



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO

CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL

Trabajo de Titulación previo a la obtención del título de:

INGENIERA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Tema:

PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA CREACIÓN DEL CENTRO DE CAPACITACIÓN CONTINUA “GENIOS” ESPECIALIZADO EN EL ÁREA DE ENFERMERÍA UBICADO EN EL SECTOR NORTE CDLA. ATARAZANA DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

Tutor:

Lsi. Yandres García Charcopa, Mgs

Autores:

Genessi Brigitte Escaleras Ruiz

Nathalia Monserrate Villalta Ortega

Guayaquil – Ecuador

2021

Certificación del tutor de titulación

Lsi. Yandres García Charcopa Mgs., en calidad de Tutora del Trabajo de Titulación, certifico que los egresados **Escaleras Ruíz Genessi Brigitte y Villalta Ortega Nathalia Monserrate**, son autores de la Tesis de Grado titulada: **“Proyecto de prefactibilidad para creación del centro de capacitación continua Genios especializado en el área enfermería ubicado en el sector norte cdla. Atarazana de la ciudad de Guayaquil.”**, misma que ha sido elaborada siguiendo a cabalidad todos los parámetros metodológicos exigidos por la Universidad San Gregorio de Portoviejo, orientada y revisada durante su proceso de ejecución bajo mi responsabilidad.

Lsi. Yandres García Charcopa Mgs.

TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Declaración de autoría

Escaleras Ruíz Genessi Brigitte y Villalta Ortega Nathalia Monserrate autores de este trabajo de titulación denominado “Proyecto de prefactibilidad para creación del Centro de Capacitación Continua Genios especializado en el área enfermería ubicado en el sector norte cdla. Atarazana de la ciudad de Guayaquil”, declaramos que el mismo es de nuestra completa autoría y ha sido elaborado de acuerdo a las directrices y el Reglamento de Titulación de la Carrera de Gestión Empresarial de la Universidad San Gregorio de Portoviejo, siendo de nuestra entera responsabilidad el contenido íntegro del mismo, así como las ideas, los resultados y las conclusiones de su contenido.

Genessi Brigitte Escaleras Ruiz
**Egresada de la carrera de
Gestión Empresarial**

Nathalia Monserrate Villalta Ortega
**Egresado de la carrera de
Gestión Empresarial**

Agradecimiento

A Dios por darnos la sabiduría y las fuerzas necesarias para culminar con este proyecto.

A nuestros queridos docentes por brindar sus conocimientos y guiarnos en el proceso formativo de la carrera.

Dedicatoria

A mi padre

La entrega, compromiso, paciencia y todo el amor que he puesto en este proyecto se lo dedico a él, porque nunca dejo de creer en mí. Sin su apoyo no hubiera podido lograrlo.

A mi sobrina e hija

A quienes deseo motivar día a día con mis logros y enseñarle que todo lo que se hace con amor, esfuerzo y dedicación vale la pena.

Genessi Brigitte Escaleras Ruiz

Dedicatoria

Dedico de manera especial a mi hija Pierina Carreño Villalta, que a pesar de las adversidades todo se puede cumplir, proponiéndose metas e inculcando en ella las bases de responsabilidad y deseos de superación, siendo su ejemplo a seguir.

A mi madre la Sra. María Ortega Zarate, siendo el principal cimiento en la construcción de mi vida, admirándola cada día por su gran forma de ser, en la memoria de mi padre el sr. Leonardo Villalta, se encuentra muy orgulloso de mi desde donde este, guiándome y bendiciendo cada paso que doy.

A mis hermanos Esteban y Nelson Villalta, sobrinas Dulce y Lia, a mi cuñada la Sra. Allison Martínez, quienes ofreciéndome el amor y calidez de familia se convierten en el motor para seguir cumpliendo metas.

A mi tío PhD. Roberto Tolozano, quien desarrolla el rol de padre para mí, brindándome su apoyo e impulsando a mi desarrollo profesional, confiando en que lograría cumplir mis metas.

Dedicatoria especial a mi familia Villalta Ortega, sintiendo orgullo de llevar ambos apellido, con su afecto y cariño son los detonantes de mi felicidad, esfuerzo y mis ganas de buscar lo mejor.

Nathalia Monserrate Villalta Ortega

Resumen

La capacitación constante abre mercados en cada profesión existente en la actualidad, por tanto será una tarea ardua la captación de personas en la capacitación de profesionales en el área de enfermería, ya que es un nicho de mercado amplio e importante. Es así que nace la idea de crear un Centro de Capacitación Continua especializado en el área de enfermería. El objetivo de este estudio de prefactibilidad está destinado a cubrir la totalidad de este mercado, impulsando a más profesionales a adquirir las capacitaciones en sus respectivas áreas, beneficiando la estabilidad del proyecto a propietarios y colaboradores.

Palabras claves: Capacitaciones, prefactibilidad, emprendimiento, educación continua

Abstract

Constant training opens markets in every profession that exists today, so it will be an arduous task to recruit people in the training of professionals in the area of nursing, as it is a wide and important niche market. Thus the idea of creating a Continuous Training Center specialized in the nursing area was born. The objective of this pre-invoicability study is intended to cover the entirety of this market, encouraging more professionals to acquire the trainings in their respective areas, benefiting the stability of the project to owners and collaborators.

Keywords: *Training, pre-feasibility, entrepreneurship, continuing education*

Tabla de contenidos

| | |
|---|-------------|
| Portada | i |
| Certificación del tutor de titulación..... | ii |
| Certificación del tribunal..... | iii |
| Declaración de autoría | iv |
| Agradecimiento..... | v |
| Dedicatoria | vi |
| Dedicatoria | vii |
| Resumen | viii |
| Abstract | ix |
| Tabla de contenidos..... | x |
| Lista de tablas | xvi |
| Lista de figuras | xx |
| Capítulo I..... | 1 |
| 1. PROBLEMATIZACIÓN | 1 |
| 1.1 Tema | 1 |
| 1.2 Antecedentes generales..... | 1 |
| 1.3 Formulación del problema | 5 |
| 1.4 Planteamiento del problema..... | 5 |
| 1.5 Preguntas de la investigación..... | 7 |

| | | |
|---------------------------|---|-----------|
| 1.6 | <i>Delimitación del problema</i> | 8 |
| 1.7 | <i>Justificación</i> | 8 |
| 1.8 | <i>Objetivos</i> | 9 |
| 1.8.1 | Objetivo general | 9 |
| 1.8.2 | Objetivos específicos..... | 9 |
| 1.9 | <i>Conclusiones</i> | 10 |
| Capítulo II..... | | 11 |
| 2. | CONTEXTUALIZACIÓN | 11 |
| 2.1 | <i>Marco teórico</i> | 11 |
| 2.2 | <i>Marco conceptual</i> | 22 |
| 2.3 | <i>Variables</i> | 24 |
| 2.3.1 | Variable independiente (Estudio de prefactibilidad) | 24 |
| 2.3.2 | Variable dependiente (Creación de un centro de capacitación continua) | 25 |
| 2.4 | <i>Operacionalización de las Variables</i> | 26 |
| 2.5 | <i>Conclusiones</i> | 28 |
| Capítulo III | | 29 |
| 3. | MARCO METODOLÓGICO | 29 |
| 3.1 | <i>Plan de investigación</i> | 29 |
| 3.2 | <i>Tipos de investigación</i> | 32 |
| 3.3 | <i>Fuentes de investigación</i> | 33 |

| | | |
|--------------------------|--|-----------|
| 3.4 | <i>Población</i> | 34 |
| 3.5 | <i>Tamaño de la muestra</i> | 36 |
| 3.6 | <i>Conclusiones</i> | 39 |
| Capítulo IV | | 40 |
| 4. | FORMULACIÓN DEL PROYECTO..... | 40 |
| 4.1 | <i>Análisis e interpretación de los resultados</i> | 40 |
| 4.2 | <i>Estudio de mercado</i> | 54 |
| 4.2.1 | Micro ambiente..... | 55 |
| 4.2.2 | Macro ambiente | 58 |
| 4.2.3 | La oferta..... | 59 |
| 4.2.4 | La demanda | 60 |
| 4.2.5 | Demanda insatisfecha..... | 61 |
| 4.2.6 | Producto..... | 62 |
| 4.2.7 | Precio..... | 66 |
| 4.2.8 | Plaza | 67 |
| 4.2.9 | Promoción..... | 69 |
| 4.3 | <i>Estudio Técnico</i> | 73 |
| 4.3.1 | Dimensión y características | 73 |
| 4.3.2 | Localización del proyecto..... | 80 |

| | | |
|-------|---|------------|
| 4.3.3 | Tecnología del proceso productivo de servicios..... | 81 |
| 4.3.4 | Ingeniería del Proyecto..... | 83 |
| 4.3.5 | Maquinarias y equipos..... | 85 |
| 4.4 | <i>Estudio Administrativo</i> | 87 |
| 4.4.1 | Análisis situacional..... | 88 |
| 4.4.2 | Organigrama..... | 95 |
| 4.4.3 | Funciones del talento humano | 96 |
| 4.5 | <i>Estudio legal</i> | 106 |
| 4.5.1 | Tipo de empresa | 107 |
| 4.6 | <i>Conclusiones</i> | 110 |
| 4.7 | <i>Recomendaciones</i> | 111 |
| | Capítulo V | 112 |
| 5. | PROPUESTA..... | 112 |
| 5.1 | <i>Título de la propuesta</i> | 112 |
| 5.2 | <i>Autores de la propuesta</i> | 112 |
| 5.3 | <i>Empresa auspiciante</i> | 112 |
| 5.4 | <i>Área que cubre la propuesta</i> | 112 |
| 5.5 | <i>Fecha de presentación</i> | 112 |
| 5.6 | <i>Fecha de terminación</i> | 113 |

