyo, principalmente en trabajos previos, información y datos divulgados por medios

impresos, audiovisuales o electrónicos. La originalidad del estudio se refleja en el enfoque, criterios, conceptualizaciones, reflexiones y conclusiones.

Los tipos de investigación que se usaron en éste proyecto son:

Investigación Exploratoria: Se usó éste tipo de investigación para tener una conclusión de los datos mediante entrevistas a las personas involucradas.

Investigación Descriptiva: Por medio de éste tipo de investigación se evalúan diferentes aspectos mediante encuestas realizadas a las representantes de los estudiantes de la escuela “Dr. Otto Arosemena Gómez”

3.6 POBLACIÓN Y MUESTREO

3.6.1 Población

Arias, (2006, p. 81) Se entiende por población al "(...) conjunto finito o infinito de elementos con características comunes, para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda limitada por el problema y por los objetivos del estudio".

La población que tenemos en éste proyecto son todas madres de familia de la escuela “Dr. Otto Arosemena Gómez”

Para cada estrato de la población se formularon 30 preguntas para los docentes, autoridades y los representantes legales, cuyo contenido guarda relación con los objetivos del estudio, a fin que los investigados contesten en forma integral los requerimientos que se definen en la propuesta.

3.6.2 La muestra

La muestra considerada para realizar el sondeo de opciones, tiene las siguientes características: la autoridad del plantel, los docentes de todos los grados y representantes

legales que son asistentes cotidianos al plantel, que comprenden las edades de 22 a 65 años.

3.6.2.1 Información de la muestra:

Conocer el nivel de aceptación del taller de capacitación microempresarial; determinar la factibilidad del taller en la comunidad en general; estimar la demanda potencial del taller y su difusión en la comunidad educativa.

3.7 SELECCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA:

Para obtener el tamaño de la muestra aplicaremos la siguiente fórmula, puesto que la población es finita.

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

En donde:

- N = Total de la población
- $Z\alpha = 1.96$ al cuadrado (la seguridad es del 95%)
- p = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)
- q = 1 – p (en este caso 1-0.05 = 0.95)
- d = precisión (5%).

Lo cual dio como resultado 201 encuestas, sin embargo, por decisión de los autores del proyecto se hicieron 324 encuestas y se las clasificó de la siguiente manera:

3.8 ESTRUCTURACIÓN Y VALORACIÓN DE LAS PREGUNTAS

Se realizaron 33 preguntas en total, clasificándose éstas en preguntas de factores fijos, que comprenden de 3 preguntas: género, rango de edad, y formación educativa; y en las 30 preguntas restantes se valora la calidad de la pregunta, que tenga orden científico con seguridad y validez, además de expresar con claridad, precisión y dimensión a lo relacionado con el fenómeno a investigar. Se ajustan las preguntas a la escala de valoración de Likert, esta es:

- (5) Muy de acuerdo; (4) De acuerdo; (3) Indiferente; (2) En desacuerdo;
(1) Muy en desacuerdo.

CAPITULO 4

ANÁLISIS DE DATOS

4.1 ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS

Se procedió al registro de datos, tabulación de la información, análisis e interpretación de los datos.

Se desarrolla la pregunta con un cuadro que contiene.

- Alternativas, frecuencias y porcentajes
- Gráfico
- La fuente
- El nombre del investigador

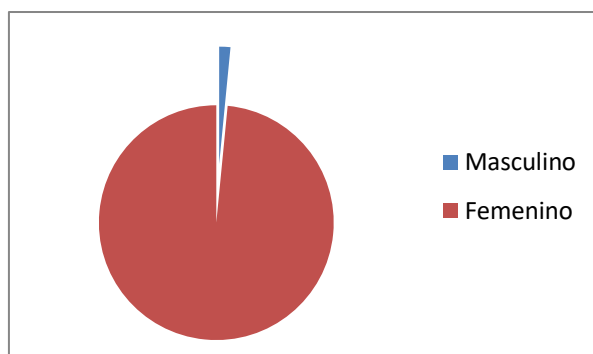
Pregunta 1: Género

Cuadro 4.1 Género

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Masculino	5	2
Femenino	319	98
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.1 Género



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 98% de las personas encuestadas son mujeres, y solo el 2% hombres, ya que el día de las encuestas, la escuela citó a reunión a los padres de familia y 5 de los padres de familia eran hombres y ellos llenaron la encuesta.

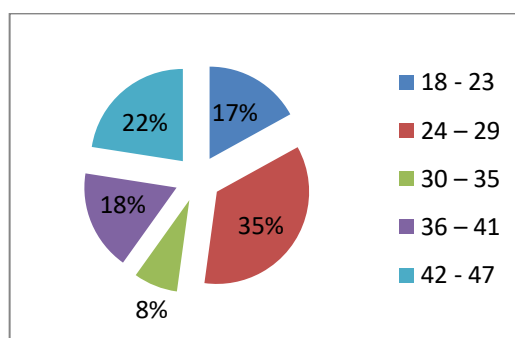
Pregunta 2 ¿En qué rango de edad de encuentra?

Cuadro 4.2 Edad

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
18 - 23	55	17
24 – 29	114	35
30 – 35	25	8
36 – 41	57	18
42 - 47	73	22
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.2 Edad



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 35% de las amas de casa encuestadas se encuentran en edades entre los 24 y 29 años, seguido del rango de edades entre 42 y 47 años, un 22%, pero la mayoría de estas representantes es realidad son abuelas de los alumnos ya que las mamás trabajan o están en otro país, después tenemos el rango de edades entre 36 y 41 años, luego el rango de edad entre 18 y 23 años y por último el rango de edad entre 30 y 35 años.

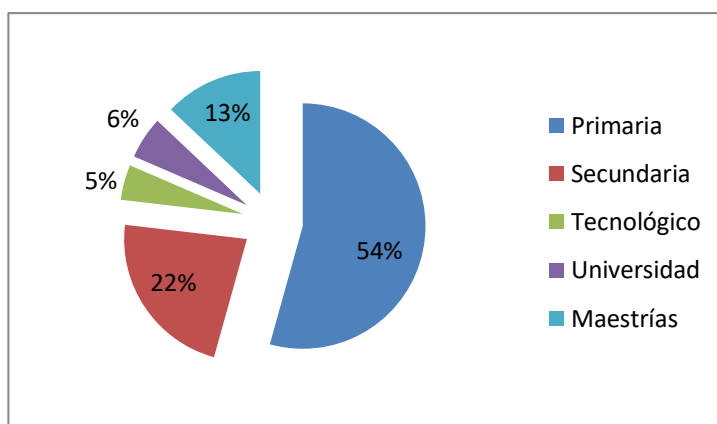
Pregunta 3 ¿Cuál es su formación educativa?

Cuadro 4.3 Formación educativa

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Primaria	176	54
Secundaria completa	73	22
Tecnológico	15	5
Universidad	18	6
Secundaria incompleta	42	13
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.3 Formación educativa



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 54% de las personas encuestadas tiene instrucción primaria y tan sólo el 22% de las amas de casa tienen terminada la secundaria, el 13% madres de familia, tiene la secundaria no terminada, el 6% de las madres ha asistido a la universidad, y el 5% ha asistido a un tecnológico.

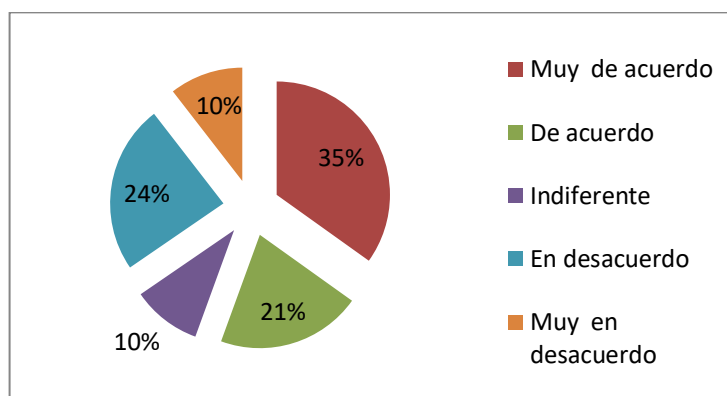
Pregunta 4 ¿Conoce usted un Centro de Capacitación microempresarial?

Cuadro 4.4 ¿Conoce usted un Centro de Capacitación microempresarial?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	113	35
De acuerdo	67	21
Indiferente	32	10
En desacuerdo	78	24
Muy en desacuerdo	34	10
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.4 ¿ Conoce usted un Centro de Capacitación microempresarial?



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 35% de las amas de casa encuestadas está de acuerdo en que conoce un centro de capacitación microempresarial, el 24% está en desacuerdo, quiere decir que no conoce un centro de capacitación microempresarial, el 21% está acuerdo y de manera indiferente y muy en desacuerdo tenemos un 10%

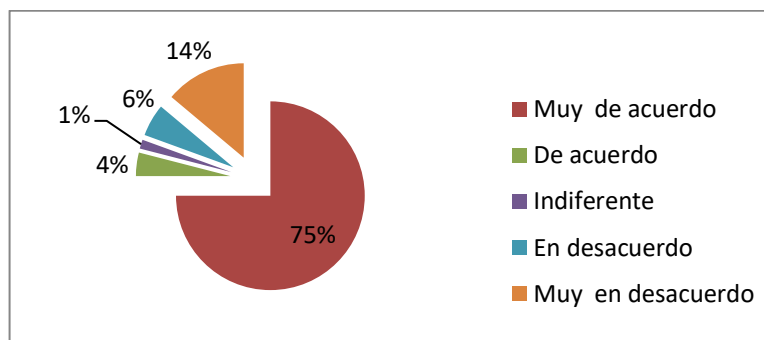
Pregunta 5 ¿Le gustaría asistir a un taller de capacitación microempresarial?

Cuadro 4.5 ¿Le gustaría asistir a un taller de capacitación microempresarial?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	243	75
De acuerdo	13	4
Indiferente	5	1
En desacuerdo	18	6
Muy en desacuerdo	45	14
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.5 ¿ Le gustaría asistir a un taller de capacitación microempresarial?



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 75% de las personas encuestadas están muy de acuerdo en asistir a un taller de capacitación microempresarial, el 14% no está de acuerdo, el 6% está en desacuerdo, el 4% está de acuerdo y el 1% es indiferente.

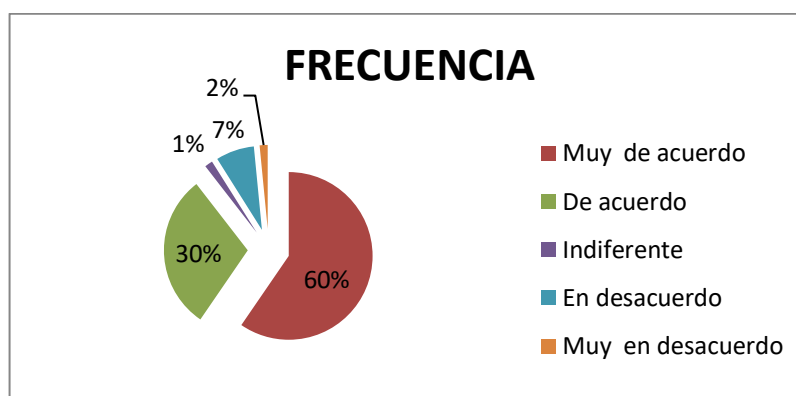
Pregunta 6 ¿Daría parte de su tiempo libre para asistir a un taller de capacitación microempresarial?

Cuadro 4.6 Horarios del taller

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	193	60
De acuerdo	97	30
Indiferente	5	1
En desacuerdo	24	7
Muy en desacuerdo	5	2
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.6 Horarios del taller



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 60% de las personas encuestadas están muy de acuerdo en dar parte de su tiempo para recibir talleres de capacitación microempresarial, el 30% está de acuerdo, el 7% está en desacuerdo, el 2% está muy en desacuerdo y el 1% es indiferente en dar de su tiempo para capacitarse.

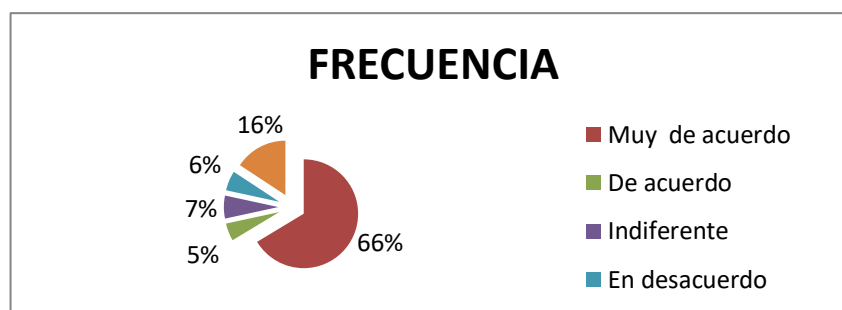
Pregunta 7 ¿Usted cree que el taller de capacitación microempresariales ayudará a mejorar su nivel económico?

Cuadro 4.7 ¿El taller incentivará a crear una microempresa?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	215	66
De acuerdo	17	5
Indiferente	22	7
En desacuerdo	19	6
Muy en desacuerdo	51	16
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.7 ¿El taller incentivará a crear una microempresa?



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 66% de las personas encuestadas están muy de acuerdo en que al realizar los talleres, ayudará a mejorar su nivel económico, el 16% está muy en desacuerdo, para el 7% le es indiferente, el 6% está en desacuerdo y el 5% se encuentra de acuerdo que al realizar los talleres su nivel económico va a mejorar.

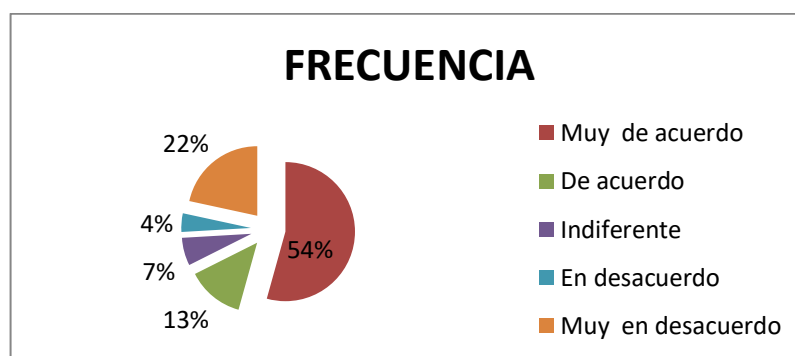
Pregunta 8 ¿Cree usted que al realizar el taller los motivará a organizar una microempresa según los contenidos abordados?

Cuadro 4.8 Talleres de calidad

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	176	54
De acuerdo	43	22
Indiferente	21	13
En desacuerdo	14	7
Muy en desacuerdo	70	4
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.8 Talleres de calidad



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 54% de las personas encuestadas están muy de acuerdo en que realizar un taller los va a motivar a organizar una microempresa en base a los conocimientos abordados, el 22% está de acuerdo, para el 13% le es indiferente, el 7% está en desacuerdo y el 4% muy en desacuerdo.

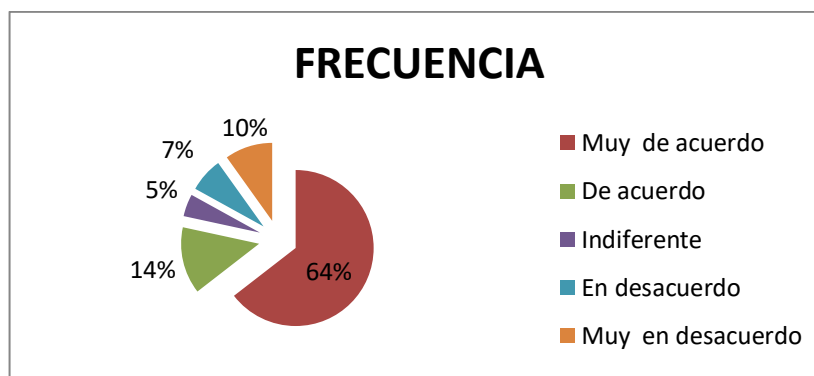
Pregunta 9 ¿Usted, cree que la violencia intrafamiliar influye en que las amas de casa no sientan deseo de superación económica?

Cuadro 4.9 ¿La violencia influye en el incentivo?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	209	64
De acuerdo	45	14
Indiferente	15	5
En desacuerdo	23	7
Muy en desacuerdo	32	10
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.9 ¿La violencia influye en el incentivo?



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 64% de las personas encuestadas están muy de acuerdo en que la violencia es una de las razones principales para que las amas de casa desistan de crear una microempresa, el 14% se encuentra de acuerdo, el 10% está muy en desacuerdo, el 7% en desacuerdo y para el 5% de las madres de familia encuestadas, les es indiferente.

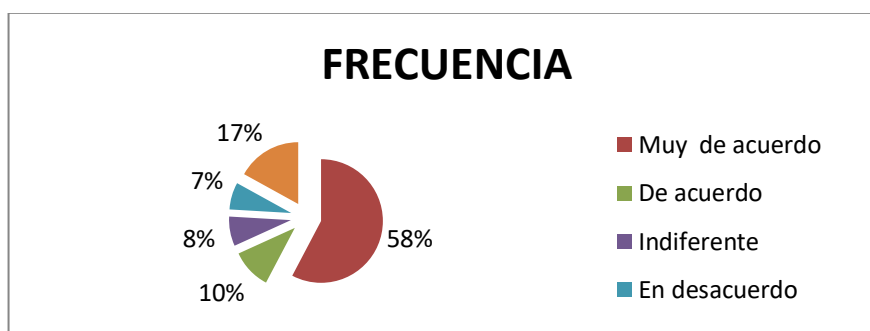
Pregunta 10 ¿Usted, cree que al crear una microempresa se la debe promover para obtener éxito en el logro de su desarrollo económico de las personas inmersas en la organización?