| | | |
|---------|---|-----|
| 5.7 | <i>Duración del proyecto</i> | 113 |
| 5.8 | <i>Participantes del proyecto</i> | 113 |
| 5.9 | <i>Objetivo general de la propuesta</i> | 113 |
| 5.10 | <i>Objetivos específicos</i> | 113 |
| 5.11 | <i>Beneficiarios directos</i> | 114 |
| 5.12 | <i>Beneficiarios indirectos</i> | 114 |
| 5.13 | <i>Impacto de la propuesta</i> | 114 |
| 5.14 | <i>Descripción de la propuesta</i> | 115 |
| 5.14.1 | <i>Ingresos</i> | 115 |
| 5.14.2 | <i>Costos de materiales directos</i> | 117 |
| 5.14.3 | <i>Prestamos del proyecto (tabla de amortización)</i> | 120 |
| 5.14.4 | <i>Estados Financieros</i> | 123 |
| 5.14.5 | <i>Flujo de caja</i> | 124 |
| 5.14.6 | <i>Evaluación económica</i> | 125 |
| 5.14.7 | <i>Evaluación financiera</i> | 128 |
| 5.14.8 | <i>Relación beneficio – Costo</i> | 129 |
| 5.14.9 | <i>Tiempo de recuperación de la inversión</i> | 130 |
| 5.14.10 | <i>Análisis de sensibilidad</i> | 130 |
| 5.15 | <i>Importancia</i> | 131 |

| | | |
|------|--|------------|
| 5.16 | <i>Metas del proyecto</i> | 132 |
| 5.17 | <i>Finalidad de la propuesta</i> | 132 |
| | Referencias | 133 |
| | Apéndice | 146 |

Lista de tablas

| | |
|---|----|
| TABLA 1 ESTUDIOS DE VIABILIDAD | 12 |
| TABLA 2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO ADMINISTRATIVO..... | 18 |
| TABLA 3 ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD | 26 |
| TABLA 4 CREACIÓN DE UN CENTRO DE CAPACITACIÓN CONTINUA..... | 27 |
| TABLA 5 TIPOS DE ESTUDIOS | 32 |
| TABLA 6 TIPOS DE FUENTES DE INVESTIGACIÓN | 33 |
| TABLA 7 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN..... | 34 |
| TABLA 8 UNIVERSO DE HABITANTES | 35 |
| TABLA 9 TIPOS DE MUESTRAS..... | 36 |
| TABLA 10 POBLACIÓN OBJETIVO | 36 |
| TABLA 11 SIMBOLOGÍA..... | 37 |
| TABLA 12 NOCIÓN DE CENTROS DE CAPACITACIÓN..... | 44 |
| TABLA 13 APROBACIÓN DE RECIBIR CURSOS DE CAPACITACIÓN CONTINUA | 45 |
| TABLA 14 DISPOSICIÓN DE PAGO..... | 46 |
| TABLA 15 TIPOS DE CAPACITACIONES | 47 |
| TABLA 16 ELECCIÓN DE CONTENIDO | 48 |
| TABLA 17 VALOR DE PAGO REFERENCIAL..... | 49 |
| TABLA 18 PROMOCIONES..... | 50 |
| TABLA 19 INTERÉS DE INSCRIPCIÓN EN CURSOS DE CAPACITACIÓN CONTINUA..... | 51 |

| | |
|---|----|
| TABLA 20 MEDIOS PARA RECIBIR PROMOCIONES | 52 |
| TABLA 21 PARÁMETROS DE INSCRIPCIÓN..... | 53 |
| TABLA 22 PROVEEDORES..... | 57 |
| TABLA 23 ANÁLISIS PEST | 58 |
| TABLA 24 DEMANDA SATISFECHA..... | 59 |
| TABLA 25 ESTUDIANTES MATRICULADOS POR JORNADA | 60 |
| TABLA 26 POBLACIÓN EFECTIVA | 61 |
| TABLA 27 DEMANDA INSATISFECHA | 61 |
| TABLA 28 OFERTA EDUCATIVA | 62 |
| TABLA 29 CONTENIDO DE OFERTA EDUCATIVA..... | 63 |
| TABLA 30 DETALLES DEL LOGO GENIOS | 65 |
| TABLA 31 PRECIOS DE LA COMPETENCIA | 66 |
| TABLA 32 VALORES REFERENCIALES DE CAPACITACIONES EN GENIOS..... | 66 |
| TABLA 33 TIPOS DE ENTIDADES EN LA PARROQUIA TARQUI..... | 68 |
| TABLA 34 COSTOS DE PUBLICIDAD..... | 72 |
| TABLA 35 MUEBLES DE OFICINA | 76 |
| TABLA 36 MUEBLES Y ENSERES LABORATORIO 1 | 78 |
| TABLA 37 MUEBLES Y ENSERES LABORATORIO 2..... | 79 |
| TABLA 38 EQUIPO DE COMPUTO | 82 |
| TABLA 39 PROCESO DE ADMISIÓN | 83 |
| TABLA 40 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO..... | 84 |

| | |
|---|-----|
| TABLA 41 INSTRUMENTALES DEL TALLER DE SUTURAS..... | 85 |
| TABLA 42 INSTRUMENTALES DEL CURSO EMERGENCIAS MÉDICAS..... | 86 |
| TABLA 43 POLÍTICAS ORIENTADAS A LA GERENCIA..... | 92 |
| TABLA 44 POLÍTICAS ORIENTADAS AL ESTUDIANTE..... | 93 |
| TABLA 45 POLÍTICAS ORIENTADAS A COLABORADORES | 94 |
| TABLA 46 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES LABORALES | 97 |
| TABLA 47 FICHA PROFESIOGRÁFICA DEL..... | 98 |
| TABLA 48 FICHA PROFESIOGRÁFICA DEL DIRECTOR EJECUTIVO | 99 |
| TABLA 49 FICHA PROFESIOGRÁFICA DE SECRETARIA – RECEPCIONISTA..... | 100 |
| TABLA 50 FICHA PROFESIOGRÁFICA DE DOCENTE – CAPACITADOR..... | 101 |
| TABLA 51 TIPOS DE CONTRATOS Y SALARIOS..... | 102 |
| TABLA 52 FLUJO DE PROCESO DE RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN DE PERSONAL..... | 103 |
| TABLA 53 NOMINA AÑO 0..... | 105 |
| TABLA 54 NOMINA AÑO 1 | 106 |
| TABLA 55 REQUISITOS Y DOCUMENTOS PARA CONSTITUIR UNA EMPRESA..... | 107 |
| TABLA 56 PASOS PARA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA..... | 109 |
| TABLA 57 PROYECCIÓN DE INGRESOS DE CURSOS DE CAPACITACIÓN | 116 |
| TABLA 58 PROYECCIÓN DE PRODUCTOS VENDIDOS | 117 |
| TABLA 59 COSTOS DE OPERACIÓN | 118 |
| TABLA 60 COSTOS INDIRECTOS DE OPERACIÓN..... | 119 |
| TABLA 61 MANO DE OBRA DIRECTA | 119 |

| | |
|--|-----|
| TABLA 62 RESUMEN DE AMORTIZACIÓN | 120 |
| TABLA 63 AMORTIZACIÓN..... | 121 |
| TABLA 64 ESTADO DE RESULTADOS | 124 |
| TABLA 65 FLUJOS DE CAJA..... | 125 |
| TABLA 66 PUNTO DE EQUILIBRIO ANUAL | 126 |
| TABLA 67 INGRESOS POR VENTAS DE UNIDADES..... | 127 |
| TABLA 68 FLUJO DE FONDOS | 128 |
| TABLA 69 FÓRMULA RELACIÓN COSTO- BENEFICIO | 129 |
| TABLA 70 RELACIÓN BENEFICIO – COSTO | 129 |
| TABLA 71 PAYBAK | 130 |
| TABLA 72 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD..... | 131 |