Cuadro 4.10 Promoción de taller

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	187	58
De acuerdo	34	10
Indiferente	25	8
En desacuerdo	23	7
Muy en desacuerdo	55	17
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.10 Promoción de taller



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 58% de las personas encuestadas están muy de acuerdo en que se debe promover la empresa al momento que se la crea para que las personas inmersas logren alcanzar el éxito, el 17% se encuentra muy en desacuerdo, el 10% está de acuerdo, el 8% es indiferente y el 7% en desacuerdo.

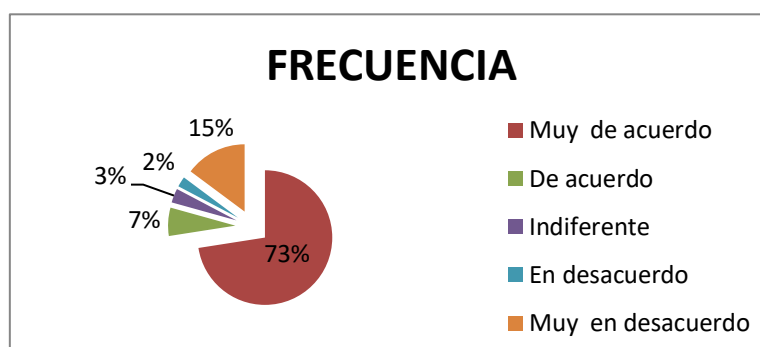
Pregunta 11 ¿Cree usted que se debe realizar un estudio económico de las personas a quienes van dirigidos éstos servicios a ofertar??

Cuadro 4.11 Estudio económico de los integrantes

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	235	73
De acuerdo	22	7
Indiferente	11	3
En desacuerdo	8	2
Muy en desacuerdo	48	15
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.11 Estudio económico de los integrantes



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 73% de las personas encuestadas están muy de acuerdo en que se deba realizar un estudio económico de las personas a quienes van dirigidos éstos talleres, el 15% se encuentra muy en desacuerdo, el 7% está de acuerdo, para el 3% de los encuestados es indiferente y el 2% se encuentra en desacuerdo.

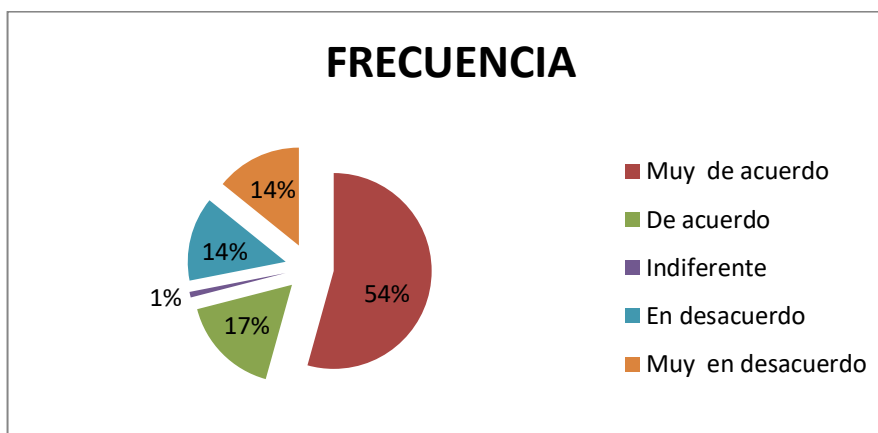
Pregunta 12 ¿Cree usted que el ama de casa actual debe ser emprendedora para lograr el bienestar familiar?

Cuadro 4.12 Emprendimiento para tener éxito

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	176	54
De acuerdo	54	17
Indiferente	3	1
En desacuerdo	45	14
Muy en desacuerdo	46	14
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.12 Emprendimiento para tener éxito



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 54% de las personas encuestadas están muy de acuerdo que cuando hay emprendimiento se ayuda a que haya un bienestar familiar, el 17% se encuentra de acuerdo, el 14% se encuentra en desacuerdo y otro 14% también, se encuentra muy en desacuerdo, y para el 1% es indiferente.

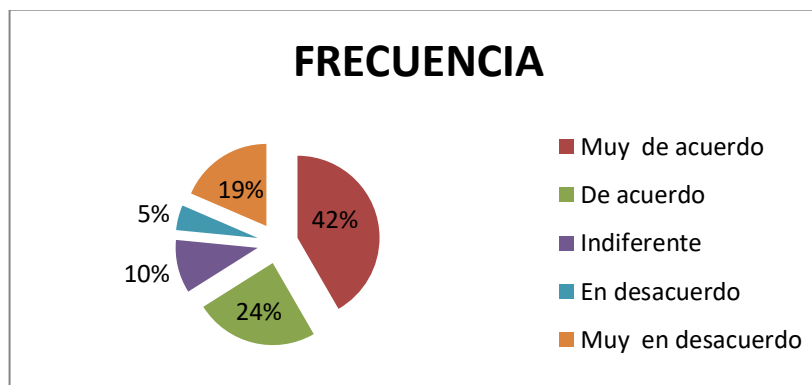
Pregunta 13 ¿Cree usted que mediante la creación de la microempresa el ama de casa será más independiente económicamente?

Cuadro 4.13 Independencia

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	135	42
De acuerdo	79	24
Indiferente	34	10
En desacuerdo	16	5
Muy en desacuerdo	60	19
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.13 Independencia



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 42% de las personas encuestadas están muy de acuerdo en que una vez organizada la microempresa el ama de casa sería más independiente económicamente hablando, el 24% se encuentra de acuerdo, el 19% muy en desacuerdo, el 10% es indiferente y el 5% está en desacuerdo.

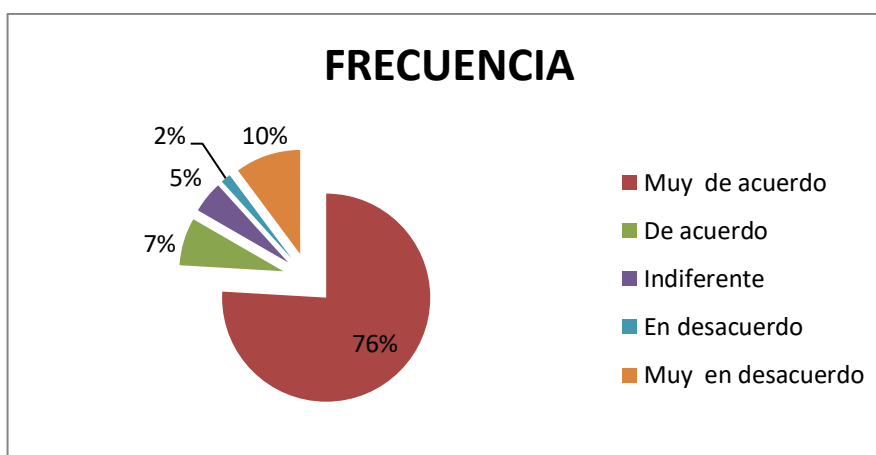
Pregunta 14. ¿Usted, cree que una vez organizada la empresa debe capacitarse continuamente para el crecimiento económico de la organización?

Cuadro 4.14 Capacitación continua

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	246	76
De acuerdo	24	5
Indiferente	16	7
En desacuerdo	5	2
Muy en desacuerdo	33	10
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4. 14 Capacitación continua



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 76% de las personas encuestadas están muy de acuerdo en que una vez creada la microempresa deberán capacitarse continuamente para el crecimiento económico de la organización, el 10% de las personas encuestadas está en desacuerdo, el 5% está de acuerdo, y para el 2% es indiferente.

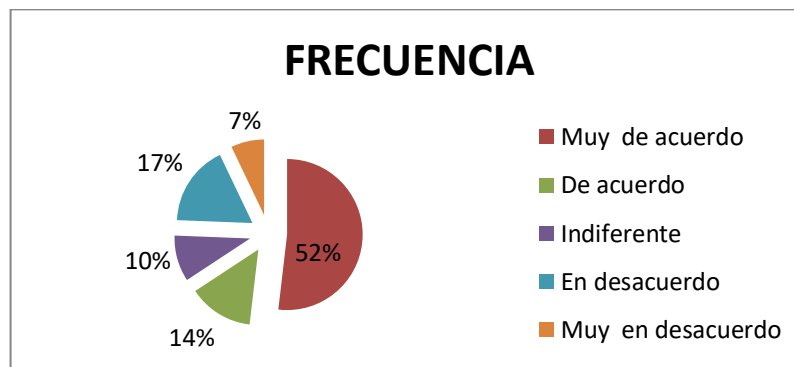
Pregunta 15 ¿Usted, cree que al ser parte de una organización mejorará su autoestima y procurarán su desarrollo personal?

Cuadro 4.16 Ser parte de una organización mejora autoestima

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	168	52
De acuerdo	45	14
Indiferente	32	10
En desacuerdo	56	17
Muy en desacuerdo	23	7
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4. 15 Ser parte de una organización mejora su autoestima



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 52% de las personas encuestadas están muy de acuerdo en que al ser parte de una organización, el ama de casa mejorará su autoestima y por ende su desarrollo personal, el 17% no está de acuerdo, el 14% se encuentra de acuerdo, el 10% es indiferente y el 7% está muy en desacuerdo.

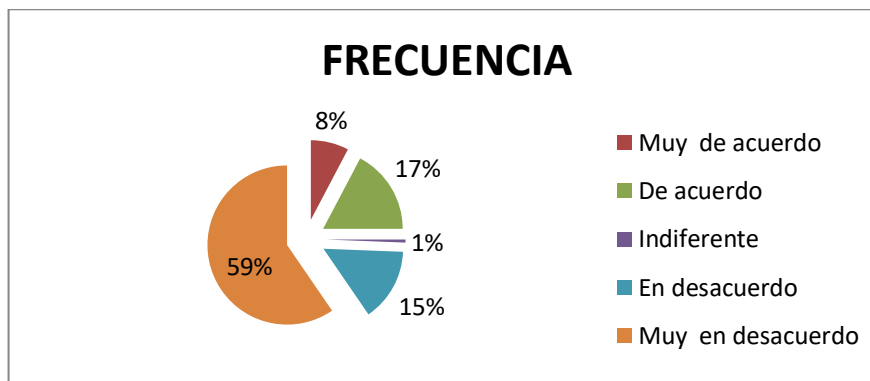
Pregunta 16 ¿Usted cree que las amas de casa deben ser sumisas y depender económicamente de su pareja?

Cuadro 4.17 ¿Las mujeres deben ser sumisas a sus parejas?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	25	8
De acuerdo	56	17
Indiferente	2	1
En desacuerdo	48	15
Muy en desacuerdo	193	59
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.16 ¿Las mujeres deben ser sumisas a sus parejas?



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 59% de las personas encuestadas están muy en desacuerdo en que las amas de casa deben ser sumisas y depender económicamente de su pareja, el 17% se encuentra de acuerdo, el 15% en desacuerdo, el 8% está muy de acuerdo y el 1% es indiferente.

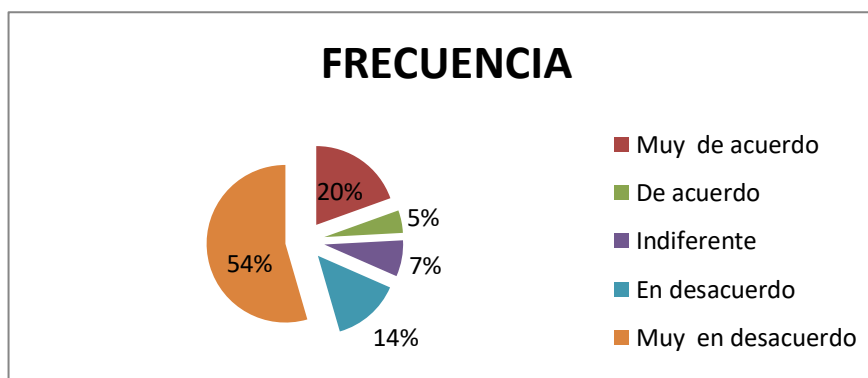
Pregunta 17 ¿Usted, cree que es necesario tener habilidades y competencias para iniciar un negocio?

Cuadro 4.18 ¿Son necesarias las habilidades para emprender un negocio?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	63	20
De acuerdo	16	5
Indiferente	24	7
En desacuerdo	45	14
Muy en desacuerdo	176	54
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.17 ¿Son necesarias las habilidades para emprender un negocio?



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 54% de las personas encuestadas están muy en desacuerdo en que es necesario tener habilidades y competencias para iniciar un negocio, el 20% está, muy de acuerdo, el 14% se encuentra en desacuerdo, para el 7% es indiferente y el 5% está de acuerdo.

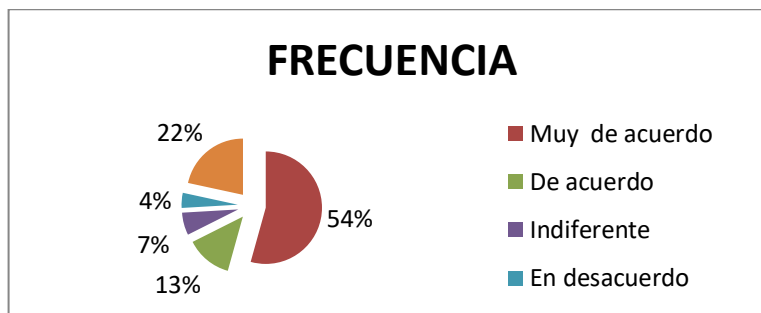
Pregunta 18 ¿Usted, cree que el miedo al fracaso es una causa de la improductividad financiera?

Cuadro 4.19 ¿El miedo al fracaso la detiene a emprender un negocio?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	176	54
De acuerdo	43	22
Indiferente	21	13
En desacuerdo	14	7
Muy en desacuerdo	70	4
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.18 ¿El miedo al fracaso la detiene a emprender un negocio?



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 54% de las personas encuestadas están muy de acuerdo en que el miedo al fracaso es una causa de la improductividad financiera, el 22% está de acuerdo, el 13% tiene una reacción indiferente, el 7% se encuentra en desacuerdo y el 4% está muy en desacuerdo.

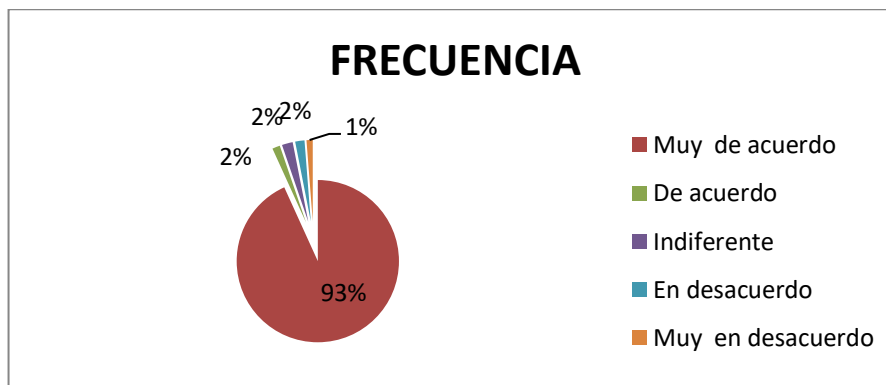
Pregunta 19 ¿Usted, cree que los negocios formales e informales ayudan a la economía de un país?

Cuadro 4.19 ¿Los negocios ayudan a la economía del país?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	302	93
De acuerdo	5	2
Indiferente	7	2
En desacuerdo	6	2
Muy en desacuerdo	4	1
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.19 ¿Los negocios ayudan a la economía del país?



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 93% de las personas encuestadas están muy de acuerdo en que los negocios formales e informales ayudan a la economía de un país, tenemos un 2% que se encuentra de acuerdo, 2% también que es indiferente, 2% que está en desacuerdo y un 1% que está muy en desacuerdo.

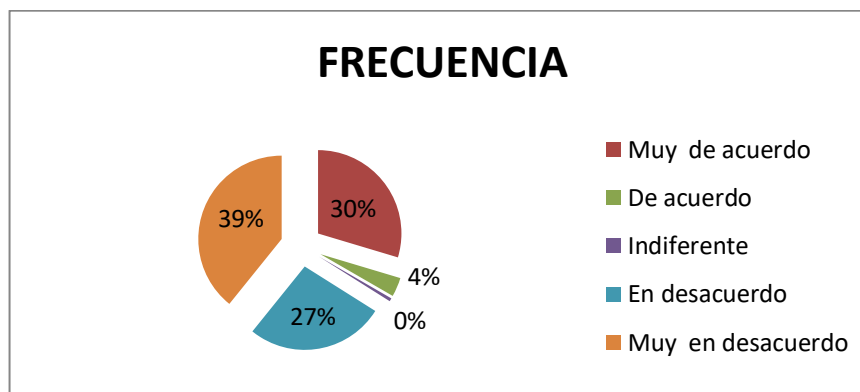
Pregunta 20 ¿Usted, cree que al emprender un pequeño negocio mediante el taller de capacitación los participantes serán participantes activos en el desarrollo de la comunidad?

Cuadro 4.20 Participantes activos en taller de capacitación

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	96	30
De acuerdo	12	4
Indiferente	2	0
En desacuerdo	87	27
Muy en desacuerdo	127	39
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.20 Participantes activos en taller de capacitación



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 39% de las personas encuestadas están muy en desacuerdo en que al emprender un pequeño negocio mediante el taller de capacitación los participantes serán participantes activos en el desarrollo de la comunidad, el 30% está muy de acuerdo, el 27% se encuentra en desacuerdo y el 4% está de acuerdo.

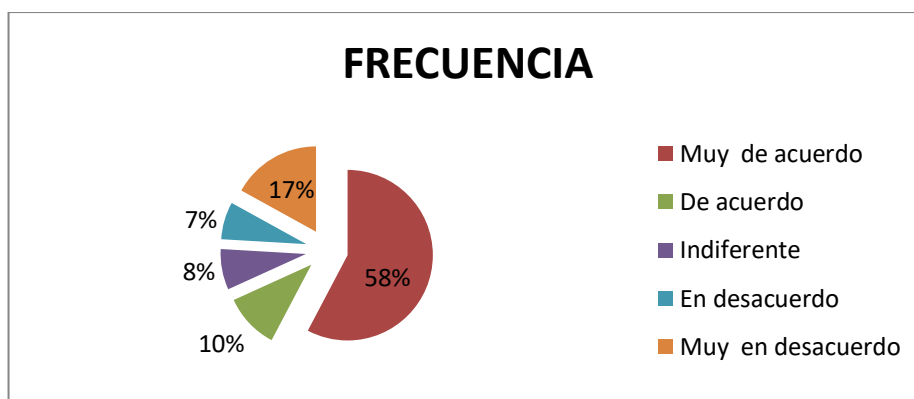
Pregunta 21 ¿Cree usted que el ama de casa debe prepararse para ser un ejemplo positivo en la sociedad?

Cuadro 4.21 Prepararse es ser un ejemplo positivo en la sociedad

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	187	58
De acuerdo	34	10
Indiferente	25	8
En desacuerdo	23	7
Muy en desacuerdo	55	17
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.21 Prepararse es ser un ejemplo positivo en la sociedad



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 58% de las personas encuestadas están muy de acuerdo en que al prepararse será un ejemplo positivo en la sociedad, el 17% está muy en desacuerdo, el 10% está de acuerdo, el 8% es indiferente y el 7% está en desacuerdo.

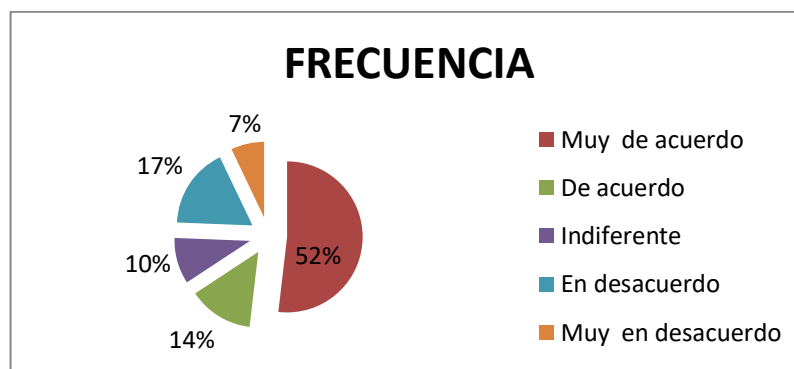
Pregunta 22 ¿Usted, cree que influye el racismo en el fracaso o éxito empresarial?

Cuadro 4.22 ¿El racismo influye en el éxito/fracaso?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	168	52
De acuerdo	45	14
Indiferente	32	10
En desacuerdo	56	17
Muy en desacuerdo	23	7
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.22 ¿El racismo influye en el éxito/fracaso?



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 52% de las personas encuestadas están muy de acuerdo en que influye el racismo en el fracaso o éxito empresarial, el 17% está en desacuerdo, el 14% está de acuerdo, el 10% es indiferente y el 7% está muy en desacuerdo.

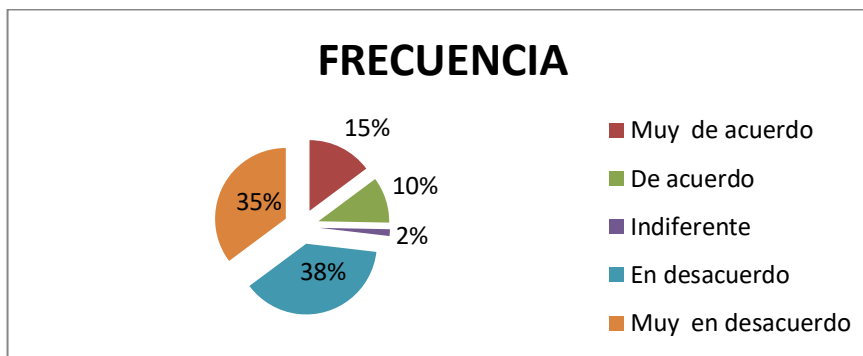
Pregunta 23 ¿Usted cree que depende de la ubicación geográfica del negocio para lograr su éxito o fracaso?

Cuadro 4.24 ¿El éxito del negocio depende de la ubicación?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	48	15
De acuerdo	34	10
Indiferente	5	2
En desacuerdo	123	38
Muy en desacuerdo	114	35
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.23 ¿El éxito del negocio depende de la ubicación?



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 38% de las personas encuestadas están en desacuerdo en que depende de la ubicación geográfica del negocio para lograr su éxito o fracaso, el 35% está muy en desacuerdo, el 15% está muy de acuerdo, el 10% está de acuerdo y el 2% es indiferente.

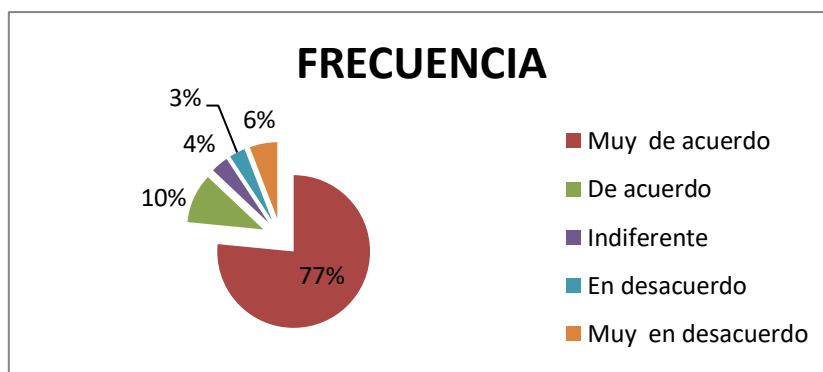
Pregunta 24 ¿Usted, cree que la comunicación asertiva y el trabajo en equipo logran el éxito empresarial?

Cuadro 4.25 ¿El éxito depende de una comunicación asertiva?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	248	77
De acuerdo	34	10
Indiferente	12	4
En desacuerdo	11	3
Muy en desacuerdo	19	6
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.24 ¿El éxito depende de una comunicación asertiva?



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 77% de las personas encuestadas están muy de acuerdo en que la comunicación asertiva y el trabajo en equipo logran el éxito empresarial, el 10% está de acuerdo, el 6% está muy en desacuerdo, el 4% es indiferente y el 3% está en desacuerdo.

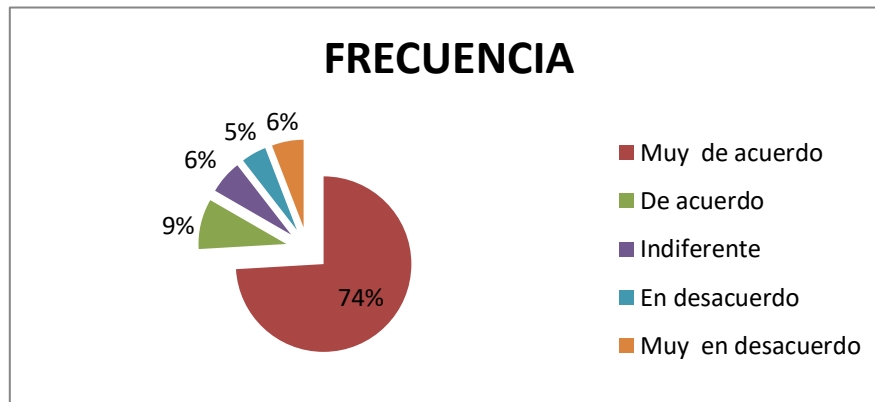
Pregunta 25 ¿Usted, cree que la unión y el apoyo familiar logran el éxito empresarial?

Cuadro 4.25 ¿La unión familiar ayuda a tener éxito?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	240	74
De acuerdo	30	9
Indiferente	20	6
En desacuerdo	15	5
Muy en desacuerdo	19	6
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.25 ¿La unión familiar ayuda a tener éxito?



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 74% de las personas encuestadas están muy de acuerdo en que la unión y el apoyo familiar logran el éxito empresarial, el 9% está de acuerdo, el 6% es indiferente, el 6% también está muy en desacuerdo y el 5% está en desacuerdo.

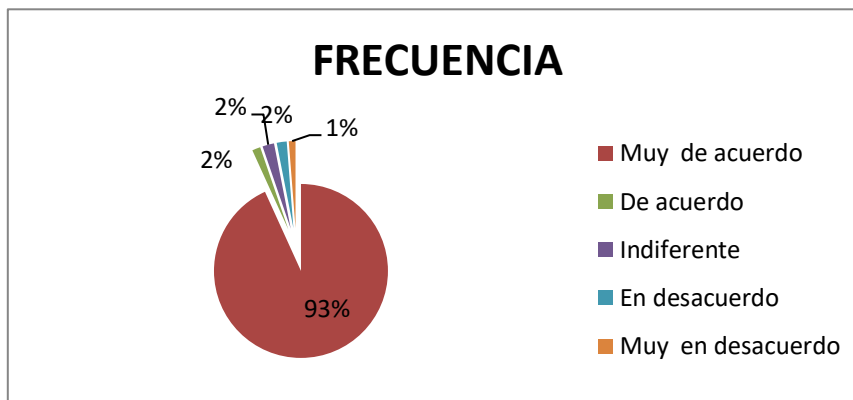
Pregunta 26 ¿Usted, cree que la innovación es importante para el emprendimiento de un negocio?

Cuadro 4.26 ¿Es importante la innovación para un negocio?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	302	93
De acuerdo	5	2
Indiferente	7	2
En desacuerdo	6	2
Muy en desacuerdo	4	1
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.26 ¿Es importante la innovación para un negocio?



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 93% de las personas encuestadas están muy de acuerdo en que la innovación es importante para el emprendimiento de un negocio, el 2% se encuentra de acuerdo, otro 2% es indiferente, 2% también están en desacuerdo y un 1% está muy en desacuerdo.

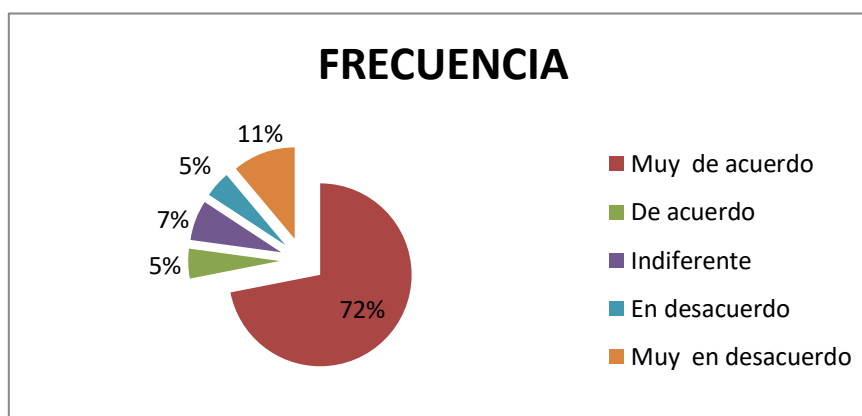
Pregunta 27 ¿Usted, cree que la mujer en la actualidad necesita capacitarse continuamente para lograr sus metas y objetivos deseados?

Cuadro 4.27 ¿la capacitación continua ayuda a cumplir metas?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	233	72
De acuerdo	17	5
Indiferente	23	7
En desacuerdo	15	5
Muy en desacuerdo	36	11
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.27 ¿la capacitación continua ayuda a cumplir metas?



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 72% de las personas encuestadas están muy en desacuerdo en que la mujer en la actualidad necesita capacitarse continuamente para lograr sus metas, el 11% está muy en desacuerdo, el 7% es indiferente, 5% se encuentra de acuerdo y otro 5% está en desacuerdo.

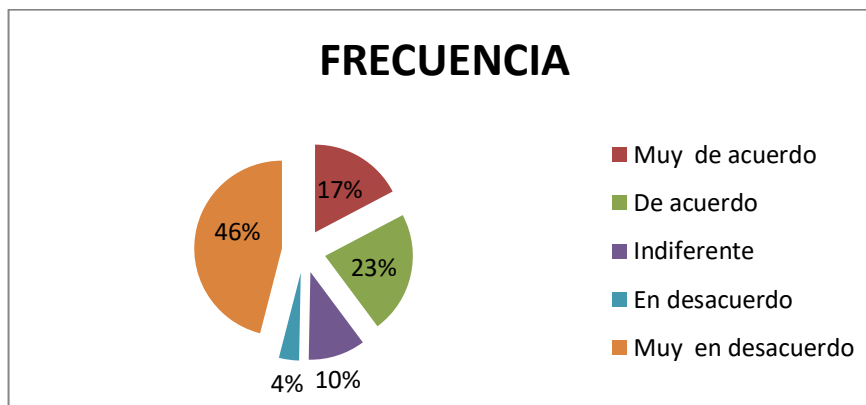
Pregunta 28. ¿Usted, cree que es importante asumir riesgos para lograr el éxito?

Cuadro 4.28 ¿Asumir riesgos ayuda al éxito?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	56	17
De acuerdo	73	23
Indiferente	34	10
En desacuerdo	12	4
Muy en desacuerdo	149	46
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.28 ¿Asumir riesgos ayuda al éxito?



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 46% de las personas encuestadas están muy en desacuerdo en que es importante asumir riesgos para lograr el éxito, el 23% está de acuerdo, el 17% está muy de acuerdo, el 10% es indiferente, y el 4% está en desacuerdo.

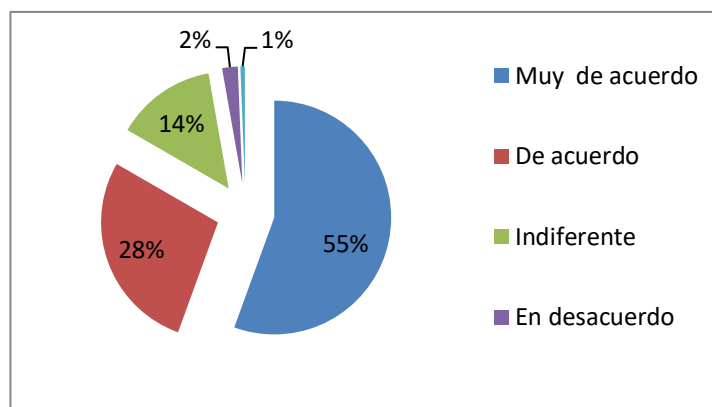
Pregunta 29. ¿Usted cree que las amas de casa en la actualidad necesitan ser más emprendedoras y proactivas en su entorno social?

Cuadro 4.29 Amas de casa proactivas

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Muy de acuerdo	180	56%
De acuerdo	90	28%
Indiferente	45	14%
En desacuerdo	7	2%
Muy en desacuerdo	2	1%
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.29 Amas de casa proactivas



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 56% de las personas encuestadas están de acuerdo en que hoy en día la mujer necesita ser más emprendedora, el 28% está de acuerdo, el 14% es indiferente, el 2% está en desacuerdo y el 1% está totalmente en desacuerdo.

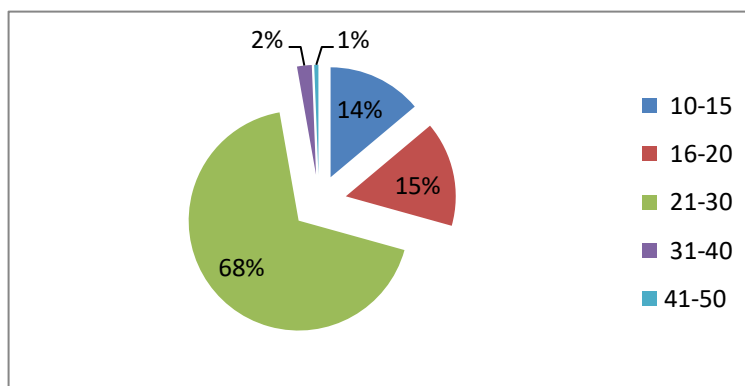
Pregunta 30. ¿Cuánto está dispuesto a invertir en un taller de capacitación?

Cuadro 4.30 ¿Asumir riesgos ayuda al éxito?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
10-15	45	14%
16-20	50	15%
21-30	220	68%
31-40	7	2%
41-50	2	1%
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.30 ¿Asumir riesgos ayuda al éxito?



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 68% está de acuerdo con el valor entre 21-30, el 15% el valor entre 16-20, el 14% el valor entre 10-15, el 2% el valor entre 31-40 y un 1% valor entre 41-50

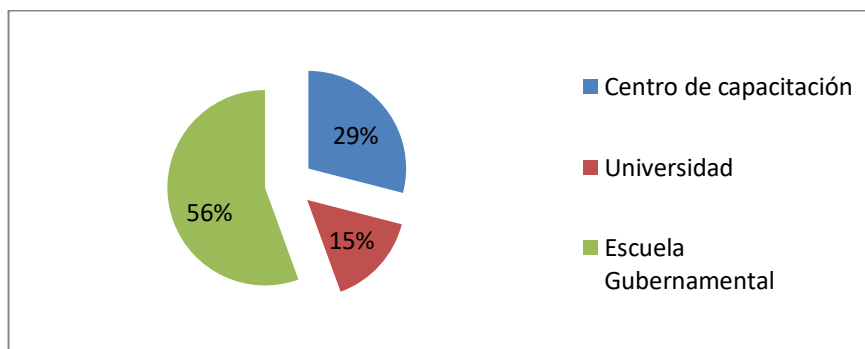
Pregunta 31. ¿Dónde le gustaría recibir los talleres de capacitación?

Cuadro 4.31 Lugar de los talleres

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Centro de capacitación	94	29%
Universidad	50	15%
Escuela Gubernamental	180	56%
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.31 Lugar de los talleres



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 56% de las personas capacitadas desean recibir el taller en la escuela gubernamental, el 29% en un centro de capacitación, y el 15% en universidad.