Lista de figuras

| | |
|--|----|
| FIGURA 1 PROCESO DEL MARKETING..... | 15 |
| FIGURA 2 ETAPAS DE LA METODOLOGÍA PARA EL DESARROLLO DE ESTUDIOS ADMINISTRATIVOS..... | 19 |
| FIGURA 3 FÓRMULA PARA POBLACIÓN FINITA | 37 |
| FIGURA 4 APLICACIÓN DE LA FÓRMULA | 37 |
| FIGURA 5 NOCIÓN DE CENTROS DE CAPACITACIÓN | 44 |
| FIGURA 6 APROBACIÓN DE RECIBIR CURSOS DE CAPACITACIÓN CONTINUA | 45 |
| FIGURA 7 DISPOSICIÓN DE PAGO..... | 46 |
| FIGURA 8 TIPOS DE CAPACITACIONES..... | 47 |
| FIGURA 9 PROMOCIONES | 50 |
| FIGURA 10 INTERÉS DE INSCRIPCIÓN EN CURSOS DE CAPACITACIÓN CONTINUA | 51 |
| FIGURA 11 MEDIOS PARA RECIBIR PROMOCIONES..... | 52 |
| FIGURA 12 PARÁMETROS DE INSCRIPCIÓN | 53 |
| FIGURA 13 LOGO..... | 64 |
| FIGURA 14 ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL | 69 |
| <i>FIGURA 15</i> TOMATODO GENIOS | 70 |
| FIGURA 16 LLAVEROS GENIOS..... | 71 |
| FIGURA 17 <i>AGENDA GENIOS CÍA. LTDA.</i> | 71 |
| FIGURA 18 CARPETA GENIOS CÍA. LTDA..... | 72 |
| FIGURA 19 PLANO DE LAS OFICINAS DE GENIOS..... | 75 |

| | |
|---|-----|
| FIGURA 20 DIMENSIONES LABORATORIO 1 | 77 |
| FIGURA 21 DIMENSIONES LABORATORIO 2 | 79 |
| <i>FIGURA 22</i> MAPA DEL SECTOR | 80 |
| FIGURA 23 CROQUIS | 81 |
| FIGURA 24 DIAGRAMA DE FLUJO GENIOS | 84 |
| FIGURA 25 FODA | 89 |
| FIGURA 26 MISIÓN Y VISIÓN ORGANIZACIONAL | 90 |
| FIGURA 27 VALORES ORGANIZACIONALES | 91 |
| <i>FIGURA 28</i> ORGANIGRAMA GENIOS CÍA. LTDA. | 96 |
| FIGURA 29 PUNTO DE EQUILIBRIO | 127 |

Capítulo I

1. Problematicación

1.1 Tema

Proyecto de prefactibilidad para creación del Centro de Capacitación Continua “Genios” especializado en el área de enfermería ubicado en el sector norte Cdla. Atarazana de la ciudad de Guayaquil.

1.2 Antecedentes generales

La educación ha evolucionado a través de los años y cada vez influye más en el mundo actual ya que la tecnología avanza con rapidez por ello:

Es considerada como actualización profesional. Surge en el Siglo XVII, centurias después que los clérigos, primeros letrados con suficiencia para preparar a otros oficialmente instauraron en el Siglo XI las primeras instituciones de educación superior para formar personal especializado con grado académico. La idea viene de mucho tiempo atrás con el concepto de Educación Permanente, planteado como una educación libre y continua. Fue necesario que la educación formal entrara en crisis, por no poder responder a los cambios acelerados y a la necesidad de que el hombre esté renovando y enriqueciendo sus conocimientos, para que se diera una nueva concepción del hombre, la sociedad y la educación. (Sánchez, 1999, p.1)

Segura & Fernández, (1995) expresó:

La educación es considerada un factor importante en la modernización de una sociedad. Actualmente los gobiernos, especialmente los de las naciones en desarrollo, muestran gran preocupación por disminuir las tasas de analfabetismo aumentar la escolaridad y mejorar la calidad de la educación. (p.329)

De acuerdo con los autores antes citados los constantes cambios en el mundo actual, obligan a estudiantes y profesionales a capacitarse día a día para mejorar, fortalecer los conocimientos y destrezas en cualquier ámbito académico. La educación continua tiene como objetivo facultar a individuos que deseen enriquecer conocimientos con la finalidad de destacar y ser atractivo para el mercado laboral.

Por lo que se considera emprender e invertir en la creación de un centro de capacitación continua para cubrir la demanda de estudiantes en proceso de formación y profesionales que deseen estar a la vanguardia de las nuevas técnicas, procedimientos y avances tecnológicos.

El emprender no solo significa crear o establecer un negocio o estilo de comercio para obtener beneficios de éste, sino, que es el desarrollo de ideas que se esperan cultivar de forma concretas, materializarlas y desarrollarlas para obtener un resultado de acuerdo a los objetivos o metas establecidas desde el principio de la idea.

Esta idea desarrollada tiene repercusiones que de manera eficaz serán positivas para la sociedad, puesto que generan nuevos empleos para la sociedad y esto conlleva oportunidades de desarrollo en el ámbito que el negocio o empresa se esté desarrollando.

Toda idea bien desarrollada en un emprendimiento, conllevará a futuro, competencias de todo tipo, ya sean económicas o simplemente por negocios, o situaciones propias del ser humano que caen en el plagio de ideas o intentos simplemente de ganar los clientes de la empresa que creó el producto o servicio.

La tecnología es vital en el proceso, si es de productos requiere un énfasis en cada proceso de creación del mismo, éste debe ser único, especial, diferente y, sobre todo, poseer una marca propia, ésta de más insistir que esto ya nace desde que se obtiene la idea, y se proyecta al exterior.

Al ser un servicio, la tecnología debe recaer en énfasis oportunos para el manejo de las comunicaciones actuales, y estar un paso delante de sus propias metas; solo así podrá crear ese anhelado fin que desea la empresa como tal. Se encuentra inmerso el compromiso que el negocio o empresa debe poseer como eje ético y moral para con la sociedad y el correcto manejo de sus actividades para de forma permanente cuidar el ambiente que rodea a cada persona.

Se ha insistido de forma exhaustiva y en momentos redundante, el concepto y la finalidad de lo que emprender o emprendimiento; es de más acotar que al ser tan mal manipulado este concepto, caerá como uno más que paso por las mentes de muchas personas. El emprender requiere sacrificios que la mayoría de personas no están listas para enfrentar ni cargar, es un proceso que requiere disciplina y buen discernimiento en cada tema, desde que una idea nace, ya se establecen parámetros para que no fracase esta idea y pueda ser aprovechada en todas las partes que posea esta idea.

“Los diferentes agentes sociales han insistido durante estos años en la necesidad de estimular y promover el emprendimiento como posible vía de solución a las dificultades que se derivan de la reciente crisis económica” (Fuentelsaz & González, 2015, p.64).

Es verdad, que, las crisis económicas proporcionan una inagotable fuerza para que estas ideas se desarrollen, pero también es de notar el contexto en el cual la persona desempeña su vida día a día, por eso, el concepto de emprendimiento no puede ser tratado como un concepto más, sino más bien, debe ser focalizado y tratado de manera que se obtengan resultados coherentes y reales para la sociedad. Solo de esta manera (resumida), el emprendimiento puede ser un arma contra la inestabilidad económica de las personas.

Está claro que esta es una vía adecuada para combatir las crisis económicas personales en cada contexto en el cual vivan las personas, pero, la problemática se encuentra más allá de lo aparente; muchos dicen que todo se encuentra dentro de la persona mismo, que deriva de allí el desarrollo de la vida de cada uno/a puesto que es de allí que nacen las ideas. Pero el cambio para poder combatir de forma correcta a estas crisis se encuentra en la forma como se educa a la población.

Para educar de forma correcta a la población es necesario elegir bien a los mandantes, y estos deben ser efectivos en la creación de riqueza sin apoyarse en impuestos que la sociedad como tal paga al estado, y desde esa creación de riqueza, se desarrolla un capital que crea plazas de trabajo y provocará una disminución de impuestos, lo que conlleva a que la educación que reciban las futuras generaciones sea coherente a la creación de ideas innovadoras con desarrollo de emprendimientos eficaces para el bien de la sociedad.

Por eso, se debe insistir en que no solo el emprender es necesario, sino, que aquellos que insisten en que las personas emprendan, garanticen que ese

emprendimiento tendrá el apoyo necesario para que la sociedad pueda sostener las empresas creadas y los trabajos de aquellos que no crean negocios, sean estables.

De esta forma, el emprender es eficaz cuando se lo maneja correctamente, crea plazas de trabajo, ayuda a los demás, se satisfacen las necesidades de los clientes, y a cambio se obtiene satisfacción por el servicio a los demás y se generan ganancias económicas que satisfacen nuestro anhelo de comodidades establecidas en nuestro interior, y en muchos casos con esas ganancias económicas, ayudar a los más necesitados para darles un impulso a sus economías personales o familiares.

1.3 Formulación del problema

¿Cómo incide el proyecto de pre-factibilidad en la creación del Centro de Capacitación Continua “Genios” especializado en el área de enfermería, ubicada en el sector norte de la ciudad de Guayaquil, provincia de Guayas, ¿en el periodo 2020?

1.4 Planteamiento del problema

Actualmente la carrera de enfermería es la segunda a nivel nacional con mayor afluencia de personas que desean estudiarla. Al ser una carrera de gran demanda es casi imposible destacar entre tantos profesionales, esto disminuye la oferta de empleo y genera estudiantes desmotivados.

Por ello se considera indispensable la creación de un Centro de capacitación continua para estudiantes de enfermería que ayudará a perfeccionar la teoría, práctica y técnica del estudiante o profesional.

La educación debe ser un eje importante en cada persona, ya sea que ésta provenga desde una institución educativa, desde la familia o de forma personal (autoeducación), es necesaria para el progreso continuo y madurez profesional y moral, importante en los profesionales de la salud.

“La educación es un proceso complejo y multifacético, en el que se transmiten conocimientos, habilidades, valores y costumbres de todo tipo. Mientras que la instrucción, se refiere a la acumulación de conocimiento sobre un tema determinado. En ese sentido, puede decirse que la educación abarca la instrucción” (Salas, 2012, p.15).

La Instrucción debe ser captada en cada paso que se reciba, y aplicada con coherencia, de manera que se cumplan con el encargo de realizar algún tipo de actividad en el corto, mediano o largo plazo. Estos conocimientos que se acumulan en la persona sirven de base para realizar aquello a lo que esa persona ha decidido resolver de su vida, por tanto, como cita el autor, ambos factores van de la mano, y no es posible una separación al aplicarlos en alguna actividad específica, cualquiera que esta sea.