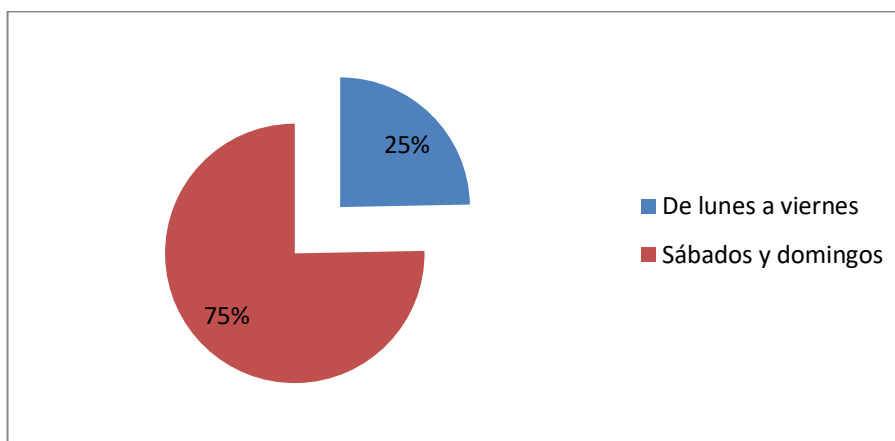
Pregunta 32. ¿Qué días prefiere recibir los cursos?

Cuadro 4.32 Días para talleres

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
De lunes a viernes	80	25%
Sábados y domingos	244	75%
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.32 Días para talleres



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 75% de las personas encuestadas está de acuerdo en recibir los talleres de capacitación los sábados y domingos, y el 25% de las personas están de acuerdo en recibir los talleres de lunes a viernes.

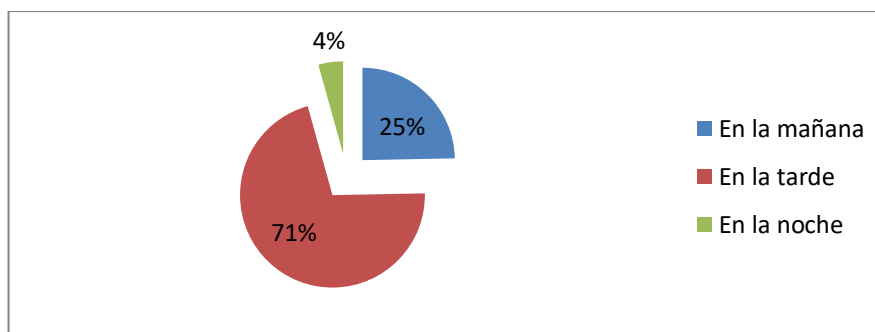
Pregunta 33. ¿En qué horarios le gustaría que fueran los cursos?

Cuadro 4.33 Horario talleres

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
En la mañana	80	25%
En la tarde	230	71%
En la noche	14	4%
TOTAL	324	100

Elaborado por: Los autores

Gráfico 4.33 Horario talleres



Elaborado por: Los autores

Análisis

El 71% de las personas están de acuerdo en recibir los talleres por la tarde, el 25% en la mañana y el 4% en la noche.

4.2 ANÁLISIS DE FIABILIDAD

4.2.1 Alfa de Cronbach

Según Canturín, (2012), el coeficiente Alfa de Cronbach es un índice de consistencia interna que toma valores entre 0 y 1 y que sirve para comprobar si el instrumento que se está evaluando recopila información defectuosa y por tanto nos llevaría a conclusiones equivocadas o si se trata de un instrumento fiable que hace mediciones estables y consistentes.

El coeficiente Alfa de Cronbach puede tomar valores entre 0 y 1, en donde 0 significa que tiene confiabilidad nula y 1 confiabilidad total. Al observar el Cuadro 4.34 nos podemos percatar que el valor de Alfa de Cronbach es 0.807, muy cercano a 1, de manera que nos está reflejando que los datos recolectados están correlacionados de una manera altamente confiable.

Cuadro 4.34 Estadísticas de fiabilidad Alfa de Cronbach

Alfa de Cronbach	N de elementos
,807	24

Fuente: Elaborada por los autores

4.3 ANÁLISIS FACTORIAL

Según Cea D'Ancona (2002), el análisis factorial es una técnica de reducción de datos que sirve para encontrar grupos homogéneos de variables a partir de un conjunto de variables. Su propósito consiste en buscar el número mínimo de dimensiones capaces de explicar el máximo de información contenida en los datos.

4.3.1 KMO y prueba de esfericidad de Bartlett

Esta medida de ecuación contrasta si las correlaciones parciales entre las variables son muy pequeñas. Este estadístico varía entre 0 y 1. Un valor pequeño nos indica que el análisis factorial no es una buena opción, ya que las correlaciones entre los pares de variables no pueden ser explicadas por otras variables.

En el Cuadro 4.35 podemos observar que la medida KMO tiene un valor de 0.745, que es muy cercano a 1, entonces nos indica que el análisis factorial si es el camino correcto.

Cuadro 4.35 Prueba de KMO y Bartlett

Medida Káiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,745
Prueba de esfericidad de	Aprox. Chi-cuadrado	1950,120
Bartlett	gl	210
	Sig.	,000

Fuente: Elaborada por los autores

4.3.2 Varianza Total Explicada

En el Cuadro 4.36 se detallan los porcentajes de la Varianza Total Explicada y un listado de los auto-valores de la matriz de varianzas-covarianzas y del porcentaje de varianza que cada uno de ellos representa. Se extraen todos los valores que sean mayores a 1, y tenemos que 7 de los factores consiguen explicar el 64.38% de la varianza de los datos originales.

Cuadro 4.36 Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de extracción de cargas al cuadrado			Sumas de rotación de cargas al cuadrado		
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	4,53	21,55	21,55	4,53	21,55	21,55	2,54	12,11	12,11
2	1,95	9,28	30,83	1,95	9,28	30,83	1,89	8,98	21,10
3	1,68	7,99	38,82	1,68	7,99	38,82	1,89	8,98	30,07
4	1,56	7,44	46,26	1,56	7,44	46,26	1,88	8,97	39,04
5	1,40	6,66	52,92	1,40	6,66	52,92	1,87	8,90	47,94
6	1,24	5,90	58,82	1,24	5,90	58,82	1,82	8,66	56,60
7	1,17	5,56	64,38	1,17	5,56	64,38	1,63	7,78	64,38
8	0,87	4,16	68,54						
9	0,82	3,91	72,45						
10	0,80	3,79	76,24						
11	0,70	3,35	79,59						
12	0,67	3,17	82,76						
13	0,60	2,84	85,60						
14	0,55	2,61	88,21						
15	0,51	2,43	90,64						
16	0,44	2,10	92,74						
17	0,41	1,97	94,71						
18	0,35	1,64	96,36						
19	0,31	1,46	97,82						
20	0,27	1,28	99,10						
21	0,19	,90	100,00						

Elaborado por: Los autores

4.4 MATRIZ DE COMPONENTE ROTADO

A continuación presentamos la Cuadro 4.37 de Matriz de Componentes Rotados, mostrando los valores mayores a 0.4 para exponer las variables iniciales obtenidas para cada componente, nuestro modelo nos arroja un total de 7 factores.

Cuadro 4.37 Matriz de componente rotado

	Componente						
	1	2	3	4	5	6	7
Comunicación_trabajo_en_Equipo_éxito_empresarial_24	,86						
Ubicacion_geografica_exito_fracaso_negocio_23	,78						
Apoyo_Familiar_éxito_empresarial_25	,78						
INV_racismo_influye_éxito_22	,54						
Violencia_Intrafamiliar_impide_desarrollo_emprendedoras_9		,78					
INV_Ama_de_casa_sumisa_16		,78					
Ama_de_casa_Emprendedora_lograr_bienestar_familiar_12		,65					
Miedo_al_Fracaso_causa_improductividad_18			,80				
Habilidades_y_competencias_negocio_17			,70				
Negocios_Formales_Informales_ayudan_econ_país_19			,67				
Mujer_Capcitación_lograr_metas_27				,83			
Asumir_riesgo_logra_éxito_28				,74			
Ama_de_casa_capacitarse_ejemplo_comunidad_21				,41			
Formacion_impulsa_emprendedores_11					,73		
Innovación_importante_negocio_26					,70		
Mejorar_Nivel_Económico_7					,67		
Capacitacion_continua_crecimiento_económico_14						,86	
Organización_mejora_desarrollo_personal_15						,85	
Capacitacion_emprendedores_contribuiran_desarrollo_comunidad_20							,76
Mujeres_Emprendedoras_29							,74
Asistiría_Cen_Cap_Emp_5							,62

Fuente: Elaborada por los autores

A continuación renombraremos los componentes en función de las variables que incorporan:

Componente 1. Condiciones para alcanzar el Éxito: Se evaluaron las condiciones más relevantes que las amas de casa deberían tomar en cuenta para alcanzar el éxito.

Componente 2. Falta de autonomía en la mujer: Se evaluaron los aspectos o características más importantes que ayudarían al crecimiento profesional del ama de casa.

Componente 3. Influencias para emprender: Se evaluaron las diferentes propiedades, requerimientos que se necesitan las amas de casa para poder crear una microempresa.

Componente 4. Importancia de amas de casa capacitadas: Se evaluaron los diferentes tipos de riesgos a los que se exponen las amas de casa al decidirse crear su propia microempresa.

Componente 5. Factores positivos de la capacitación: Se evaluaron los diferentes horarios en los que se podrían dar las capacitaciones y las amas de casa puedan asistir.

Componente 6. Capacitación, crecimiento personal y profesional: Se evaluaron los rangos de precios en los que las amas de casa estaban en capacidad de poder pagar.

Componente 7. Mayor Oportunidad, capacitación: Se evaluó el criterio de las amas de casa, si para ellas esto representa una oportunidad para poder desarrollarse en el ámbito Microempresarial.

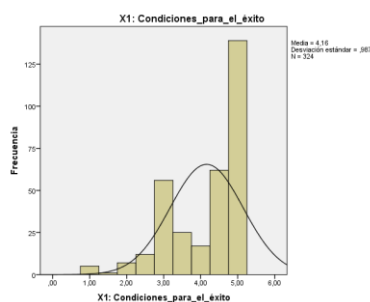
Variable Dependiente. Éxito Microempresarial: Se evaluó si las amas de casa están de acuerdo a asistir a talleres de capacitación empresarial, teniendo que asumir riesgos y destinar un tiempo determinado para los talleres de capacitación.

4.5 EXPLICACIÓN DE LOS COMPONENTES

4.5.1 Condiciones para el Éxito

En el gráfico 4.31 muestra el análisis descriptivo del componente *Condiciones para el Éxito* en el cual se evaluó la aceptación de las amas de casa de que para poder emprender un negocio propio deben cumplir ciertas condiciones; en las encuestas se usó una escala de Likert para medir el nivel de aceptación que tendrían los encuestados, en donde 1 representa que esta es total desacuerdo y 5 que está en total acuerdo; entonces, si observamos el gráfico nos podemos dar cuenta que las amas de casa tienen mayor aceptación a que tienen que cumplir ciertas condiciones para llegar al éxito.

Gráfico 4.31 Condiciones para el Éxito

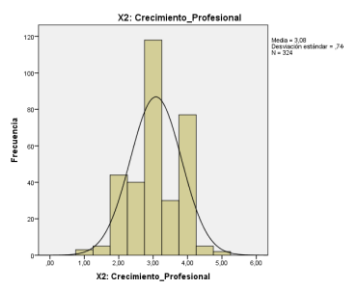


Fuente: Elaborado por los autores

4.5.2 Falta de autonomía en la mujer

En la Cuadro 4.32 nos muestra el análisis descriptivo del componente “*Crecimiento Personal*”, en donde se evaluó el grado de aceptación que tienen las amas de casa al considerar que el crecimiento personal es muy importante para poder involucrarse en el ámbito Microempresarial y nos percatamos en el gráfico que efectivamente la concentración de datos está en el numeral 4.

Gráfico 4.32 Crecimiento Personal

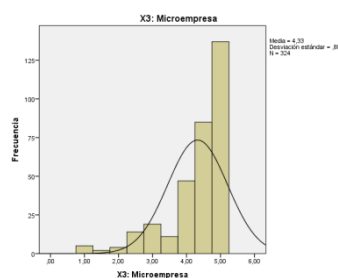


Fuente: Elaborado por los autores

4.5.3 Influencias para emprender

En la Cuadro 4.33 nos muestra el análisis descriptivo del componente “*Microempresa*”, en donde se evaluó el grado de aceptación que las amas de casa tuvieron al analizar detalles que requerirían para poder crear su propia empresa y nos damos cuenta en el gráfico que hay mayor concentración de datos en la opción 5.

Gráfico 4.33 Influencias para emprender

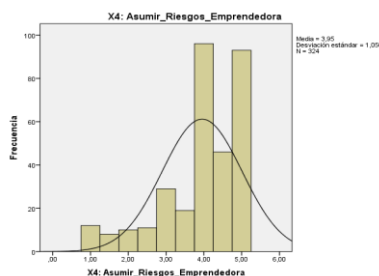


Fuente: Elaborado por los autores

4.5.4 Importancia de capacitación en amas de casa

En la Cuadro 4.34 nos muestra el análisis descriptivo del componente “*Asumir Riesgos*”, en donde se evaluó el nivel de aceptación que tiene el ama de casa al interpretar que para crear su microempresa tiene que asumir uno que otro tipo de riesgos, sin embargo nos percatamos en el gráfico que la mayoría están totalmente de acuerdo.

Gráfico 4.34 Importancia de capacitación en amas de casa

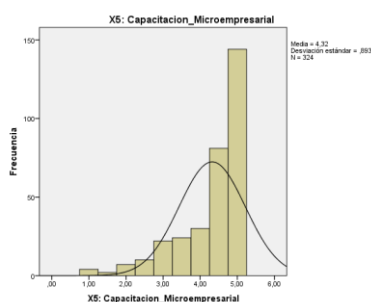


Fuente: Elaborado por los autores

4.5.5 Factores positivos de la capacitación

En la Cuadro 4.35 nos muestra el análisis descriptivo del componente “*Capacitación Microempresarial*”, en donde se evaluó el grado de aceptación de las amas de casa de que requieren tener cierto tipo de capacitaciones para saber por dónde encaminar su nuevo negocio, y observando el gráfico, nos damos cuenta que están de acuerdo.

Gráfico 4.35 Factores positivos de la capacitación

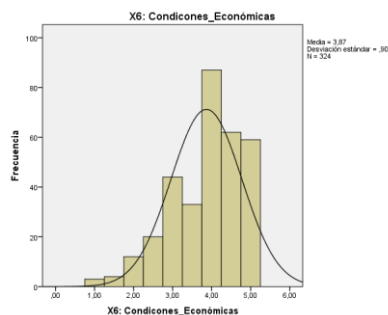


Fuente: Elaborado por los autores

4.5.6 Capacitación, crecimiento personal y profesional

En el gráfico 4.36 nos muestra el análisis descriptivo del componente “*Condiciones Económicas*”, en donde se evaluó el grado de aceptación de las amas de casa con respecto a rangos de precios en los que ellas tengan la posibilidad de cubrir, al percatarnos del gráfico nos damos cuenta que la mayor concentración de datos esta por el numeral 4.

Gráfico 4.36 Capacitación, crecimiento personal y profesional

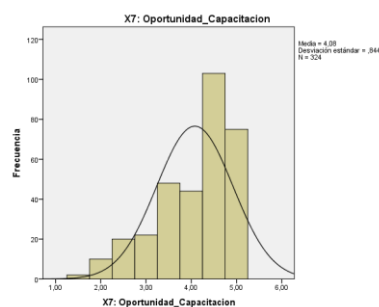


Fuente: Elaborado por los autores

4.5.7 Capacitación, mayor oportunidad

En el gráfico 4.37 nos muestra el análisis descriptivo del componente “Oportunidad”, en donde se evaluó el grado de aceptación que tienen las amas de casa al saber si ven estos talleres y capacitaciones como una oportunidad para poder entrar en el ámbito Microempresarial.

Gráfico 4.37 Capacitación, mayor oportunidad

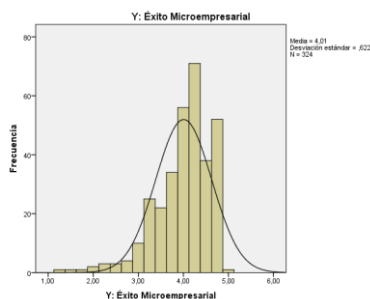


Fuente: Elaborado por los autores

4.5.8 Éxito Microempresarial

En el gráfico 4.38 nos muestra el análisis descriptivo del componente “Éxito Microempresarial”, en donde se evaluó el grado de aceptación que tienen las amas de casa para poder tener más certeza de los requisitos y compromisos que son necesarios para poder involucrarse en el área empresarial y por ende llegar al éxito.

Gráfico 4.38 Éxito Microempresarial



Fuente: Elaborada por los autores

4.6 REGRESIÓN

El modelo de regresión utilizado es el modelo de regresión lineal múltiple, representado en la siguiente ecuación:

$$Y = b_0 + b_1 \cdot x_1 + b_2 \cdot x_2 + b_3 \cdot x_3 + b_4 \cdot x_4 + b_5 \cdot x_5 + b_6 \cdot x_6$$

En donde:

Y= Variable dependiente.

b= Término constante del modelo

X= Variables explicativas.

Este modelo nos indica cuánto varía Y cuando X varía en 1 unidad.

4.6.1 Resumen del modelo de Regresión y Durbin - Watson

El estadístico de Durbin - Watson se usa para corroborar la presencia de correlación en serie entre los residuos. Estos valores se encuentran entre 0 y 4, donde un valor cercano a 0 indica una fuerte correlación positiva, mientras que un valor de 4 indica una fuerte correlación negativa, y cuando es 2, quiere decir que los residuos son independientes completamente.

En el Cuadro 4.38 observamos que la prueba de Durbin y Watson se encuentra en 1.869 de manera que se considera que los residuos son relativamente independientes.

Cuadro 4.38 Regresión y Durbin – Watson

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson
5	,833 ^f	,694	,688	,34745	1,832

Fuente: Elaborada por los autores

4.7 ANÁLISIS UNIVARIADO DE VARIANZA (ANOVA)

El análisis de varianza Anova nos permite comparar las medias de 3 o más grupos, se realiza a través del análisis de la varianza y básicamente nos dice si los grupos son iguales o diferentes respecto a sus medias, analizando la diferencia entre la variación de cada individuo y la media de su grupo y la variación entre la media de cada grupo y la media global.

En el Cuadro 4.39 tenemos los datos de la Cuadro de análisis Univariado de Varianza

Cuadro 4.39 ANOVA

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	30,967	1	30,967	73,447	,000 ^b
Residuo	135,760	322	,422		
Total	166,727	323			
2 Regresión	40,480	2	20,240	51,463	,000 ^c
Residuo	126,247	321	,393		
Total	166,727	323			
3 Regresión	49,440	3	16,480	44,964	,000 ^d
Residuo	117,287	320	,367		
Total	166,727	323			
4 Regresión	55,432	4	13,858	39,720	,000 ^e
Residuo	111,295	319	,349		
Total	166,727	323			
5 Regresión	57,279	5	11,456	33,285	,000 ^f
Residuo	109,448	318	,344		
Total	166,727	323			

Fuente: Elaborado por los autores

4.8 COEFICIENTES

El Cuadro 4.40 nos muestra la columna de coeficientes de regresión. Vamos a utilizar el modelo 5 mostrando en la Cuadro queda de la siguiente manera:

$$Y = 0.701 + 0.193x_1 + 0.137x_2 + 0.205x_3 + 0.202x_4 + 0.098x_5 + 0.179x_6$$

Cuadro 4.40 Coeficientes

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error estándar	Beta		
5	(Constante)	,701	,253		2,764	,006
	X4: Importancia_Emprendedoras_Capacitadas	,202	,042	,248	4,833	,000
	X3: Influencias_para_Emprender	,205	,042	,239	4,843	,000
	X1: Condiciones_alcanzar_éxito	,193	,047	,218	4,851	,000
	X6: Capacitación_Crecimiento_Profesional_y_Personal	,179	,045	,185	3,954	,000
	X2: Falta_Autonomía_Mujer	,137	,034	,187	3,966	,000
	X5: Factores_Positivos_Capacitación	,098	,042	,116	2,317	,002

a. Variable dependiente: Y: Exito_Microempresarial

Fuente: Elaborada por los autores

4.9 PRUEBAS DE EFECTOS INTER-SUJETOS

En el cuadro 4.41 las variables Falta de Autonomía en la mujer, Influencias para emprender, importancia de Emprendedoras Capacitadas, Factores positivos de Capacitación, son significativas para nuestro estudio, esto nos indica que abriendo un taller de capacitación es una buena solución para las amas de casa de éste sector.

Cuadro 4.41 Pruebas de Efectos Inter-sujetos

Variable dependiente:		Y: Éxito_Microempresarial			
Origen	Tipo III de suma de cuadrados	gl	Cuadrático promedio	F	Sig.
Modelo corregido	69,027 ^a	33	2,092	6,21	,000
Interceptación	,949	1	,949	2,82	,094
Condiciones_para_el_éxito	,047	1	,047	0,14	,708
Falta_Autonomia_Mujer	5,143	1	5,143	15,27	,000
Influencias_para_Emprender	6,940	1	6,940	20,60	,000
Importancia_Emprendedoras_Capacitadas	6,512	1	6,512	19,33	,000
Factores_Positivos_Capcitacion	1,441	1	1,441	4,28	,039
Capacitacion_Crecimiento_Profesional_y_Personal	4,607	1	4,607	13,68	,000
Mayor_Oportunidad_Capacitacion	,591	1	,591	1,75	,186
Genero_1	,017	1	,017	0,05	,825
Edad_2	1,095	4	,274	0,81	,518
Formacion_Educativa_3	4,171	4	1,043	3,09	,016
Genero_1 * Edad_2	1,869	4	,467	1,39	,238
Genero_1 * Formacion_Educativa_3	1,260	3	,420	1,25	,293
Edad_2 * Formacion_Educativa_3	1,664	6	,277	0,82	,553
Genero_1 * Edad_2 * Formacion_Educativa_3	1,058	4	,265	0,79	,536
Error	97,700	290	,337		
Total	5025,333	324			
Total corregido	166,727	323			

Elaborado por: Los autores

CAPITULO 5

PROPUESTA DE TALLERES DE CAPACITACIÓN

5.1 PROPUESTA

La falta de programas de capacitación ha incidido que en su mayoría las amas de casa no cuenten con conocimientos que les ayuden a mejorar su calidad de vida, haciéndolas dependientes de su conyugue y desmotivándolas al ser ellas quienes lleven las riendas del hogar ya que la figura paterna no se encuentra por sus labores cotidianas, esto ha incidido a una baja autoestima, inseguridad y poca participación en la actividad económica de la mujer en nuestra sociedad cada vez más cambiante.

Es importante que promovamos el desarrollo microempresarial en las amas de casa para que se motiven a crear negocios desde sus hogares y logren ser mujeres emprendedoras que ayuden aportar en su familia sintiéndose útiles como miembros activos en su diario vivir.

Podemos observar la realidad de la ama de casa en las encuestas realizadas al desear que se realicen programas de capacitación para emprender negocios y llegar a ser promotoras del cambio productivo que se necesita en nuestro país.

5.1.1 Talleres De Producción Microempresarial

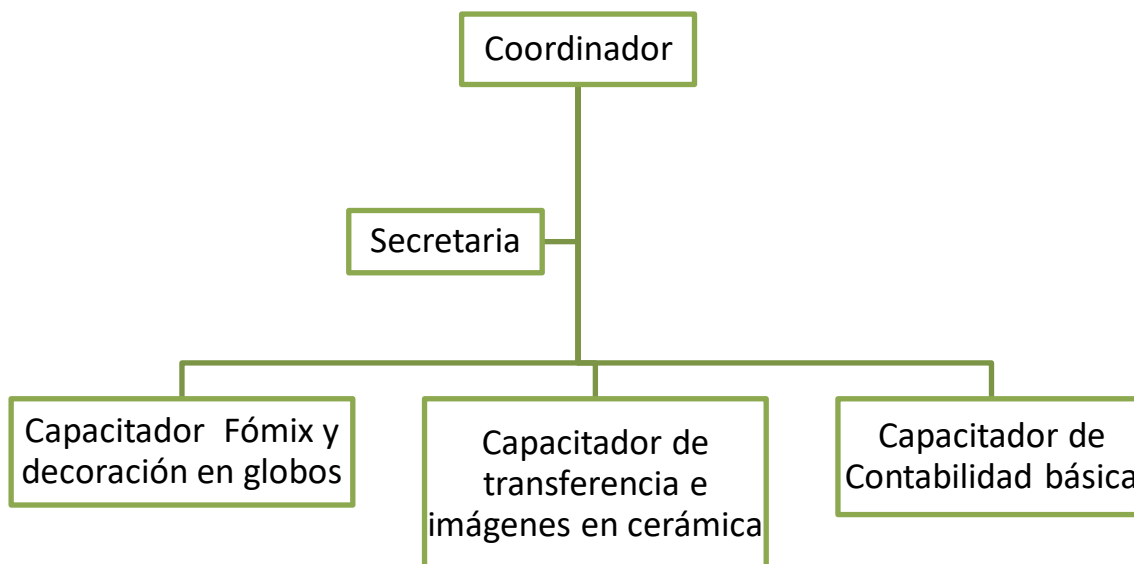
Este programa de capacitación está dirigido a las amas de casa de un pequeño sector del suroeste de la ciudad de Guayaquil, especialmente a las representantes legales de un plantel educativo fiscal y espera motivarlas a formar microempresas para su logro social y empresarial.

Los talleres que se van a abordar son:

- Programa de capacitación en fómix y decoración en globos
- Transferencia de imágenes en cerámica
- Conocimientos básicos de contabilidad

Las actividades del taller se las va a desarrollar en aulas que estaban sin darle uso, tanto para los talleres como para el departamento administrativo y el conserje de la escuela se encargará también de la limpieza del aula de las aulas del taller.

5.1.2 Organigrama



5.2 MISIÓN

Desarrollar el emprendimiento microempresarial de las amas de casa para que mejoren su calidad de vida y de las personas de su entorno inmediato.

5.3 VISIÓN

Promover el emprendimiento en los sectores vulnerables de nuestra sociedad para lograr el desarrollo económico y social del país en el marco del buen vivir y desarrollo sustentable.

5.4 ANÁLISIS FODA DEL PROYECTO

Las capacitaciones de desarrollo microempresarial son importantes porque lograrán motivar a las representantes legales del plantel a su desarrollo económico para el

bienestar familiar, para esto se realiza una análisis del FODA, para obtener un diagnóstico preciso que permita tomar decisiones acordes con los objetivos planteados.

Cuadro 5.1 Análisis FODA

Factores Internos Controlables	Factores Internos Incontrolables
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> • Capacitación de calidad. • Establecimiento para realizar la capacitación. • Motivación y desarrollo de competencias emprendedoras de las capacitadores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo de la comunidad educativa del plantel
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Pocos programas de capacitación emprendedora y desarrollo microempresarial. • Falta de motivación de las representantes legales del plantel. 	<ul style="list-style-type: none"> • Inseguridad por el alto índice delictivo.

Elaborado por: Los autores

Al realizar el análisis podemos observar que es necesaria la creación de microempresas en este entorno social porque muchas personas podrán salir adelante económicamente, para esto tenemos que visualizar la misión y visión y determinar las funciones básicas que la microempresa va a desempeñar en un entorno determinado.

5.5 ANÁLISIS DE OFERTA

5.5.1 Estudio de las 4 P's

Las directrices en que se basan las actividades a realizar son:

Cuadro 5.2 Estudio de las 4 P's

Producto	Los programas de capacitación de desarrollo microempresarial se van a realizar para motivar a las amas de casa a ser productivas para que mejoren su calidad de vida, permitiéndoles que sean participantes activas del entorno donde se desenvuelven.
Precio	Al realizar las entrevistas se pudo constatar que las participantes están dispuestas a cancelar los siguientes rubros mensuales por los programas de capacitación. Mínimo: \$ 10 por un solo taller Máximo: \$ 25 por los tres talleres
Plaza	Se realizará en la escuela fiscal "Dr. Otto Arosemena Gómez", previa autorización de su directora encargada Psic. Betsabé Carvajal.
Promoción	Se realizará mediante convocatoria a todas las representantes legales del plantel para que ellas además inviten a los miembros de su hogar y entorno inmediato.

Elaborado por: Los autores

5.5.2 Las 4 C's

Este estudio es importante porque debemos conocer cuáles son sus necesidades de los consumidores para poder satisfacerlas.

Cuadro 5.3 Las 4 C's

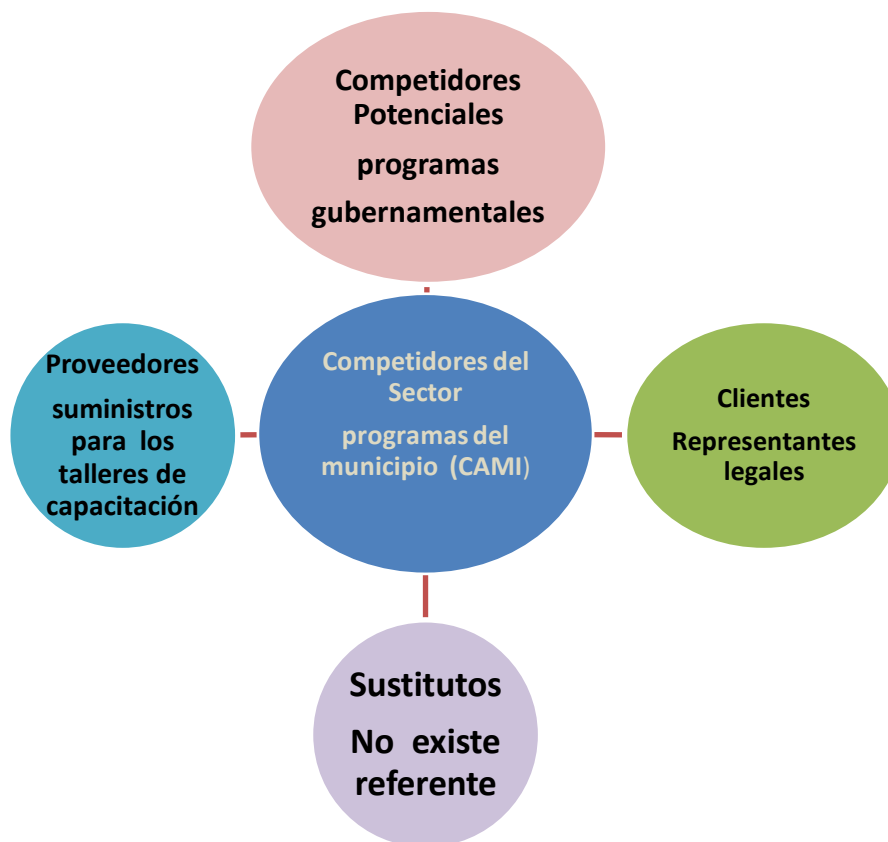
Consumidor	Al obtener este servicio este sector tan importante en la sociedad obtendrá sus objetivos deseados, al emprender negocios que le ayudarán a ser promotoras en actividades económicas en el hogar.
Costo a satisfacer	Costo intangible: Las amas de casa contarán con programas de capacitación que les ayudará a mejorar su calidad de vida.
Comodidad del Cliente	Se realizarán 3 talleres los cuales serán realizados en el laboratorio de computación que cuenta con servicio de aire acondicionado.
Comunicación	Habrà una convocatoria para comunicar a las representantes legales esta se realizará en el plantel educativo.

Elaborado por: Los autores

5.5.3 Matriz de Porter

En la matriz de Porter tenemos las herramientas principales para el plan de marketing nos proporciona un marco de reflexión estratégica, con el objetivo de tener un enfoque analítico de nuestro sector, que nos ayudará a complementar el análisis del sector previamente desarrollado.

Gráfico 5.1 Matriz de Porter



Elaborado por: Los autores

5.6 ESTUDIO TÉCNICO

5.6.1 Localización Y Características Geográficas

El proyecto se lo pretende aplicar en la ciudad de Guayaquil parroquia Febres Cordero específicamente en el plantel fiscal “Dr. Otto Arosemena Gómez”, previa autorización de la docente encargada del plantel Psic. Betsabé Carvajal y apoyo de la comunidad educativa.

Se usarán 2 aulas que estaban sin uso de la escuela, para en una de ellas dar las capacitaciones de los talleres y en la otra que será el área administrativa.

5.7 EJECUCIÓN DEL PROYECTO

5.7.1 Plan De Ejecución

Se Pretende difundir el proyecto mediante una convocatoria donde se motivará a las amas de casa del plantel y de su entorno inmediato a realizar cursos de capacitación microempresarial para que mejoren su calidad de vida.

El taller se llevará a cabo en el plantel fiscal “Dr. Otto Arosemena Gómez de la ciudad de Guayaquil”, ubicado en la ciudad de Guayaquil de la populosa parroquia Febres Cordero.

5.8 TALLERES A DICTARSE

5.8.1. Programa de capacitación en fómix.

Las capacitadoras serán personas profesionales que ayudarán a viabilizar el producto de una forma fácil y sencilla.

Enseñarán como elaborar los patrones, para que crear las figuras que más gusten de una manera entretenida tomando en cuenta que el toque personal dará un acabado espectacular a cada pieza.

Gráfico 5.2 Capacitación con fómix



Elaborado por: Los autores

5.8.2 Taller De Decoración En Globo

Se aplicarán conocimientos básicos para hacer fácil este importante taller productivo.

Estas son imágenes de decoración con globos para fiestas infantiles paso a paso, en algunas podrás ver cómo se puede llegar a armar una simple decoración con globos, para los cumpleaños o fiestas que haya para decorar.

Gráfico 5.3 Imagen de decoración con globos



Elaborado por: Los autores

5.8.3 Transferencias De Imágenes En Cerámica

Para personalizar una taza utilizamos la técnica de sublimación. Al añadir una fotografía a una taza se tendrá un regalo exclusivo y único. La impresión por sublimación es una técnica muy sencilla y económica, que permite iniciar un negocio de personalización de regalos con una inversión mínima.

Para comenzar necesitar un ordenador y un equipo de sublimación:

- Impresora
- Papel de sublimación
- Tintas de sublimación
- Horno eléctrico
- Objetos de cerámica.

Sólo hay que imprimir la imagen desde la impresora para sublimación (que utiliza tintas y papel especiales para la sublimación). A continuación, se recorta la imagen impresa con una guillotina para adaptarla al tamaño del objeto. Aplicar el papel impreso sobre el objeto (con la cara impresa en contacto con el objeto) y fíjalo con cinta adhesiva termo-resistente. Colocar el objeto de cerámica en el horno eléctrico que deberá funcionar

a 200°C durante 160 seg. Se extrae el objeto de cerámica con precaución y utilizando un guante protector. Cuando el objeto se haya enfriado, retira el papel. El objeto está listo para ser utilizada.

Gráfico 5.4 Transferencias de imágenes en cerámica



Elaborado por: Los autores

5.8.4 Conocimientos básicos de contabilidad

Se desarrollarán varias unidades acerca de los principios y conceptos básicos de contabilidad para que las amas de casa tengan conocimiento de cómo administrar los ingresos tanto como los egresos de su microempresa.