La educación continua al ser un “proceso de formación y/o actualización en conocimientos y habilidades al que las personas se someten con el propósito de mejorar su desempeño profesional, debe estar basada en una teoría pedagógica que le permita construir y reforzar el conocimiento” (Bates & Bautista, 2008).

Desde siempre la educación se ha establecido como continua, ya sea que el ser humano lo haya sabido en el pasado o no, ésta siempre tomo una forma concreta de aprendizaje para las siguientes generaciones; es así como a medida que el ser

humano investiga nuevas maneras para mejorar la calidad de vida y el servicio a los demás, descubre nuevas formas de llegar a las personas mediante el estudio continuo con señales concretas de captación inmediata de los conocimientos.

Así mismo, se ha vuelto una práctica indispensable en la competencia de cada persona para su desarrollo personal y profesional; no existe una manera más difícil o más compleja para adquirir el conocimiento, solo existe el acople perfecto de retención de conocimientos en cada persona, puesto que cada persona es diferente, es necesario crear el escenario para que se formen de manera correcta cada una de ellas.

Es por esto, como razones primordiales que el proyecto para la creación de un centro de capacitación continua para estudiantes de enfermería se lo considera viable, ya que ayudara a adquirir y mejorar sus técnicas, mejores conocimientos a lo largo de su profesión.

1.5 Preguntas de la investigación

- ¿Cómo establecer un proyecto de pre-factibilidad?
- ¿Cómo establecer un estudio de mercado para la implementación del centro de capacitación “Genios”
- ¿Cómo se determina la población y la muestra en el trabajo de investigación?
- ¿Cómo se especifica la estructura organizacional y técnica en el centro de capacitación “Genios”?
- ¿Cuáles son los costos de inversión y la rentabilidad en la creación de la empresa “Genios”?

1.6 Delimitación del problema

| | |
|--------------------------------|--|
| Campo: | Administración. |
| Área: | Estudio de pre-factibilidad. |
| Aspectos: | Establecer la viabilidad financiera para la creación de un Centro de Capacitación. |
| Tema: | Proyecto de pre-factibilidad para creación del Centro de Capacitación Continua “Genios” especializado en el área de enfermería ubicado en el sector norte Cdla. Atarazana de la ciudad de Guayaquil. |
| Espacio: | Cantón Guayaquil, provincia del Guayas. |
| Tiempo: | Año fiscal 2020 |
| Línea de investigación: | Desarrollo e innovación empresarial. |

1.7 Justificación

La presente investigación tiene como objetivo implementar un Centro de Capacitación que se enfocará en la educación continua de estudiantes en enfermería, ya que para crear excelentes profesionales es necesario estar a la par de los avances científicos en el área de la salud y tecnológicos en instrumentos e implementos de primeros auxilios, quirófanos, y todo lo que corresponde al área médica; esta capacitación no solo conlleva el conocimiento concreto como teoría sin aplicación, sino, que se la lleva al campo práctico en donde se la realizara con efectividad y en armonía con la expresión física de cada persona en ésta área.

El mundo está en constante cambio en todos los aspectos, por tal motivo se considera necesario implementar un centro de educación continua, esto se realiza a través del desarrollo en trabajos específicos, asesorías, estudios, investigaciones, cursos, seminarios y otras actividades que van relacionadas a la profesión que se requieren por iniciativa propia o requerida por el sector laboral. La actualización de conocimientos contribuye al crecimiento de la formación educativa y profesional guiados por buenos principios ya que la educación es lo que prevalece a lo largo de la vida profesional y personal.

Se tiene la certeza que implementar un centro de capacitación continua para estudiantes de enfermería es fundamental porque va ayuda a la formación de los estudiantes como tal, ya que el ser humano se encuentra en constante crecimiento a lo largo de su vida. La educación ha expuesto con los años que evoluciona a pasos agigantados y que perdura a pesar de las situaciones que ocurran en el mundo. Por eso se tiene la certeza que este estudio beneficia a todas las partes involucradas.

1.8 Objetivos

1.8.1 Objetivo general

Realizar un estudio de pre-factibilidad para determinar la viabilidad financiera de la creación de un Centro de Capacitación Continua “Genios” especializado en el área de enfermería, ubicada en el sector norte Cdla. Atarazana de la ciudad de Guayaquil.

1.8.2 Objetivos específicos

- Establecer los estudios adecuados del proyecto de pre-factibilidad para el desarrollo de las metodologías implementadas en el trabajo.

- Diagnosticar la problemática actual estableciendo la necesidad de la creación de un centro de capacitación continua especializado en el área de enfermería mediante un estudio de mercado.
- Efectuar un estudio administrativo y técnico para determinar los recursos materiales y humanos que requiere el Centro de Capacitación Continua “Genios”
- Establecer el estudio financiero y legal en la creación de un Centro de Capacitación Continua “Genios”, especializado en el área de enfermería.

1.9 Conclusiones

De acuerdo a lo expuesto, se analizará a profundidad la propuesta de creación de un centro de capacitación continua en el área de enfermería, ya que la investigación tiene como finalidad determinar la factibilidad del mismo. En esta primera parte se establecieron los objetivos generales y específicos, se desarrollaron las preguntas de investigación y se planteó el problema. Todo lo mencionado es parte fundamental para el desarrollo de la investigación, los mismos que serán analizados de manera ordenada y coherente.

Capítulo II

2. Contextualización

2.1 Marco teórico

Estudio de Prefactibilidad

Al realizar un estudio de prefactibilidad los autores mencionan que: “se toman en cuenta diversas variables y se reflexiona sobre los puntos centrales de la idea. Si se estima que su implantación es viable, la idea se transformará en un proyecto” [...] (Porto & Merino, 2015, p. 2).

Los mismos autores plantean que a la hora de estudiar la prefactibilidad se suele recopilar toda la información posible para ponerla a consideración. “Lo que permite un estudio de prefactibilidad es minimizar el riesgo: si se advierte que la idea no es factible, puede descartarse sin mayores daños, ya que aún no se habrá concretado el grueso de la inversión que supone la concreción del proyecto” (Porto & Merino, 2015, p.4).

Preparar y/o realizar un estudio de pre factibilidad es sencillo cuando se tiene en orden las ideas que se desean plasmar en la realidad, ya que tal como lo muestran los autores en el párrafo anterior, es un proceso, un camino en el cual se deben respetar cada paso que se establece en éste, sin saltarse o ignorar uno de ellos; es así como se podrá lograr un estudio correcto, teniendo en cuenta que el sacrificio que se aplique en cada paso debe ser arduo y constante, ya que la economía, la técnica, las

cuestiones ambientales, sociales, las leyes y normas que regirán al proyecto futuro y a la empresa, serán las guías necesarias para no desviarse del camino a seguir.

Estudio de viabilidad

“La viabilidad es un análisis que tiene por finalidad conocer la probabilidad que existe de poder llevar a cabo un proyecto con éxito” (Arias, 2020). De acuerdo con el autor la viabilidad de un proyecto tiene como objetivo estudiar la posibilidad que el proyecto se pueda realizar y éste a su vez genere rentabilidad a largo o corto plazo. Actualmente este tipo de estudios exigen un análisis mucho más profundo, por ello hoy en día existen varios tipos de estudios de viabilidad tales como: técnico, legal, económica, de gestión y política.

Tabla 1

Estudios de viabilidad

| Clasificación de estudios de viabilidad | |
|--|--|
| Viabilidad técnica | La viabilidad técnica busca determinar si es posible, física o materialmente, “hacer” un proyecto, determinación que es realizada generalmente por los expertos propios del área en la que se sitúa el proyecto |
| Viabilidad legal | Se refiere a la necesidad de determinar tanto la inexistencia de trabas legales para la instalación y la operación normal del proyecto como la falta de normas internas de la empresa que pudieran contraponerse a alguno de los aspectos de la puesta en marcha o posterior operación del proyecto. |
| Viabilidad económica | La viabilidad económica busca definir, mediante la comparación de los beneficios y costos estimados de un proyecto, si es rentable la inversión que demanda su implementación. |
| Viabilidad de gestión | Busca determinar si existen las capacidades gerenciales internas en la empresa para lograr la correcta implementación y la eficiente administración del negocio. |
| Viabilidad política | Corresponde a la intencionalidad, por parte de quienes deben decidir, de querer o no implementar un proyecto, independientemente de su rentabilidad. |

Adaptado por: (Chain, 2011)

Estudio de mercado

“La investigación de mercados es la reunión, el registro y el análisis de todos los hechos acerca de los problemas relacionados con las actividades de las personas, las empresas y las instituciones en general” (Benassini, 2009, p.26).

Estudiar el mercado, no es más que la recolección de datos por medio de las herramientas establecidas para este fin; es necesario que mientras se realiza la recolección de información, la persona o grupos de personas encargadas, tengan la capacidad de comunicarse de forma adecuada para realizar dicha acción, de tal manera que no haya dudas del trabajo correcto que se esté realizando.

Principales técnicas de recolección de datos

“El conocimiento de las diferentes técnicas de investigación permite al investigador la correcta elección del medio más adecuado para llevar a cabo su trabajo de campo en el contacto con la realidad que es objeto de su investigación” (Fàbregues, Meneses, Gómez, & Paré, 2016, p.24).