Gráfico 5.5 Conocimientos básicos de contabilidad



Elaborado por: Los autores

5.9 PLAN DE SELECCIÓN DEL RECURSO HUMANO

Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio. Para la microempresa creada por las amas de casa del sector se contará con el siguiente personal:

5.9.1 Coordinador

El Perfil Profesional en Administración de Negocios que necesitan las organizaciones para lograr sus objetivos, necesariamente pretendemos que éste sea un EJECUTIVO, capaz de planificar, dirigir, organizar, evaluar y que constantemente éste tomando decisiones dentro del quehacer diario de la empresa. Además, no solo deben ser capaces de asumir éstas responsabilidades, sino también deben sentir y demostrar la convicción de que, independientemente de la naturaleza de la Organización = área que tengan a su cargo, cualquier labor o decisión que ejecuten tendrá que llevarla a cabo siempre aplicando todos los valores éticos-humanos que garanticen el éxito sin pretensiones de lograr lo máximo con el mínimo esfuerzo ni de aprovecharse especialmente de las personas más débiles.

5.9.2 Secretaria

La secretaria es aquella que sabe cada uno de los pasos y movimientos que el gerente o director va a efectuar. Entre las funciones de la secretaria se halla la de ocuparse de la agenda del gerente o director de la empresa, organizar y cancelar reuniones, etc. Para llevar a cabo dichas labores es necesario realizar primero un Curso de Secretariado.

5.9.3 Capacitadores

La formación es un proceso que amplía el aprendizaje. Por lo cual, es esencial “formar a quienes forman”, es decir brindar herramientas conceptuales y prácticas a la capacitación de sujetos. Esto contribuye el perfeccionamiento y fortalecimiento de los formadores.

Para que un capacitador transmita exitosamente a los participantes el conocimiento, es necesario el desarrollo de cualidades y conductas que se traducen en formas efectivas de intervenir y relacionarse con las personas.

Estas habilidades se refieren básicamente a aspectos comunicacionales y a comportamientos que apuntan a que las personas se sientan escuchadas, valoradas y capaces de adquirir conocimientos y habilidades en forma autónoma, sobre la base de su propia experiencia. El capacitador debe ser capaz de lograr un clima de respeto y confianza, validando al otro en relación a su experiencia.

CAPITULO 6

ANÁLISIS FINANCIERO Y SOCIAL

6.1 PLAN DE FINANCIAMIENTO

Para realizar el proyecto se plantea el siguiente plan de financiamiento:

En la inversión inicial contemplamos todos los gastos que se erogan por única vez para la aplicación del proyecto, tenemos los activos corrientes de la microempresa a formar con las amas de casa de este sector económico.

Los activos tienen duración de entre 10 a 3 años lo cual va a significar que esta microempresa beneficiará por varios años a este grupo de personas inmersas en el proyecto.

A continuación en el Cuadro 6.1 se detallan los activos que se van a requerir para poder equipar las aulas en donde se dictarán los talleres.

Cuadro 6.1 Activos Fijos (área del Taller)

ACTIVO NO CORRIENTE	Cantidad	Valor con IVA Total	Vida Útil
ÁREA DE taller			
Adecuaciones de talleres e Infraestructura	1	\$ 2.000,00	10
MUEBLES de taller	2	\$ 400,00	10
EQUIPO COMPUTO para taller	2	\$ 1.200,00	3,33
SUMINISTRO de uso	10	\$ 50,00	10
AIRE CONDICIONADO para taller	1	\$ 1.000,00	10
Pizarra liquida Taller 1	1	\$ 150,00	5
Mesas de estudio en taller	10	\$ 1.000,00	10
sillas acolchonada clases	40	\$ 900,00	10
Proyector digital	1	\$ 700,00	3,33
Equipo de audio para taller	1	\$ 350,00	10
pizarra para proyector mecanica	1	\$ 250,00	10
TOTAL		\$ 8.000,00	

Elaborado por: Los autores

Cuadro 6.2 Activos Fijos (área administrativa)

ÁREA ADMINISTRATIVA de talleres			
Computador de colecturia	1	\$ 450,00	3,3
Muebles y Enseres adminitracion	2	\$ 300,00	10
Impresora Multifuncional	1	\$ 140,00	3,3
Teléfonos	1	\$ 100,00	3,3
Archivadores	2	\$ 200,00	10
Acondicionares de Aire	1	\$ 550,00	10
papelaria	20	\$ 60,00	10
Otros equipos administativos	5	\$ 200,00	10
TOTAL		\$ 2.000,00	
TOTAL INVERSIÓN FIJA		\$ 10.000.00	

Elaborado por: Los autores

6.2 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

La depreciación en este cuadro nos muestra el activo utilizado para generar ingresos ya que sabemos que al utilizar un activo, este con el tiempo se hace necesario reemplazarlo, y reemplazarlo genera un derogación, la que no puede ser cargada a los ingresos del periodo en que se reemplace el activo, puesto que ese activo genero ingresos y significo un gasto en más de un periodo.

Cuadro 6.3 Depreciación de activos fijos

ACTIVOS FIJOS	Depreciación Anual	Depreciación mensual
Adecuaciones de talleres e Inf	\$ 200,00	\$ 16,67
Muebles de taller	\$ 40,00	\$ 3,33
Equipo de Cómputo para taller	\$ 360,36	\$ 30,03
Suministro de uso	\$ 5,00	\$ 0,42
Aire acondicionado para taller	\$ 100,00	\$ 8,33
Pizarra liquida Taller 1	\$ 30,00	\$ 2,50
Mesas de estudio en taller	\$ 100,00	\$ 8,33
Sillas acolchonada clases	\$ 90,00	\$ 7,50
Proyector digital	\$ 210,21	\$ 17,52
Equipo de audio para taller	\$ 35,00	\$ 2,92

Equipo de audio para taller	\$ 35,00	\$ 2,92
pizarra para proector mecanica	\$ 25,00	\$ 2,08
Computador de colecturia	\$ 136,36	\$ 11,36
Muebles y Enseres adminitraci	\$ 30,00	\$ 2,50
Impresora Multifuncional	\$ 42,42	\$ 3,54
Teléfonos	\$ 30,30	\$ 2,53
Archivadores	\$ 20,00	\$ 1,67
Acondicionares de Aire	\$ 55,00	\$ 4,58
Papeleria	\$ 6,00	\$ 0,50
Otros equipos administativos	\$ 20,00	\$ 1,67
TOTAL DEPRECIACIÓN	\$ 1.535,66	\$ 127,97

Elaborado por: Los autores

6.3 GASTOS PRE-OPERATIVOS

Tenemos los gastos pre – operativos y la inversión que vamos a realizar para esta inversión para la creación de la microempresa se realizará un préstamo en la Cooperativa Nacional donde la Tasa de Interés Activa Nominal es de 21.00%, Tasa de Interés Activa Efectiva: 26.72%, Tasa de Interés Activa Efectiva Máxima del Banco Central: 30.50%, Tasa de Interés Mora: 23.10%.

Cuadro 6.4 gastos Pre-Operativos

GASTOS PRE-OPERATIVOS		Valor Total
Registro de direccion de estudio		\$ 150,00
Autorizacion ministerio laboral para capacitac		\$ 100,00
Documentacion variada y autorizacion		\$ 100,00
Gastos de Investigación y promocion talleres		\$ 150,00
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES		\$ 500,00
INVERSIÓN INICIAL		Valor Total
TOTAL INVERSIÓN FIJA		\$ 10.000,00
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES		\$ 500,00
CAPITAL DE TRABAJO		\$ 13.381,71
TOTAL INVERSIÓN INICIAL		\$ 23.881,71

Elaborado por: Los autores

6.4 INGRESOS

Se espera en 5 años tener un buen crecimiento empresarial que ayudará a mejorar la economía de este sector tan vulnerado en la sociedad ecuatoriana, teniendo en cuenta ingresos de ventas mensuales y anuales al diversificar los conocimientos obtenidos en el taller microempresarial.

Cuadro 6.5 Ingresos

INGRESO POR VENTA					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades Vendidas al Mes	40	42	44	46	48
Precio de Venta	\$ 2.000,00	\$ 2.100,00	\$ 2.200,00	\$ 2.300,00	\$ 2.400,00
Asesoría emprendimiento	\$ 800,00	\$ 840,00	\$ 880,00	\$ 920,00	\$ 960,00
Varios talleres adicionales	\$ 2.000,00	\$ 2.100,00	\$ 2.200,00	\$ 2.300,00	\$ 2.400,00
Consultoría directa	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.320,00	\$ 1.380,00	\$ 1.440,00
Venta de suministros y cd	\$ 400,00	\$ 420,00	\$ 440,00	\$ 460,00	\$ 480,00
Ingresos Mensuales	\$ 6.400,00	\$ 6.720,00	\$ 7.040,00	\$ 7.360,00	\$ 7.680,00
INGRESOS ANUALES	\$ 76.800,00	\$ 80.640,00	\$ 84.480,00	\$ 88.320,00	\$ 92.160,00

Elaborado por: Los autores

6.5 PROYECCIONES DE FLUJOS DE EFECTIVO ESPERADOS

6.5.1 Costo de producción total

Las Cuadros presentadas a continuación corresponden a un análisis de los costos de los materiales directos que se van a utilizar en los talleres en la obtención de los costos de producción total para visualizar en 5 años los resultados finales, para hacer la estimación de gastos que va a tener la microempresa durante ese determinado tiempo.

Al realizar este análisis se tomarán decisiones acertadas para el beneficio de la organización.

En el Cuadro 6.6 se muestran los materiales que se usarán en cada taller.

Cuadro 6.6 Materiales Directos

MATERIALES DIRECTOS	COSTO UNITARIO	COSTO UNITARIO por PRESENTACIÓN
Papelería del programa taller 1	\$ 0,60	1,2
docente clase hora	\$ 10,00	\$ 20,00
Asesoría y ventas taller	\$ 10,00	\$ 20,00
Limpieza y seguridad taller	\$ 0,50	\$ 1,00
MATERIAL DE apoyo	\$ 10,00	\$ 0,40
MATERIA pedagógica	\$ 12,00	\$ 24,00
Materiales de dinámicas en taller	\$ 10,00	\$ 20,00
TOTAL MATERIALES DIRECTOS		\$ 86,60

Elaborado por: Los autores

6.5.2 Costos Totales de Materiales

A continuación en el Cuadro 6.7 se detallan los costos de los materiales que se usarán en cada taller

Cuadro 6.7 Costos totales de materiales

COSTO TOTAL MATERIALES DIRECTOS de TALLERES A REALIZAR					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Material Directo por ejercicio en taller	\$ 40,00	\$ 42,00	\$ 44,00	\$ 46,00	\$ 48,00
Valor de talleres directo	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Asesoría en área de emprendimiento	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
Ventas de taller para ama casa	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
consultoría directa	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
Costo Material Directo / Mes	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00
Costo Material Directo / Año	\$ 10.200,00	\$ 10.200,00	\$ 10.200,00	\$ 10.200,00	\$ 10.200,00

Elaborado por: Los autores

6.5.3 Costos Indirectos

En el Cuadro 6.8 se detallan los costos indirectos en los que se incurre para mantener las aulas en donde se realizarán los talleres.

Cuadro 6.8 Presupuesto de costos indirectos

PRESUPUESTO EN COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Energía Eléctrica para taller ana de cas	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
Instaciones despacio y materiales en ta	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
Papelograofs, marcadores y utencilios	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
Mantenimiento del taller	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
Depreciación PP&E	\$ 99,63	\$ 99,63	\$ 99,63	\$ 99,63	\$ 99,63
CIF Mensuales	\$ 169,63	\$ 169,63	\$ 169,63	\$ 169,63	\$ 169,63
CIF ANUALES	\$ 2.035,57	\$ 2.035,57	\$ 2.035,57	\$ 2.035,57	\$ 2.035,57

Elaborado por: Los autores

6.5.4 Gastos administrativos

Es importante visualizar los gastos que se generan por la actividad administrativa en la microempresa para obtener rubros que nos ayudarán a la obtención de los objetivos planteados en el mejoramiento de la calidad de vida de las personas inmersas en este importante proyecto social.

En estos rubros tenemos los presupuestos de sueldos y salarios, servicios básicos para la administración, suministros de oficina, asesorías contables y legales, internet y celular, entre otros que serán visualizados en los siguientes cuadros:

Cuadro 6.9 Sueldos y Salarios

Sueldos y Salarios	No. de personal	Sueldo mensual Bruto	Valor Horas Extras	Remuneración mensual	% Beneficios sociales	Gasto Total Sueldos y Salarios
		\$	\$			
Ge. Com. talleres	1	500,00	-	\$ 500,00	26,5%	632,50
		\$	\$			
Secretaria	1	412,00	-	\$ 412,00	26,5%	521,18
TOTAL	2			\$ 912,00		\$ 1.153,68

Elaborado por: Los autores

En el Cuadro 6.10 se detallan los gastos administrativos fijos en los que se van a incurrir para el mantenimiento de la oficina donde se dictarán los talleres como en la oficina donde será la administración.

Cuadro 6.10 Gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y Salarios / año	\$ 13.844,16	\$ 13.844,16	\$ 13.844,16	\$ 13.844,16	\$ 13.844,16
Serv. Básicos / año	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 264,00	\$ 264,00
Suministros al año	\$ 300,00	\$ 360,00	\$ 384,00	\$ 420,00	\$ 456,00
Asesoría / año	\$ 600,00	\$ 720,00	\$ 840,00	\$ 960,00	\$ 1.080,00
Internet y Celular	\$ 504,00	\$ 504,00	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 600,00
Permisos / año	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
Deprec. Área Adm. / año	\$ 340,09	\$ 340,09	\$ 340,09	\$ 340,09	\$ 340,09
Mant. Vehículo / año	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Gastos Pre-operacionales	\$ 500,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL GASTOS ADM.	\$ 16.802,25	\$ 16.482,25	\$ 16.662,25	\$ 16.818,25	\$ 17.034,25

Elaborado por: Los autores

6.5.6 Gastos de ventas

En estos detalles estarán englobados los gastos que representan costos fijos y variables, que están típicamente vinculados a las ventas. Cuadro 6.11

Cuadro 6.11 Gastos de Ventas

GASTOS DE VENTAS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Transp. - Com. / año	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00
Comisiones anuales	\$ 1.536,00	\$ 1.612,80	\$ 1.689,60	\$ 1.766,40	\$ 1.843,20
Publicidad anual	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00
TOTAL G. VENTAS	\$ 3.696,00	\$ 3.772,80	\$ 3.849,60	\$ 3.926,40	\$ 4.003,20

Elaborado por: Los autores

6.5.7 El capital de trabajo

La microempresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades, estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la microempresa a tiempo. Cuadro 6.12

Cuadro 6.12 Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
	Año 1
COSTO DE VENTA	\$ 44.601,97
GASTOS ADM.	\$ 16.802,25
GASTOS VENTA	\$ 3.696,00
CAO	\$ 65.100,22
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 13.381,71

Elaborado por: Los autores

6.5.8 Gastos financieros

Se expresa como un porcentaje de las ventas netas de la microempresa por cada uno de sus gastos y los gastos totales, al realizar el análisis de los gastos financieros nos ayudarán a calcular el tamaño relativo de cada gasto. Cuadro 6.13

Cuadro 6.13 Resumen de la inversión

Inversión Total			
INVERSIÓN FIJA	\$	10.000,00	
GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$	500,00	
CAPITAL DE TRABAJO	\$	13.381,71	
			\$ 23.881,71
Capital Propio			\$ 8.000,00
CAPITAL REQUERIDO			\$ 15.881,71
Condiciones del Crédito			
Valor del Préstamo	\$	15.000,00	
Periodos de pago		60	
Tasa de interés		15%	
Forma de capitalización		mensual a 5 años	
PAGO			\$ 356,85

Elaborado por: Los autores

En la Cuadro 6.14 se detallan los pagos mensuales y los intereses en los que se incurre del préstamo:

Cuadro 6.14 Detalle de la amortización del préstamo bancario

No.	Principal	Intereses	Pago	Amort. Prést.
0			\$ 356,85	\$ 15.000,00
1	\$ 169,35	\$ 187,50	\$ 356,85	\$ 14.830,65
2	\$ 171,47	\$ 185,38	\$ 356,85	\$ 14.659,19
3	\$ 173,61	\$ 183,24	\$ 356,85	\$ 14.485,58
4	\$ 175,78	\$ 181,07	\$ 356,85	\$ 14.309,80
5	\$ 177,98	\$ 178,87	\$ 356,85	\$ 14.131,82
6	\$ 180,20	\$ 176,65	\$ 356,85	\$ 13.951,62
7	\$ 182,45	\$ 174,40	\$ 356,85	\$ 13.769,17
8	\$ 184,73	\$ 172,11	\$ 356,85	\$ 13.584,43
9	\$ 187,04	\$ 169,81	\$ 356,85	\$ 13.397,39
10	\$ 189,38	\$ 167,47	\$ 356,85	\$ 13.208,01
11	\$ 191,75	\$ 165,10	\$ 356,85	\$ 13.016,26
12	\$ 194,15	\$ 162,70	\$ 356,85	\$ 12.822,11
13	\$ 196,57	\$ 160,28	\$ 356,85	\$ 12.625,54
14	\$ 199,03	\$ 157,82	\$ 356,85	\$ 12.426,51
15	\$ 201,52	\$ 155,33	\$ 356,85	\$ 12.224,99
16	\$ 204,04	\$ 152,81	\$ 356,85	\$ 12.020,95
17	\$ 206,59	\$ 150,26	\$ 356,85	\$ 11.814,37
18	\$ 209,17	\$ 147,68	\$ 356,85	\$ 11.605,20
19	\$ 211,78	\$ 145,06	\$ 356,85	\$ 11.393,41
20	\$ 214,43	\$ 142,42	\$ 356,85	\$ 11.178,98
21	\$ 217,11	\$ 139,74	\$ 356,85	\$ 10.961,87
22	\$ 219,83	\$ 137,02	\$ 356,85	\$ 10.742,05
23	\$ 222,57	\$ 134,28	\$ 356,85	\$ 10.519,47
24	\$ 225,36	\$ 131,49	\$ 356,85	\$ 10.294,12
25	\$ 228,17	\$ 128,68	\$ 356,85	\$ 10.065,94
26	\$ 231,02	\$ 125,82	\$ 356,85	\$ 9.834,92
27	\$ 233,91	\$ 122,94	\$ 356,85	\$ 9.601,01
28	\$ 236,84	\$ 120,01	\$ 356,85	\$ 9.364,17
29	\$ 239,80	\$ 117,05	\$ 356,85	\$ 9.124,37
30	\$ 242,79	\$ 114,05	\$ 356,85	\$ 8.881,58
31	\$ 245,83	\$ 111,02	\$ 356,85	\$ 8.635,75
32	\$ 248,90	\$ 107,95	\$ 356,85	\$ 8.386,85
33	\$ 252,01	\$ 104,84	\$ 356,85	\$ 8.134,84
34	\$ 255,16	\$ 101,69	\$ 356,85	\$ 7.879,67
35	\$ 258,35	\$ 98,50	\$ 356,85	\$ 7.621,32
36	\$ 261,58	\$ 95,27	\$ 356,85	\$ 7.359,74
37	\$ 264,85	\$ 92,00	\$ 356,85	\$ 7.094,88
38	\$ 268,16	\$ 88,69	\$ 356,85	\$ 6.826,72
39	\$ 271,51	\$ 85,33	\$ 356,85	\$ 6.555,21
40	\$ 274,91	\$ 81,94	\$ 356,85	\$ 6.280,30
41	\$ 278,35	\$ 78,50	\$ 356,85	\$ 6.001,95
42	\$ 281,82	\$ 75,02	\$ 356,85	\$ 5.720,13
43	\$ 285,35	\$ 71,50	\$ 356,85	\$ 5.434,78