Los instrumentos para recabar información son, aparte de las técnicas de investigación documental, la encuesta, el cuestionario, la entrevista, los test y las escalas de actitudes. Todas estas técnicas sirven para medir variables y deben reunir dos características:

- Validez: se refiere a que la clasificación o resultado obtenido mediante la aplicación del instrumento, mida lo que realmente desea medir.
- Confiabilidad: se refiere a la estabilidad, consistencia y exactitud de los resultados. (Lourdes, 2012, pp. 69-70)

La encuesta

Lourdes (2012) define la encuesta como: “una técnica que consiste en obtener información acerca de una parte de la población o muestra, mediante el uso del cuestionario o de la entrevista”

- El cuestionario: es un formato redactado en forma de interrogatorio en donde se obtiene información acerca de las variables que se van a investigar.
- La entrevista: es uno de los instrumentos más valiosos para obtener información, [...]. La entrevista es el arte de escuchar y captar información (pp.70-77).

La entrevista es una manera directa de realizar una recolección de información, mediante ésta, se percibe la capacidad de analizar de mejor forma las respuestas mediante preguntas abiertas, cerradas o libres y al mismo tiempo, observar de qué manera la persona capta una pregunta y da su respuesta, es decir, estudio de gestos, manera y forma de expresar lo que siente el entrevistado.

Luego de obtener la recolección de información se procede a realizar un análisis establecido y cuidadoso por parte de personas altamente capacitadas en el tema, y con absoluto control de manejo objetivo de la información; puesto que este análisis debe ser llevado con palabras fáciles de entender y explícitas para el lector.

Analizar los datos o información en un estudio de mercado, es esencial para el proceso que se llevará a cabo a partir de esa información, ya que otorga seguridad en gran porcentaje de si el trabajo que se desea realizar será factible o no realizarlo (en congruencia con los estudios de factibilidad).

Luego de haber obtenido la información y haberla analizado (a pesar de que debe estar inmerso en el proceso de análisis), se tiene la interpretación de la información

del mercado, la cual establecerá junto al análisis, el pensamiento en palabras cortas de lo que se piensa acerca de los datos que la información otorga para ese tema en específico.

Plan de marketing

“Proceso mediante el cual las empresas crean valor para sus clientes y generan fuertes relaciones con ellos para, en reciprocidad, captar valor de los clientes.”

(Kotler & Armstrong, 2013, p.5)

Proceso del marketing



Figura 1 Proceso del marketing

Adaptado de: (Kotler & Armstrong, 2013, p. 6)

El plan de marketing debe ser único, es la firma hacia el mundo de lo que representa pertenecer y adquirir el producto o servicio de una empresa; el valor que ésta tendrá como su tesoro, otorgara mayor realce y será objetivo de la competencia, lo cual mantendrá siempre atentos a los mejores cambios, y mejores servicios para el cliente y que se cumplan objetivos con satisfacción absoluta.

En este punto, se mide las áreas internas y externas de la entidad, por eso es necesario realizar con gran énfasis el hecho de cómo ven a la empresa desde el exterior con costos menores en su interior, otorgando el cumplimiento de lo que se promete al cliente, cubrir sus necesidades con productos o servicios únicos y de calidad inigualable.

Estudio técnico

“Esta etapa comprende aquellas actividades en que se definen las características de los activos fijos en este caso equipo, maquinaria, instalaciones, terrenos, edificios etc., que son necesarios para llevar a cabo el proceso de producción de determinado bien o servicio” (Castro & Castro, 2009, p.84). Cada estudio que se desee realizar en un proyecto es necesario para el manejo correcto de sus recursos, para que de esta manera no existan orificios por los cuales se puedan desviar recursos y caigan en actos desordenados.

Es aquí en donde se debe expresar con detalle los valores financieros que la entidad posee para su implementación y futuro negocio con miras de rentabilidad. Cada costo deberá estar presente por escrito, para esto en lo posible y de forma estricta se deberá contratar un agente externo que emita informes

profesionales de manera efectiva para la empresa y así se podrán tomar decisiones correctas en base a aquel reporte financiero que se recibirá.

Es necesario tener en cuenta que el estudio técnico abarca más aspectos que se desarrollaran paso a paso en este proceso, por tanto, no cabe dudas, en que el manejo de los recursos debe ser estricto, se reitera, estricto en todas sus etapas, en cada proceso que se tendrá y cada método que se aplicará. El desarrollo del servicio debe guardar cada aspecto con las respectivas normativas para el cumplimiento técnico necesario en la empresa.

Estudio organizacional

Las capacidades que la empresa tenga, las competencias que posea, la estrategia como tal, y aquellas que enfrenta, estarán garantizadas con un resultado positivo al final del día, si éstas, se las maneja con el detenimiento adecuado de estudio, proceso y resolución de los mismos.

En esta fase se fijan las políticas, procedimientos y programas que deberá seguir la organización a fin de alcanzar sus objetivos generales o de alguna de sus áreas específicas, es decir, las distintas fases o acciones que se deberán seguir para el logro de los objetivos. (Castro & Castro, 2009 p. 108)

No es, sino, la disciplina en cada paso, lo que otorgara un estudio organizacional coherente y preciso para la entidad; en el momento que se dejen de lado alguno de estos parámetros que se deben ubicar por escrito, la organización caerá con el propio peso que se la descuide. Toda organización necesita de previos estudios que denoten las actividades, tareas, deberes, responsabilidades que cada miembro de la entidad debe desarrollar para lograr el o los objetivos de forma clara.

Por tanto, la forma o manera como debe organizarse una entidad debe ser secuencial, directa y expansiva, en el sentido que aquello que se otorgue de responsabilidad a un grupo, ésta debe respetarse en cada proceso, ser directos con la información que se maneje sobre la entidad y expansiva que llegue a todos los miembros de la entidad involucrados.

Tabla 2

Objetivos del estudio administrativo

| Objetivos del Estudio Administrativo |
|--|
| 1. Crear un modelo organizativo que sea eficiente, dinámico y flexible, pero a la vez robusto, capaz de soportar la evolución y los cambios constantes. |
| 2. Mejorar la calidad y reducir duplicidades en el desarrollo del trabajo. |
| 3. Incrementar la satisfacción tanto de la ciudadanía como de los trabajadores. |
| 4. Definir, proponer y documentar una nueva estructura que permita una relación racional y eficiente entre recursos disponibles. |
| 5. Implantación de nuevos esquemas organizativos. |
| 6. Definir el modelo de distribución de competencias en la organización estructural. |
| 7. Elaborar las disposiciones normativas necesarias para la adecuación a los modelos propuestos. |
| 8. Elaborar un manual de funciones y responsabilidades como instrumento organizativo complementario al modelo de organización estructural. |
| 9. Definir un sistema de evolución del rendimiento o evaluación del desempeño que sirva como base para la implantación de un sistema de retribución de resultados. |

Adaptado de: (Pimentel, 2008, p.190)

Metodología para el desarrollo de estudios administrativos



Figura 2 Etapas de la metodología para el desarrollo de estudios administrativos

Adaptado de: (Fincowsk, 2009, p.32)

Planificar es un arte cuando se trata de establecer una entidad con bases sólidas para la educación continua; por eso, la planificación no debe ser “pobre”, en el sentido literario de la palabra, sino más bien, ésta debe ser rica en argumentos, conceptos y bondades expresadas para el buen manejo de la entidad. Fincowsk (2009) manifestó; “La estrategia y la estructura organizacionales son un todo unificado. La interrelación tan profunda que existe entre ellas incide para que el diseño de la estructura organizacional emerja después de la elección de estrategias” (6).

La planificación estratégica debe ser tratada con cierto recelo por parte de sus creadores, ya que, si bien es cierto es de uso libre los conceptos y aplicaciones que se le dan a ésta, la planificación que la entidad desarrolla es y debe ser solo para esa entidad, dotándola a medida que pase el tiempo, de un recurso necesario propio, como es el de ser diferentes a la competencia existente y por existir.

Estudio financiero

Es de total dominio público, que, a lo largo del tiempo, el mantener una información financiera correctamente ordenada y resguardada, es vital para el manejo comprensivo de la economía de cualquier actividad comercial que se realice.

El propósito de esta actividad consiste en elaborar información financiera que proporcione datos acerca de la cantidad de inversión, ingresos, gastos, utilidad de la operación del proyecto de inversión, nivel de inventarios requeridos, capital de trabajo, depreciaciones, amortizaciones, sueldos, etc., a fin de identificar con precisión el monto de inversión y los flujos de efectivo que producirá el proyecto. (Castro & Castro, 2009, p.164)

Más aún, en el presente, es necesario mantener la información en sistemas digitales para que las evaluaciones internas y externas de la entidad sean solidas al momento de examinarlas; desde el inicio, se realizaran estudios financieros, y toda la información obtenida será almacenada debidamente en los discos de memoria con sus respectivas copias y actualizaciones en el tiempo. Es importante definir cada paso de las finanzas en una entidad, sobre todo si ésta se encuentra en las primeras etapas de su creación; se debe tomar con seriedad cada ingreso o egreso que realice la entidad, y establecer cajas concretas para cada destino del dinero, ya que permitirá fluidez en las etapas de auditorías que debe realizar la entidad a futuro.

Dentro del presente estudio se realiza el análisis de los diferentes tipos de costos que se deben evaluar en un proyecto

Urbina (2010) define la palabra costo como: Un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros) o en forma virtual (costo de oportunidad)

- Costos de producción

Los costos de producción no son más que un reflejo de las determinaciones realizadas en el estudio técnico.