44	\$ 288,91	\$ 67,93	\$ 356,85	\$ 5.145,87
45	\$ 292,53	\$ 64,32	\$ 356,85	\$ 4.853,34
46	\$ 296,18	\$ 60,67	\$ 356,85	\$ 4.557,16
47	\$ 299,88	\$ 56,96	\$ 356,85	\$ 4.257,27
48	\$ 303,63	\$ 53,22	\$ 356,85	\$ 3.953,64
49	\$ 307,43	\$ 49,42	\$ 356,85	\$ 3.646,21
50	\$ 311,27	\$ 45,58	\$ 356,85	\$ 3.334,94
51	\$ 315,16	\$ 41,69	\$ 356,85	\$ 3.019,78
52	\$ 319,10	\$ 37,75	\$ 356,85	\$ 2.700,68
53	\$ 323,09	\$ 33,76	\$ 356,85	\$ 2.377,59
54	\$ 327,13	\$ 29,72	\$ 356,85	\$ 2.050,46
55	\$ 331,22	\$ 25,63	\$ 356,85	\$ 1.719,24
56	\$ 335,36	\$ 21,49	\$ 356,85	\$ 1.383,88
57	\$ 339,55	\$ 17,30	\$ 356,85	\$ 1.044,33
58	\$ 343,79	\$ 13,05	\$ 356,85	\$ 700,54
59	\$ 348,09	\$ 8,76	\$ 356,85	\$ 352,44
60	\$ 352,44	\$ 4,41	\$ 356,85	\$ 0,00

Elaborado por: Los autores

6.5.9 Estado de Resultados

En la Cuadro 6.15 Mostramos los resultados del Estado de Resultados proyectado para 5 años.

Cuadro 6.15 Estado de Resultado

ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS		\$ 76.800,00	\$ 80.640,00	\$ 84.480,00	\$ 88.320,00	\$ 92.160,00
(-) Costo de Venta		\$ (44.601,97)	\$ (44.601,97)	\$ (44.601,97)	\$ (44.601,97)	\$ (44.601,97)
(=) Utilidad Bruta		\$ 32.198,03	\$ 36.038,03	\$ 39.878,03	\$ 43.718,03	\$ 47.558,03
(-) Gastos Administrativos		\$ (16.802,25)	\$ (16.482,25)	\$ (16.662,25)	\$ (16.818,25)	\$ (17.034,25)
(-) Gastos de Ventas		\$ (3.696,00)	\$ (3.772,80)	\$ (3.849,60)	\$ (3.926,40)	\$ (4.003,20)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 11.699,78	\$ 15.782,98	\$ 19.366,18	\$ 22.973,38	\$ 26.520,58
(-) Gastos Financieros		\$ (2.104,30)	\$ (1.754,19)	\$ (1.347,81)	\$ (876,09)	\$ (328,55)
(=) UAIT		\$ 9.595,48	\$ 14.028,79	\$ 18.018,37	\$ 22.097,29	\$ 26.192,03
(-) Participación Trabajadores	15%	\$ (1.439,32)	\$ (2.104,32)	\$ (2.702,76)	\$ (3.314,59)	\$ (3.928,80)
(-) Impuesto a la Renta	25%	\$ (2.039,04)	\$ (2.981,12)	\$ (3.828,90)	\$ (4.695,67)	\$ (5.565,81)
UTILIDAD NETA		\$ 6.117,12	\$ 8.943,35	\$ 11.486,71	\$ 14.087,02	\$ 16.697,42

Elaborado por: Los autores

6.5.10 Flujo de Caja

En la Cuadro 6.16 tenemos el Flujo de Caja proyectado para los próximos 5 años. Aquí se detallan los activos líquidos que tendremos durante éste período.

Cuadro 6.16 Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN FIJA*	\$ (10.000,00)					
UAIT		\$ 9.595,48	\$ 14.028,79	\$ 18.018,37	\$ 22.097,29	\$ 26.192,03
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (1.439,32)	\$ (2.104,32)	\$ (2.702,76)	\$ (3.314,59)
Pago de IR		\$ -	\$ (2.039,04)	\$ (2.981,12)	\$ (3.828,90)	\$ (4.695,67)
EFFECTIVO NETO		\$ 9.595,48	\$ 10.550,42	\$ 12.932,94	\$ 15.565,63	\$ 18.181,77
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 1.195,57	\$ 1.195,57	\$ 1.195,57	\$ 1.195,57	\$ 1.195,57
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 340,09	\$ 340,09	\$ 340,09	\$ 340,09	\$ 340,09
(+) Aporte Accionistas	\$ 8.000,00					
(+) Préstamo concedido	\$ 15.000,00	\$ (2.177,89)	\$ (2.527,99)	\$ (2.934,38)	\$ (3.406,10)	\$ (3.953,64)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ 13.000,00	\$ 8.953,25	\$ 9.558,09	\$ 11.534,22	\$ 13.695,19	\$ 15.763,79
(+) Saldo Inicial	\$ -	\$ 13.000,00	\$ 21.953,25	\$ 31.511,34	\$ 43.045,56	\$ 56.740,75
(=) FLUJO ACUMULADO	\$ 13.000,00	\$ 21.953,25	\$ 31.511,34	\$ 43.045,56	\$ 56.740,75	\$ 72.504,54

Elaborado por: Los autores

6.5.11 TIR y VAN

6.5.11.1 VAN (Valor Actual Neto)

El valor actual neto es la sumatoria de los flujos netos de efectivo anual actualizados menos la inversión inicial. Los flujos futuros se actualizan utilizando una tasa de descuentos que representa el rendimiento mínimo exigido por los acreedores del proyecto. (Guzman, 2006)

Si el VAN obtenido es mayor a cero el proyecto es factible y se puede llevar a cabo y si es menor a cero se debe dejar de ejecutar porque no es factible.

La tasa social de descuento utilizada para nuestra evaluación representa la utilizada en Colombia que es del 12% (Cervini H. , 2006).

En la Cuadro 6.17 nos muestra que la VAN tiene un valor de \$16.142,30 los cual nos refleja que es un proyecto aceptable.

6.5.11.2 TIR (Tasa Interna de Retorno)

La tasa interna de retorno (TIR) es la que reduce a cero el valor presente neto de un flujo de efectivo (Chain & Chain, 2008). El criterio de evaluación es el siguiente:

- TIR > TSD Se acepta el proyecto
- TIR < TSD Se rechaza el proyecto

En la Cuadro 6.17 nos refleja una TIR de 39,67% que comparada con la tasa social de descuento de Colombia del 12%. Entonces concluimos qu nuestro proyecto es aceptable.

Cuadro 6.17 Cálculo de TIR y VAN

CÁLCULO DE TIR Y VAN						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN TOTAL	\$ (23.881,71)					
UAIT		\$ 9.595,48	\$ 14.028,79	\$ 18.018,37	\$ 22.097,29	\$ 26.192,03
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (1.439,32)	\$ (2.104,32)	\$ (2.702,76)	\$ (3.314,59)
Pago de IR		\$ -	\$ (2.039,04)	\$ (2.981,12)	\$ (3.828,90)	\$ (4.695,67)
EFFECTIVO NETO		\$ 9.595,48	\$ 10.550,42	\$ 12.932,94	\$ 15.565,63	\$ 18.181,77
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 1.195,57	\$ 1.195,57	\$ 1.195,57	\$ 1.195,57	\$ 1.195,57
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 340,09	\$ 340,09	\$ 340,09	\$ 340,09	\$ 340,09
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$ 2.321,69
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$ 13.381,71
(+) Préstamo concedido		\$ (2.177,89)	\$ (2.527,99)	\$ (2.934,38)	\$ (3.406,10)	\$ (3.953,64)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ (23.881,71)	\$ 8.953,25	\$ 9.558,09	\$ 11.534,22	\$ 13.695,19	\$ 31.467,19
		TIR	42,02%			
		VAN	\$16.142,30			
		Pay Back	2,56	años		

Elaborado por: Los autores

6.5.12 Estados Financieros

En la Cuadro 6.18 se detalla el estado de situación financiera proyectada para los próximos 5 años.

Cuadro 6.18 Estado Financiero Proyectado

ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADOS						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS						
A. CORRIENTE						
Efectivo	\$ 13.000,00	\$ 21.953,25	\$ 31.511,34	\$ 43.045,56	\$ 56.740,75	\$ 72.504,54
Total Activo Corriente	\$ 13.000,00	\$ 21.953,25	\$ 31.511,34	\$ 43.045,56	\$ 56.740,75	\$ 72.504,54
A. NO CORRIENTE						
Adecuaciones de talleres e Infr	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
MUEBLES de taller	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
EQUIPO COMPUTO para taller	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Mesas de estudio en taller	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
sillas acolchonada clases	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00
Proyector digital	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00
Equipo de audio para taller	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 350,00
pizarra para proyector mecanica	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
(-) Deprec. Acum. Área Prod.	\$ -	\$ (1.195,57)	\$ (2.391,14)	\$ (3.586,71)	\$ (4.782,28)	\$ (5.977,85)
Computador de colecturia	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00
Muebles y Enseres administraci	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Impresora Multifuncional	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00
Teléfonos	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Archivadores	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Acondicionares de Aire	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 550,00
papeleria	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Otros equipos administrativos	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00
(-) Deprec. Acum. Área Adm.	\$ -	\$ (340,09)	\$ (680,18)	\$ (1.020,27)	\$ (1.360,36)	\$ (1.700,45)
Total Activo NO Corriente	\$ 10.000,00	\$ 8.464,34	\$ 6.928,68	\$ 5.393,02	\$ 3.857,35	\$ 2.321,69
TOTAL ACTIVOS	\$ 23.000,00	\$ 30.417,59	\$ 38.440,02	\$ 48.438,58	\$ 60.598,11	\$ 74.826,23

Elaborado por: Los autores

6.5.13 Costos fijos y variables

La decisiones empresariales que se tomen son importantes para garantizar el buen desenvolvimiento en el crecimiento económico de la microempresa para esto se hace necesario visualizar los costos fijos y variables para que no sea afectada económicamente. (Cuadro 6.19)

Cuadro 6.19 Costos fijos y variables

COSTOS FIJOS		COSTOS VARIABLES	
MOD (fija)	\$ 32.366,40	MD	\$ 10.200,00
Deprec. Planta	\$ 1.195,57	Energía Eléctrica para taller	\$ 360,00
Sueldos y Salarios / año	\$ 13.844,16	Instaciones despacio y mate	\$ 240,00
Serv. Básicos / año	\$ 264,00	Papelograofs, marcadores	\$ 120,00
Suministros al año	\$ 300,00	Mantenimiento del taller	\$ 120,00
Asesoría / año	\$ 600,00	Transp. - Com. / año	\$ 360,00
Internet y Celular	\$ 504,00	Comisiones anuales	\$ 1.536,00
Permisos / año	\$ 150,00	TOTAL	\$ 12.936,00
Deprec. Área Adm. / año	\$ 340,09		
Mant. Vehículo / año	\$ 300,00	# Unidades Prod. / Año	480
Gastos Pre-operacionales	\$ 500,00		
Publicidad anual	\$ 1.800,00	Costo Variable Unitario	\$ 26,95
Gastos financieros	\$ 2.104,30		
COSTO FIJO TOTAL	\$ 54.268,52	Precio de Venta Unitario	\$ 2.000,00

Elaborado por: Los autores

6.5.14 Análisis de sensibilidad

Mediante este método visualizamos de manera inmediata las ventajas y desventajas económicas de este valioso proyecto social.

Cuadro 6.20 Analisis de Sensibilidad

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN TOTAL	\$ (23.881,71)					
VENTAS		\$ 79.564,80	\$ 83.543,04	\$ 87.521,28	\$ 91.499,52	\$ 95.477,76
(-) Costo de Venta		\$ (46.207,64)	\$ (46.207,64)	\$ (46.207,64)	\$ (46.207,64)	\$ (46.207,64)
(=) Utilidad Bruta		\$ 33.357,16	\$ 37.335,40	\$ 41.313,64	\$ 45.291,88	\$ 49.270,12
(-) Gastos Administrativos		\$ (16.802,25)	\$ (16.482,25)	\$ (16.662,25)	\$ (16.818,25)	\$ (17.034,25)
(-) Gastos de Ventas		\$ (3.696,00)	\$ (3.772,80)	\$ (3.849,60)	\$ (3.926,40)	\$ (4.003,20)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 12.858,91	\$ 17.080,35	\$ 20.801,79	\$ 24.547,23	\$ 28.232,67
(-) Gastos Financieros		\$ (2.104,30)	\$ (1.754,19)	\$ (1.347,81)	\$ (876,09)	\$ (328,55)
(=) UAIT		\$ 10.754,61	\$ 15.326,15	\$ 19.453,98	\$ 23.671,14	\$ 27.904,12
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ (1.613,19)	\$ (2.298,92)	\$ (2.918,10)	\$ (3.550,67)
Pago de IR		\$ -	\$ (2.285,35)	\$ (3.256,81)	\$ (4.133,97)	\$ (5.030,12)
EFFECTIVO NETO		\$ 10.754,61	\$ 11.427,61	\$ 13.898,25	\$ 16.619,07	\$ 19.323,33
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 1.195,57	\$ 1.195,57	\$ 1.195,57	\$ 1.195,57	\$ 1.195,57
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 340,09	\$ 340,09	\$ 340,09	\$ 340,09	\$ 340,09
(+) Valor Residual de Act. Tang.						\$ 2.321,69
(+) Recuperación Cap. Trabajo						\$ 13.381,71
(+) Préstamo concedido		\$ (2.177,89)	\$ (2.527,99)	\$ (2.934,38)	\$ (3.406,10)	\$ (3.953,64)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ (23.881,71)	\$ 10.112,38	\$ 10.435,28	\$ 12.499,53	\$ 14.748,63	\$ 32.608,76
TIR		46,26%				
VAN		\$ 19.242,82				
Pay Back		2,32	años			

Elaborado por: Los autores

6.5.15 Índices de rentabilidad

Es importante conocer estas cifras puesto que con un buen análisis la empresa podrá entender cuál es su situación financiera, cuáles son sus debilidades y fortalezas y qué evoluciones han tenido las rentabilidades de la empresa a lo largo del tiempo.

Cuadro 6.21 Índices de Rentabilidad

INDICES DE RENTABILIDAD					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROS	7,96%	11,09%	13,60%	15,95%	18,12%
ROA	26,60%	29,40%	29,88%	29,08%	27,55%
ROE	43,33%	38,78%	33,25%	28,97%	25,56%
ROI	76,46%	111,79%	143,58%	176,09%	208,72%

Elaborado por: Los autores

6.6 EVALUACIÓN SOCIAL

6.6.1 Teoría De Evaluación Social

En la actualidad la mayoría de amas de casas de los sectores urbano – marginales se encuentran desmotivadas para ingresar en el ámbito laboral mediante el desarrollo microempresarial y muchas son las causas de este problema, es así que se realizó la

observación en la Escuela Fiscal N° 111 “Dr. Otto Arosemena Gómez”, donde encontramos vulnerabilidad económica y desmotivación de parte de las amas de casa, en el afán de crear un negocio propio o realizar actividades productivas que le ayuden a crecer económica, afectiva y socialmente.

La mayoría de las madres o representantes legales que habitan cerca del entorno escolar de la institución educativa son dependientes de los conyugues, han llegado hasta el nivel básico y no cuentan con recursos necesarios para capacitarse en talleres productivos porque tienen costo altos o no cuentan con la autogestión necesaria para su realización.

Al realizar el proyecto habrá un compromiso de contribuir plenamente con el desarrollo productivo de la ama de casa ecuatoriana para que sea participante activa en el desarrollo económico y sustentable de su hogar y comunidad.

6.2 BENEFICIOS SOCIALES

Esta valiosa investigación se enmarca a nivel social para mejorar la calidad de vida de las amas de casa de este sector entre los beneficios que tenemos son:

- Desarrollo del emprendimiento social
- Desarrollo económico
- Participación activa en el contexto social
- Asesorías microempresariales
- Talleres microempresariales
- Mejoramiento de calidad de vida

CAPÍTULO 7

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES

Mediante la investigación de este valioso trabajo de investigación podemos decir que se está promoviendo a una participación activa de un sector muy importante en nuestra sociedad como son las amas de casa, un grupo vulnerable que necesita visionar en mejora de su calidad de vida económica y social. Es así como hemos obtenido las siguientes conclusiones.

- En el modelo de regresión múltiple en donde nos dio como resultado $Y = 0.701 + 0.137 X_2 + 0.205 X_3 + 0.202 X_4 + 0.098 X_5 + 0.179 X_6$, cuando las variables X_2 , X_3 , X_4 , X_5 , X_6 , el valor de Éxito Empresarial es 0.701, esto nos indica que al no dar los talleres de capacitación a las amas de casa, ellas seguirían sumergidas en la ignorancia, por ende no van a sentirse motivadas a involucrarse en el ámbito microempresarial y finalmente seguirían dependiendo de sus parejas.
- Las variables Falta de Autonomía en la mujer, Influencias para emprender, importancia de Emprendedoras Capacitadas, Factores positivos de Capacitación, son significativas para nuestro estudio, y que en el *sig* nos arroja un valor menor al 0.05, esto nos indica que abriendo un taller de capacitación es una buena solución para las amas de casa de éste sector.
- El coeficiente Alfa de Cronbach es 0.807, muy cercano a 1, de manera que nos está reflejando que los datos recolectados están correlacionados de una manera altamente confiable.
- Los porcentajes de la Varianza Total Explicada nos consiguen explicar el 64.38% de la varianza de los datos originales.
- La matriz de componente rotado nos arroja un total de 7 componentes, con los cuales se realizó la regresión y demás cálculos.

REFERENCIAS

- Abascal, E. (1994). *Aplicaciones de Investigación de Mercados, 5ta edición*. Madrid: Editorial Esic.
- Castro, C. M. (2012). *Scribd*. Recuperado el 29 de 10 de 2013, de La Matriz de Vester: <http://es.scribd.com/doc/35150680/La-Matriz-de-Vester>.
- Cea D'Ancona, M. Á. (2002). *Universidad Complutense de Madrid*. Recuperado el Marzo de 2014, de Departamento Sociología IV: http://pendientedemigracion.ucm.es/info/socivmyt/paginas/D_departamento/materiales/analisis_datosyMultivariable/20factor_SPSS.pdf
- Celina Oviedo, H., & Campo Arias, A. (2005). *Revista Colombiana de Psiquiatría*, XXXIV. 572-580. Recuperado el Marzo de 2014, de Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=80634409>
Cempro. (Noviembre de 2011). [cempro.org.pe](http://www.cempro.org.pe). Obtenido de <http://www.cempro.org.pe/2011/11/paso-1-analisis-de-involucrados.html>
- Dees, G. (2001). *El significado de "Emprendimiento Social"*. Red Europea de Desarrollo Rural, 1-5.
- Emprende Social, P. S. (21 de 8 de 2012). <http://emprendesocial.com/>. Recuperado el 2 de 2014, de <http://emprendesocial.com/>: <http://emprendesocial.com/2012/08/21/el-mundo-necesita-mas-emprendedores-sociales-comprometidos-en-la-formacion-de-gerentes-de-excelencia/>
- klilsberg, B. (2011). *Emprendedores Sociales*. Argentina: Temas Grupo Editorial.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). Fundamentos de Marketing. En Kotler, *Fundamentos de Marketing*. Pearson.
- Martinez , E., & Cohen, R. (2004). Formulación, Evaluación y Monitoreo de Proyectos Sociales. División de Desarrollo Social. En E. Martinez, & R. Cohen, *Formulación, Evaluación y Monitoreo de Proyectos Sociales*. División de Desarrollo Social. CEPAL.

- Perez, B., & Carrillo, E. (2000). *Desarrollo local: manual de uso*. Madrid: ESIC Editorial.
- SEKN. (2006). *Gestión efectiva de emprendimientos sociales. Lecciones extraídas de empresas y organizaciones de la sociedad civil en Iberoamérica*. Washington, D.C.: Editorial Planeta Washington, D.C.
- Tevni Grajales G. (nd) *El análisis Factorial* Obtenido el 27 de marzo del 2000
<http://tgrajales.net/estfactorial.pdf>
- Universidad de Alicante, Grupo de Petrología Aplicada (2008) *Análisis Multivariante con SPSS*. <http://web.ua.es/es/lpa/docencia/practicas-analisis-exploratorio-de-datos-con-spss/practica-5-analisis-multivariante-con-spss-reduccion-de-datos-analisis-de-componentes-principales-y-factorial.html>
- Walter A.V. (1997) *EL ARBOL CAUSA Y EFECTOS UNA METODOLOGÍA PARA LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN PRIVADA* Obtenido el Octubre del 2002 **de**
http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administracion/v05_n9/arbols_causa_efecto.htm

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE INVOLUCRADOS

INVOLUCRADOS	INTERESES	PROBLEMAS PERCIBIDOS	CONFLICTOS POTENCIALES
Amas de casa	<ul style="list-style-type: none"> Mejorar el sustento económico del hogar 	<ul style="list-style-type: none"> Desmotivación en mejorar económicamente. Dependencia económica Pocos ingresos económicos Desempleo 	Hora de asistencia al taller de productividad
Autoridades del plantel	Brindar apoyo de infraestructura	Algunos docentes sin disponibilidad de ayudar a la promoción del taller	Hay tres jornadas en la institución
Docentes	Capacitarlos para que lo promuevan a sus estudiantes y familiares el taller de productividad	desmotivación en sociabilizarlo con sus estudiantes	Desinterés de algunos docentes en realizar el taller de productividad
Comunidad en general	Capacitarlos para que lo sociabilicen con sus demás familiares	Hora de asistencia al taller	Desinterés en asistir a la capacitación

ANEXO 2: FORMATO DE ENCUESTAS



Encuesta para la creación de talleres de capacitación para las amas de casa en el suburbio de Guayaquil

Instrucciones: Favor marcar con una **X** la respuesta que usted considere la correcta.

1 Genero

Masculino Femenino

2 ¿En qué rango de edad se encuentra?

18 - 23 años 24 - 29 años 30 - 35 años 36 - 41 años 42 - 47 años

3 ¿Cuál es su formación educativa?

Primaria Secundaria Tecnológicos Universidad Maestrías

4 ¿Conoce usted un centro de capacitación microempresarial?

Si No

5 ¿Le gustaría asistir a un taller de capacitación microempresarial?

Totalmente en desacuerdo En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de acuerdo

6 ¿Daría parte de su tiempo libre para asistir a un taller de capacitación microempresarial?

Si No

7 ¿Usted cree que el taller de capacitación microempresarial les ayudará a mejorar su nivel económico?

Totalmente en desacuerdo En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de acuerdo

8 ¿Cree usted que al realizar el taller los motivará a organizar una microempresa según los contenidos abordados?

Totalmente en desacuerdo En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de acuerdo

9 ¿Usted, cree que la violencia intrafamiliar influye en que las amas de casa no sientan el deseo de superación económica?

Totalmente en desacuerdo En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de acuerdo

10 ¿Cree usted que al crear una microempresa se la debe promover para obtener éxito en el logro de su desarrollo económico de las personas inmersas en la organización?

Totalmente en desacuerdo En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de acuerdo

en acuerdo

desacuerdo

11 ¿Cree usted que la formación microempresarial impulsará el crecimiento de emprendedores en su sector?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en desacuerdo acuerdo

12 ¿Cree usted que el ama de casa actual debe ser emprendedora para lograr el bienestar familiar?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en desacuerdo acuerdo

13 ¿Usted cree que mediante la creación de la microempresa el ama de casa será más dependiente económicamente?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en desacuerdo acuerdo

14 ¿Usted cree que una vez organizada la microempresa debe capacitarse continuamente para el crecimiento económico de la organización?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en desacuerdo acuerdo

15 ¿Usted, cree que al ser parte de una organización mejorará su autoestima y procurarán su desarrollo personal?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en desacuerdo acuerdo

16 ¿Usted cree que las amas de casa deben ser sumisas y depender económicamente de su pareja?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en desacuerdo acuerdo

17 ¿Usted, cree que es necesario tener habilidades y competencias para iniciar un negocio?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en desacuerdo acuerdo

18 ¿Usted, cree que el miedo al fracaso es una causa de la improductividad financiera?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en desacuerdo acuerdo

19 ¿Usted, cree que los negocios formales e informales ayudan a la economía de un país?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en desacuerdo acuerdo

20 ¿Usted, cree que al emprender un pequeño negocio mediante el taller de capacitación los participantes serán participantes activos en el desarrollo de la comunidad?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en acuerdo

desacuerdo

21 ¿Usted, cree que la violencia intrafamiliar influye en que las amas de casa no sientan el deseo de superación económica?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en desacuerdo Totalmente de acuerdo

22 ¿Usted, cree que influye el racismo en el fracaso o éxito empresarial?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en desacuerdo Totalmente de acuerdo

23 ¿Usted cree que depende de la ubicación geográfica del negocio para lograr su éxito o fracaso?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en desacuerdo Totalmente de acuerdo

24 ¿Usted, cree que la comunicación asertiva y el trabajo en equipo logran el éxito empresarial?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en desacuerdo Totalmente de acuerdo

25 ¿Usted, cree que la unión y el apoyo familiar logran el éxito empresarial?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en desacuerdo Totalmente de acuerdo

26 ¿Usted, cree que la innovación es importante para el emprendimiento de un negocio?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en desacuerdo Totalmente de acuerdo

27 ¿Usted, cree que la mujer en la actualidad necesita capacitarse continuamente para lograr sus metas y objetivos deseados?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en desacuerdo Totalmente de acuerdo

28 ¿Usted, cree que es importante asumir riesgos para lograr el éxito?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en desacuerdo Totalmente de acuerdo

29 ¿Usted cree que las amas de casa en la actualidad necesitan ser más emprendedoras y proactivas en su entorno social?

Totalmente En desacuerdo Indiferente De acuerdo Totalmente de

en desacuerdo Totalmente de acuerdo

30 ¿Cuánto está dispuesto a invertir en un taller de capacitación?

\$ 10 y \$ 15 \$ 16 y \$ 20 \$ 21 y \$ 30 \$ 31 y \$ 40 \$ 41 y \$ 50

31 ¿Dónde le gustaría recibir los talleres de capacitación?

Centro de Capacitación Universidad Escuela Gubernamental

32 ¿Qué días prefiere recibir los cursos?

De lunes a viernes Sábados y domingos

33 ¿En qué horario le gustaría que fueran los cursos?

En la mañana En la tarde En la noche

ANEXO 3: PLAN DE SELECCIÓN DEL RECURSO HUMANO

Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio. Para la microempresa creada por las amas de casa del sector se contará con el siguiente personal:

ADMINISTRADORA GENERAL

El Perfil Profesional en Administración de Negocios que necesitan las organizaciones para lograr sus objetivos, necesariamente pretendemos que éste sea un *ejecutivo*, capaz de planificar, dirigir, organizar, evaluar y que constantemente éste tomando decisiones dentro del quehacer diario de la empresa. Además, no solo deben ser capaces de asumir éstas responsabilidades, sino también deben sentir y demostrar la convicción de que, independientemente de la naturaleza de la Organización = área que tengan a su cargo, cualquier labor o decisión que ejecuten tendrá que llevarla a cabo siempre aplicando todos los valores éticos-humanos que garanticen el éxito sin pretensiones de lograr lo máximo con el mínimo esfuerzo ni de aprovecharse especialmente de las personas más débiles.

SECRETARIA

La secretaria es aquella que sabe cada uno de los pasos y movimientos que el gerente o director va a efectuar. Entre las funciones de la secretaria se halla la de ocuparse de la agenda del gerente o director de la empresa, organizar y cancelar reuniones, etc. Para llevar a cabo dichas labores es necesario realizar primero un Curso de Secretariado.

PERFIL DE LA SECRETARIA

Debe ser una persona en la que se tenga plena confianza, y que cumpla con las siguientes características:

- Buena presencia.
- Persona de buen trato, amable, cortés y seria.
- Excelente redacción y ortografía.
- Facilidad de expresión verbal y escrita.
- Persona proactiva y organizada.
- Facilidad para interactuar en grupos.
- Dominio de tecnología actualizada

- Brindar apoyo a todos los departamentos.
- Desempeñarse eficientemente en su Área.
- Aptitudes para la Organización.
- Buenas relaciones interpersonales.
- Dinámica entusiasta.
- Habilidades para el planeamiento, motivación, liderazgo y toma de decisiones.
- Capacidad para trabajar en equipo y bajo presión.

CAPACITADORES

La formación es un proceso que amplía el aprendizaje. Por lo cual, es esencial “formar a quienes forman”, es decir brindar herramientas conceptuales y prácticas a la capacitación de sujetos. Esto contribuye el perfeccionamiento y fortalecimiento de los formadores.

Para que un capacitador transmita exitosamente a los participantes el conocimiento, es necesario el desarrollo de cualidades y conductas que se traducen en formas efectivas de intervenir y relacionarse con las personas.

De acuerdo a esto, el rol del líder o instructor, es ejercer influencia sobre un grupo de personas para que éstas desarrollen un proceso de aprendizaje.

Estas habilidades se refieren básicamente a aspectos comunicacionales y a comportamientos que apuntan a que las personas se sientan escuchadas, valoradas y capaces de adquirir conocimientos y habilidades en forma autónoma, sobre la base de su propia experiencia. El capacitador debe ser capaz de lograr un clima de respeto y confianza, validando al otro en relación a su experiencia.

Empatía

Es la capacidad de ponerse en el lugar del otro desde un punto de vista emocional. Es por ello que se hace necesario el reconocimiento y manejo de nuestros propios estados de ánimo, y también, poner atención no sólo a lo que se dice, sino cómo se dice. Por lo tanto, la gestualidad que acompaña al discurso verbal es fundamental.

Asertividad

Se refiere a la capacidad para expresar las emociones, pensamientos y creencias en forma directa, honesta y apropiada. Esta habilidad social implica: la capacidad de poner límites y decir no. La capacidad de pedir y hacer requerimientos. El poder expresar sentimientos positivos y negativos. Y poder comenzar, continuar y terminar conversaciones.

Comunicación clara

Para lograr comunicarse adecuadamente, es necesario distinguir los actos básicos de la comunicación: afirmaciones, juicios, peticiones, quejas y reclamos. Esto, con el fin de utilizarlos sin confusión en la relación profesor-alumno.

Capacidad para escuchar

Es necesario que el escuchar sea activo, lo cual implica un compromiso y atención a lo que el otro dice aun cuando no se esté de acuerdo con lo que éste afirma.

Tener sentido del tiempo

Es importante que el capacitador sepa moderar los tiempos para hablar y regular la propia participación, conociendo cuando intervenir y cuando mantenerse en silencio. Mostrar flexibilidad. Si bien el capacitador debe tener preparada la estructura y diseño del Taller, también puede modificar parte de lo estructurado cuando no se esté satisfaciendo las necesidades de los participantes. Es importante dejar a un lado las ideas preconcebidas para hacer algunos cambios, considerando las sugerencias del grupo.

Respeto

Es la aceptación del otro en sus creencias e ideas, en su emocionalidad y en su ser corporal, como legítimo otro, con derecho a existir y participar en la convivencia social consensuada. Significa validar al otro en lo que tenga y pueda aportar al conocimiento que se está construyendo.

Resolución de conflictos

El hacer un taller o clase interactiva integra la posibilidad de la divergencia y el planteamiento de puntos de vista diferentes y a veces irreconciliables. Es importante

aceptar el conflicto como algo natural, aprovecharlo como una oportunidad para aprender y validar las distintas posturas sin que necesariamente unos ganen y otros pierdan.

Motivación

Es importante tener una fuerte motivación para el cambio y saber que todos los cambios son resistidos en un comienzo. Hay que perseverar y no desanimarse cuando algo no sale bien. La idea de un taller o clase interactiva puede provocar desconfianza y temor. Por eso es fundamental tener clara la necesidad del cambio, fundamentar la clase interactiva en un mejor aprendizaje, saber cuáles son los objetivos, transmitirlos con entusiasmo y claridad y esmerarse en trabajar con excelencia.

¿Dónde comienza la capacitación?

El capacitador fundamentalmente es un "agente de cambio", que ayuda a otros a enfrentarse con lo nuevo, con el futuro. La capacitación es producto del cambio y en ocasiones su causa. El cambio puede ser tan extenso e intenso como lo determine la estrategia corporativa. O ese cambio puede ser personal como ayudar a alguien a tener destreza en el uso de una máquina.

Cuando se ve la capacitación como un proceso para adaptar a la gente al cambio, dentro de una empresa, tenemos que entender que el capacitador pasa a ser un "consultor organizacional". Esto es que el capacitador tiene necesariamente que desarrollar funciones que sobrepasan los planes de sesiones charlas y técnicas de capacitación.

El capacitador tiene como objetivo principal contribuir al logro de las metas de la organización. Para conseguirlo debe evaluar regularmente las necesidades organizacionales y medir los resultados de los programas de capacitación que desarrolle. Las funciones del capacitador incluyen planeación, administración y evaluación de la capacitación, a la vez que las entendidas como "enseñar".

El capacitador tiene adicionalmente una importantísima función, cual es la de crear y dirigir un programa racional y eficiente de autodesarrollo de capacitadores.

PASOS DE LA CAPACITACIÓN

Basado en el diagnóstico se hace una planificación de la capacitación a la medida de las necesidades del grupo objetivo. Cada organización tiene necesidades diferentes, los individuos son diferentes en sus conocimientos, cultura, edad, etc. No es posible dar la misma receta, como se pretende muchas veces, a todos los grupos por igual.

La ejecución/presentación es la tercera etapa de toda capacitación. No es la última, ni la única. Esta tiene también sus requisitos indispensables para que sea efectiva. Tiene que ser adaptada a las personas que se capacita. Es preferible hacerla en segmentos cortos y preferentemente interactivos.

El paso siguiente es la evaluar los resultados con la finalidad de determinar si se ha conseguido los cambios esperados en el comportamiento y actitudes del personal capacitado. Estos cambios no se consiguen en una o varias sesiones. Para lograrlo hay que introducir nuevos hábitos de comportamiento, comenzando todo de nuevo, esto es diagnosticando, planeando, presentando y volviendo a evaluar. La capacitación es un proceso continuo, sin fin, permanente.