- Costos de administración

Son, como su nombre lo indica, los costos que provienen de realizar la función de administración en la empresa.

- Costos financieros

Son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo.
(pp.139-143)

La financiación que reciba la empresa al inicio de sus actividades, debe constar en los libros físicos y digitales con logaritmos que no permitan una alteración por parte de personas externas o mal intencionado que deseen hacer daño a la empresa en su economía. Se establecerá un análisis del valor económico de alquiler de local, la compra de bienes, el pago de servicios básicos y pago a empleados como ejes principales de inicio para el estudio. Al mismo tiempo se realiza un análisis cada detalle necesario para la implementación de la entidad como tal.

2.2 Marco conceptual

Educación. - “Es un proceso complejo en la vida del ser humano, que ocurre fundamentalmente en el seno de la familia y luego en las distintas etapas de la vida escolar o académica que el individuo transite (desde el kindergarten hasta la universidad)” (Raffino, 2020).

Viabilidad. - “En términos empresariales hace referencia a la posibilidad de que un proyecto o negocio pueda progresar, garantizado a largo plazo su rentabilidad económica” (García I. , 2017).

Factibilidad. - “Se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto” (Varela R. , 2001)

Inversión. - “Es la colocación de capital para obtener una ganancia futura” (Porto & Gardey, 2009).

Emprendedor. - “Es una persona que tiene la capacidad de descubrir e identificar algún tipo de oportunidad de negocios. Así, en base a ello, organiza una serie de recursos con el fin de darle inicio a un proyecto empresarial” (Galán, s/f).

Empresa. - “Una empresa comprende una organización o institución, creada y formada por una persona o conjunto de personas, que se dedica a una actividad económica concreta para conseguir unos objetivos que luego se conviertan en beneficios [...]” (Banda, 2016).

Emprendimiento empresarial. - “es la iniciativa o aptitud de un individuo para desarrollar un proyecto de negocio, u otra idea que genere ingresos que le permite

cubrir principalmente sus gastos básicos, y el de su familia” (Significados.com., 2019).

Entorno empresarial. - “hace referencia a los factores externos a la empresa que influyen en la empresa y que condicionan su actividad” (Empresa e Iniciativa Emprendedora (EIE), 2011)

Servicio. - “es la acción o conjunto de actividades destinadas a satisfacer una determinada necesidad de los clientes, brindando un producto inmaterial y personalizado” (Galán, s/f).

VAN. - “Se define como el valor actual de todos los flujos de caja generados por el proyecto de inversión menos el coste inicial necesario para la realización del mismo” (Aguiar, Yaiza, & Hernandez, 2006).

TIR. - “Es la tasa de actualización o descuento que iguala a cero el valor actual neto” (Aguiar, et al., 2006)

Costos. - “Aquellos gastos que tienen aplicación a un producto determinado” (Suárez Salazar, 2005).

Precio. - “Es la cantidad de unidades monetarias que pagamos a cambio de adquirir un producto o servicio” (Rosario & José, 2004).

Análisis de sensibilidad. - “El análisis de sensibilidad es una técnica que estudia el impacto que tienen sobre una variable dependiente de un modelo financiero las variaciones en una de las variables independientes que lo conforman” (Arias, 2020).

Relación beneficio/costo. - “Es una herramienta financiera que compara el costo de un producto versus el beneficio que esta entrega para evaluar de forma efectiva la mejor decisión a tomar en términos de compra” (Significados.com., 2020).

2.3 Variables

Wigodski (2010) Menciona que “las variables en la investigación, representan un concepto de vital importancia dentro de un proyecto. Las variables, son los conceptos que forman enunciados de un tipo particular denominado hipótesis” (p. 1).

2.3.1 Variable independiente (Estudio de prefactibilidad)

“Se puede manifestar que el estudio de Prefactibilidad, se compone del análisis del Mercado, Técnico, Organizacional, Económico de las alternativas de inversión que dan solución a él o los problemas investigados mediante el diagnóstico establecido” [...] (Muñoz, Lara, & Lara, 2017, p.9)

La prefactibilidad de un proyecto “se centra en el análisis del rendimiento durante su desarrollo o al final del ciclo. Se analizan las contribuciones específicas, la eficiencia, la efectividad, la pertinencia y la sostenibilidad del mismo” (UMA Virtual , 2020).

Por eso es denominado estudio de prefactibilidad, se denotará el ecosistema en el cual será idóneo o no, la realización del proyecto y así poder analizar mejores caminos para la realización del mismo, aplicando, por supuesto, la preparación y las distintas evaluaciones necesarias en un proyecto.

Un estudio de prefactibilidad se realiza con el fin de establecer costos, riesgos, y tiempos menores a lo habitual sin afectar el rendimiento final del proyecto; con este estudio se recopilan datos e información real para determinar la viabilidad del mismo.

2.3.2 Variable dependiente (Creación de un centro de capacitación continua)

Gómez, Sánchez, & Martínez (2013) Expresó: la creación de nuevas empresas es la savia del sistema de economía de mercado y, por tanto, un factor clave en el desarrollo de la economía de un país. [...]. El punto de partida de una nueva empresa es siempre una idea. Para iniciar un negocio, abrir un comercio o ponerse a fabricar un determinado artículo, el futuro empresario debe tener una idea de negocio que configura el objetivo, las actividades y la forma de la nueva empresa.

Por lo que, crear una empresa en un mercado en donde existe gran competencia, no será tarea fácil; para lograrlo, es fundamental crear ventajas competitivas de los servicios que en ésta se ofrece y así, satisfacer las necesidades de las personas que adquieren el producto o servicio.

2.4 Operacionalización de las Variables

Tabla 3

Variable independiente: Estudio de Prefactibilidad

| Definición | Categoría | Indicador | Ítems | Técnicas |
|---|--------------------------------|-----------------------------|---|---|
| El estudio de la prefactibilidad “supone un análisis preliminar de una idea para determinar si es viable convertirla en un proyecto. Al realizar un estudio de prefactibilidad, se toman en cuenta diversas variables y se reflexiona sobre los puntos centrales de la idea (Porto & Merino, Definicion.de, 2015)”. | Estudio de mercado | Participación en el mercado | ¿Alguna vez ha escuchado de cursos de capacitación en mejora continua? ¿Le gustaría recibir cursos de capacitación continua para el crecimiento intelectual y profesional de la carrera Técnico en enfermería? ¿Estaría dispuesto a pagar por recibir cursos de capacitación continua en el área de enfermería? ¿Qué tipo de capacitación le gustaría recibir? ¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre promociones de nuestros servicios? ¿Qué parámetros exigiría a la hora de inscribirse en el Centro de capacitación continua? | Encuesta dirigida a estudiantes del área de salud |
| | Estudio Administrativo y Legal | Recursos humanos | ¿Cuánto es el valor que estaría dispuesto a pagar por recibir cursos o talleres de capacitación continua en el área de enfermería? | Análisis FODA |
| | Estudio Financiero | Costo del proyecto | ¿Según la base referencial de los valores mencionados qué posibilidad hay que se inscriba en los cursos de capacitación continua? | |
| | Estudio Técnico | Cotización de materiales | ¿Cuál de los siguientes cursos de capacitación estaría dispuesto a inscribirse? | |

Tabla 4

Variable dependiente: Creación de un centro de capacitación continua

| Definición | Categoría | Indicador | Ítems | Técnicas |
|--|--------------------|---|---|--|
| Se entiende por creación la acción y efecto de inventar, establecer o instituir algo que anteriormente no existía ni posee antecedentes. | Estudio Legal | Leyes Requisitos | ¿Qué requisitos se necesitan para poder recibir el aval de una institución? ¿Qué tipos de instituciones apoyan o son aval de centros de educación de estudios continuos? | Entrevista dirigida a docentes especializados en el área de salud. |
| | Estudio Financiero | Costo de administración Costo financiero | Salarios de gerencia, pagos de asesoría, relaciones públicas, consumos, servicios: energía eléctrica, agua, comunicaciones, arriendos, depreciaciones, amortización de diferidos. Intereses, amortización de intereses en la etapa de instalación. | |

2.5 Conclusiones

Después de realizar la investigación adecuada se pudo establecer las directrices que el proyecto en teoría debe formalizar, para determinar la factibilidad de la creación de un centro de capacitación continua en el área de enfermería. En el marco teórico se contextualizaron los diferentes tipos, tales como: el estudio de mercado, técnico y el organizacional, De igual forma se analizó los costos financieros y administrativos, puesto que son parte fundamental para la viabilidad de la investigación.

Capítulo III

3. Marco metodológico

3.1 Plan de investigación

Según la búsqueda en el diccionario de la real academia española nos indica que “plan es: atención, proyecto modelo sistemático de una actuación pública o privada, que se elaboran anticipadamente para dirigirla y encauzarla. También se refiere a escrito sumariamente se precisan los detalles para realizar una obra”. (Fernandez, 2020)

El plan como tal, refiere a aquella actividad que realiza una persona para seguir un orden específico el cual conlleva a concretar el objetivo que persigue; tomando en cuenta lo que significa un plan según el diccionario, insertado en la investigación, da como conclusión clara, que el plan de investigación son aquellos procesos que se formularan en el inicio del proceso por el cual una empresa debe pasar a partir de su creación y materialización de la idea.

Este plan de investigación, que es fundamental para conocer el medio en el cual se desarrollará la empresa, debe ser consciente de la realidad objetiva en la que se encuentra la localidad en donde reside o estará de forma permanente o de paso, la entidad. Los parámetros para realizar la investigación, que es un proceso sistemático, estarán expresados en cada parte de ésta, de tal forma que el proceso

no se vea afectado y por errores simples o complejos la investigación se retrase y a su vez, retrasar el proyecto en su totalidad.

La investigación deber ser un eje transversal y longitudinal en todo el currículo, esto favorece la formación y desarrollo de habilidades investigativas, a la vez que contribuye al desarrollo en ellos de una cultura investigativa y de un interés marcado hacia la investigación. (Hernandez, 2018)

El eje transversal en la investigación refiere a la observación, éste delimita y estudia los puntos de los datos en un solo momento que transcurre en el tiempo de la historia y a su vez, realiza una conexión de las variables y las examina desde el punto de vista de interés. En este estudio, se pueden comparar muestras tomadas en diferentes momentos de la historia de manera específica.

En el estudio longitudinal también al ser de observación, se recopilarán datos y se estudiaran grupos de interés, pero, la diferencia radica en que es un estudio que puede tener mucho tiempo en rango de duración, y la investigación se realiza al mismo grupo, pero en diferentes momentos de tiempo, es decir, se mide el cambio que un grupo puede experimentar de forma progresiva, y obtener resultados más garantizados en base al cambio que experimenta cada grupo de personas o cada individuo.

Con esto, se esclarece la intención que posee el realizar una investigación seria, con finalidades únicas para cada entidad; es necesario resaltar que algunas investigaciones pueden tomar mucho tiempo para llegar a la conclusión anhelada,

por esto, es necesario que, para la presente investigación, se tomen tiempos límites con resultados variables y exactos.

Es posible entender, que la investigación en este proyecto es fundamental, esto amerita el planear, hacer, verificar y actuar; con la recolección de información le se otorga a este proyecto el apoyo para alcanzar el objetivo determinado para una educación continua al profesional en enfermería.

Enfoques en la investigación

“Los enfoques cuantitativo, cualitativo y mixto constituyen posibles elecciones para enfrentar problemas de investigación y resultan igualmente valiosos. Son, hasta ahora, las mejores formas diseñadas por la humanidad para investigar y generar conocimientos” (Sampieri, 2014, p.2).

- Enfoque cuantitativo

Utiliza la recolección de datos (cuantificables, se puede realizar una medición con estos datos y establecer valores exactos), para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías.

- Enfoque cualitativo

Utiliza la recolección y análisis de los datos (calificables, no se pueden establecer valores exactos ya que no se pueden medir), para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación.

- Enfoque mixto

Utiliza la convergencia de ambos enfoques anteriores, en estudios donde se presenten ambos casos numéricos y se posea la información manejable y adecuada para el mismo.

Por tanto, para el presente estudio de prefactibilidad en su investigación se realizará el enfoque mixto, ya que, se ajusta de manera adecuada al proceso de recolección de datos en esta área, por lo que, establecer que ambos enfoques (cuantitativos y cualitativos) brindará, los resultados óptimos para esta investigación.

3.2 Tipos de investigación

El alcance de investigación que mejor se ajustan a este proyecto son del tipo descriptivo y correlacionar ya que busca analizar el comportamiento de los estudiantes de enfermería y observar la reacción de ellos ante la propuesta de un centro de capacitación continua. Los tipos de estudios para la investigación nos explica a continuación:

Tabla 5

Tipos de estudios

| Tipos de estudios | |
|-------------------------------|---|
| Estudios exploratorios | Se emplean cuando el objetivo consiste en examinar un tema poco estudiado o novedoso. |
| Estudios descriptivos | <i>Busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población.</i> |

| | |
|------------------------------|--|
| Estudio correlacional | Asocian variables mediante un patrón predecible para un grupo o población. |
| Estudios explicativos | Pretenden establecer las causas de los sucesos o fenómenos que se estudian |

Adaptado de: (Sampieri, Collado, & Lucio, 2014),

3.3 Fuentes de investigación

“Son todos aquellos medios de los cuales procede la información, que satisfacen las necesidades de conocimiento de una situación o problema presentado y, que posteriormente será utilizado para lograr los objetivos esperados” (Soberón & Acosta, 2009, p.2).

Tipos de fuentes

Las fuentes de investigación por lo general se clasifican en primarias y secundarias a continuación se puntualizan las fuentes aplicadas para el desarrollo de esta investigación.

Tabla 6

Tipos de fuentes de investigación

| | |
|--------------------------|----------------------------|
| Fuentes primarias | Fuentes secundarias |
|--------------------------|----------------------------|

Son también llamadas fuentes de primera mano. Son aquellos recursos documentales que han sido publicados por primera vez, sin ser filtrados, resumidos, evaluados o interpretados por algún individuo.

Interpreta y analizan fuentes primarias. Las fuentes secundarias son textos basados en fuentes primarias, e implican generalización, análisis, síntesis, interpretación o evaluación

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Libros • Revistas • Artículos de periódico • Tesis • Monografías entre otras | <ul style="list-style-type: none"> • Índices • Revistas de resúmenes. • Crítica literaria y comentarios • Enciclopedias • Bibliografías |
|--|--|

Adaptado de: (Wigodski, 2010).

Métodos de investigación

Con el propósito de recolectar información real para el actual proyecto de investigación se utilizarán las siguientes técnicas e instrumentos:

Tabla 7

Técnicas de investigación

| Técnica | Instrumento |
|------------|--|
| Entrevista | <ul style="list-style-type: none"> • Cuestionario |
| Encuesta | <ul style="list-style-type: none"> • Libreta de notas • Cuestionario |

3.4 Población

“La población de una investigación está compuesta por todos los elementos (personas, objetos, organismos, historias clínicas) que participan del fenómeno que

fue definido y delimitado en el análisis del problema de investigación” (Neftali Toledo, s/f).

Se denomina población, al grupo determinado de personas, grupos de personas o entidades, que han sido seleccionadas (de forma macro) para realizar la respectiva investigación acerca de un tema específico.

Tipos de población

- Población finita

Es un número limitado de personas, las cuales se las elige o se las agrupa de manera que tengan rasgos comunes y su número límite es de 100.000 personas.

- Población infinita

Es un número ilimitado de personas, que poseen aspectos comunes entre sí, su número al escoger este tipo de población debe ser por encima de 100.000 personas.

Tabla 8

Universo de habitantes

| Habitantes | Cantidad |
|--------------------|-----------------|
| Ecuador | 17 283 338 |
| Guayas | 3'645,483 |
| Guayaquil | 2'698,077 |
| ITB Sede Atarazana | 5,729 |

3.5 Tamaño de la muestra

“Subgrupo del universo o población del cual se recolectan los datos y que debe ser representativo de ésta” (Sampieri, et al., 2014, p.173). Es una selección ya sea aleatoria o específica, de un grupo menor de personas, que es tomado de la población (macro); se la elige, para de forma estadística analizar los valores correctos en los resultados, y aplicarlos al sentido general de la población objeto de estudio.

Tabla 9

Tipos de muestras

| Tipos de muestras | |
|---------------------------|--|
| Muestra probabilística | Subgrupo de la población en el que todos los elementos tienen la misma posibilidad de ser elegidos |
| Muestra no probabilística | Subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación |

Adaptado de: (Sampieri, et al., 2014, pp.175-176).

Unidad muestral

La unidad muestral de la investigación será dirigida para los estudiantes de enfermería que se encuentran cursando la carrera de Técnico en Enfermería del Instituto Tecnológico Bolivariano (ITB) sede Atarazana.

Tabla 10

Población Objetivo

| Estudiantes | Cantidad |
|---------------------------|-----------------|
| Estudiantes de Enfermería | 3,624 |

Cálculo de la muestra

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{\varepsilon^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Figura 3 Fórmula para población finita

Tabla 11

Simbología

| Simbología | |
|-------------------|----------------------------|
| N = | Población total o universo |
| n = | Tamaño de muestra |
| p = | Probabilidades a favor |
| q = | Probabilidad en contra |
| z = | Nivel de confianza |
| e = | Error de muestra |

Aplicación de la formula

$$n = \frac{(3.624)^2 \cdot (1,96) \cdot (0,5) \cdot (0,5)}{(0,05)^2(3.624 - 1) + (1,96)^2 (0,5) \cdot (0,5)}$$

Figura 4 Aplicación de la fórmula

N= 3.624

p = 50% que digan si

q = 50% que digan no

$z =$ Nivel de confianza 95 %

$e =$ Error de muestra 5 %

$n =$ 347,42

$n =$ 3

Basado en el cálculo de población finita el tamaño de la muestra para este estudio da un total de 347 personas.

3.6 Conclusiones

La investigación en este capítulo permitió obtener datos relevantes acerca de la población objetiva, ya que se utilizaron herramientas tales como la encuesta y entrevista, dicha encuesta permitió establecer el tamaño de la muestra, de igual manera se determinó un informe más amplio para la aplicación de este proyecto.

Capítulo IV

4. Formulación del proyecto

4.1 Análisis e interpretación de los resultados

La presente investigación utiliza como instrumentos de recolección de datos la entrevista y encuesta. Para la entrevista se redactó un formulario destinado a docentes especializados en el área de salud, con el objetivo de diagnosticar los criterios sobre el desarrollo de un centro de capacitación continua para estudiantes de enfermería. De la misma manera se ejecutó la encuesta a estudiantes de enfermería con el objetivo determinar la prefactibilidad y viabilidad del presente proyecto.

Entrevista

Entrevista dirigida a la PhD. Rosangela Caicedo Quiroz actualmente Decana de la Facultad de Salud y Servicios Sociales (UASSS) del Instituto Tecnológico Bolivariano.

Formulario

Nombre del entrevistado: PhD. Rosangela Caicedo Quiroz

Lugar de la entrevista: Instituto Tecnológico Bolivariano

Fecha: 28 de Junio, 2020

1. ¿Qué beneficios cree usted que aporte un centro de capacitación continuo para estudiantes de enfermería?

Considero que es importante, pues se puede profundizar en contenidos que no logran abordarse en el transcurso del proceso formativo, sobre todo la idea de poder aportar en desarrollo de habilidades específicas.

2. ¿Qué tan importante cree usted que es el trato al paciente por parte de estudiantes de enfermería?

El buen trato al paciente es el elemento fundamental e imprescindible en toda relación enfermero-paciente, pues crea confianza en los involucrados y permite realizar la labor de enfermería con calidad y calidez.

3. ¿Con que frecuencia cree usted que los estudiantes de enfermería deban capacitarse?

Determinar frecuencia es complejo, pues va a depender de las necesidades y contexto de cada estudiante, sin embargo, sería viable por lo menos 2 o 3 veces al año.

4. ¿Recomendaría usted a estudiantes de enfermería cursos de capacitación continua?

Por supuesto, es la posibilidad de afianzar sus habilidades específicas.

5. ¿Qué tipos de cursos o talleres recomendaría a los estudiantes de enfermería de cuarto nivel y estudiantes en procesos de titulación?

| | |
|-------------------------------------|----------|
| Taller de suturas manejo de heridas | X |
| Taller de Inyectología | |
| Taller de trato al paciente | X |
| Cursos de Farmacología | |
| Curso en Emergencias Médicas | X |

6. ¿Qué tiempo de duración usted considera por los siguientes cursos?

| | |
|-------------------------------------|------------------|
| Taller de suturas manejo de heridas | 120 horas |
| Taller de Inyectología | No |
| Taller de trato al paciente | 120 horas |
| Cursos de Farmacología | No |
| Curso en Emergencias Médicas | 120horas |

7. ¿Qué tipos de instituciones apoyan o son aval de centros de educación de estudios continuos?

Las instituciones de educación superior pueden dar aval para la realización de estos cursos.

8. ¿Qué requisitos se necesitan para poder recibir el aval de una institución?

Son institución certificada, conocer el programa a desarrollar, el currículo del profesional que va a capacitar.

Análisis de la entrevista

Por medio de la entrevista realizada, se logró obtener datos acordes a lo estipulado y que son parte de los objetivos del presente trabajo de investigación; la viabilidad del proyecto se torna positiva, ya que, la entrevistada aportó información

de suma importancia para la investigación. La decana otorgó respuestas que ayudan a comprender el área en el cual se desea realizar el proyecto, al ser decana de la facultad de salud, posee un vasto conocimiento del ecosistema por el que el estudio de viabilidad está siendo llevado.

También, es de expresar que expone contenido directo sobre la adecuada formación de los futuros enfermeros, esto, aporta a que, en el medio, al no existir una formación como la que otorgaría el presente proyecto de ser viable, abre puertas a las demás instituciones que tienen como finalidad brindar profesionales en enfermería, lo cual a nivel local permite crear el centro de estudios de manera óptima.

En la entrevista se despejaron dudas importantes en cuanto a los requisitos para conseguir el aval de otras instituciones, el cual permitiría a “Genios” realizar el debido seguimiento y formación de los graduados y futuros profesionales de la salud; esto permite un visto positivo para las entidades locales las cuales se espera, a medida que el proyecto avance, se obtengan avales y así, cumplir paso a paso los objetivos de la entidad.

Encuesta

A través de la encuesta se determina la prefactibilidad y viabilidad del presente proyecto, esta fue dirigida a estudiantes de enfermería del Instituto Tecnológico Bolivariano.

Pregunta 1: ¿Alguna vez ha escuchado de cursos de capacitación en mejora continua?

Tabla 12

Noción de Centros de capacitación

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------|-------------------|-------------------|
| Si | 221 | 64% |
| No | 126 | 36% |
| Total | 347 | 100% |

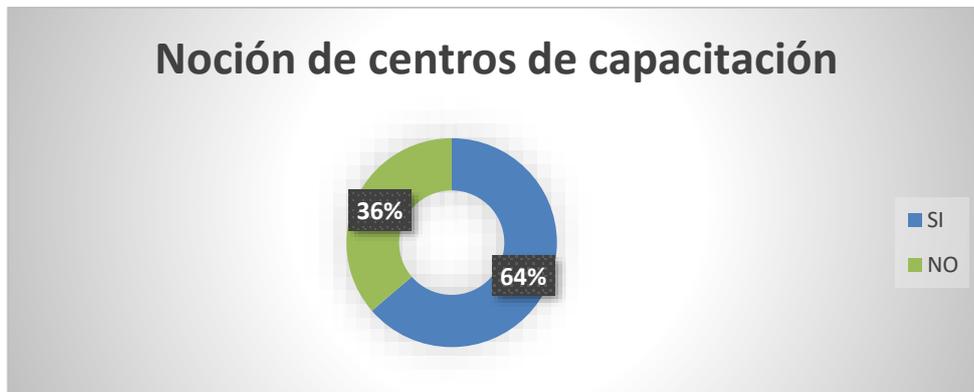


Figura 5 Noción de centros de capacitación

Interpretación

La cantidad de encuestados fueron 347 estudiantes de enfermería del Instituto Tecnológico Bolivariano, de los cuales el 64% tienen conocimiento de que existen centros de capacitación continua, mientras que el 36% afirma no conocer la existencia de los centros de capacitación.

Pregunta 2: ¿Le gustaría recibir cursos de capacitación continua para el crecimiento intelectual y profesional de la carrera Técnico Superior en enfermería?

Tabla 13

Aprobación de recibir cursos de capacitación continua

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|------------|-------------|
| Definitivamente si | 275 | 79% |
| Definitivamente no | 29 | 8% |
| Indeciso | 43 | 13% |
| Total | 347 | 100% |



Figura 6 Aprobación de recibir cursos de capacitación continua

Interpretación

De los 347 estudiantes de enfermería encuestados, el 79% afirmaron de manera positiva que si les gustaría recibir cursos de capacitación continua en el área de enfermería; de los encuestados mencionados solo el 8% de estudiantes no están interesados en recibir los cursos de capacitación y mientras que el 13% estudiantes están indecisos de tomar cursos de educación continua.

Pregunta 3: ¿Estaría dispuesto a pagar por recibir cursos de capacitación continua en el área de enfermería?

Tabla 14

Disposición de pago

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|-------------------|-------------------|
| Definitivamente si | 191 | 55% |
| Definitivamente no | 49 | 14% |
| Indeciso | 107 | 31% |
| Total | 347 | 100% |



Figura 7 Disposición de pago

Interpretación

La mayor cantidad de encuestados, es decir, el 55% de estudiantes si están dispuestos a pagar por recibir cursos de capacitación continua en el área de enfermería; mientras que el 14% no estarían dispuestos a pagar por recibir los cursos y el 31% restante se encuentra indeciso de costear los cursos de capacitación.

Pregunta 4: ¿Qué tipo de capacitación le gustaría recibir?

Tabla 15

Tipos de capacitaciones

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------|-------------------|-------------------|
| Cursos prácticos | 207 | 60% |
| Cursos continuos | 50 | 14% |
| Seminarios | 64 | 18% |
| Talleres cortos | 26 | 8% |
| Total | 347 | 100% |

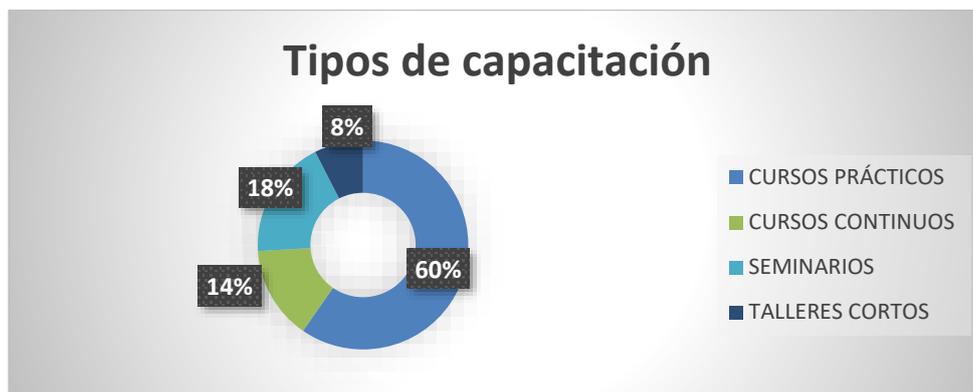


Figura 8 Tipos de capacitaciones

Interpretación

Conforme a los datos recolectados se expone que el 60% de estudiantes de enfermería encuestados, señalaron que prefieren cursos prácticos para el mejor desarrollo de habilidades en el área de salud. El 18% optó por seminarios, el 14% señalaron que desean cursos continuos y solo el 8% prefiere talleres cortos. Es decir, que Genios deberá enfocarse más en los cursos prácticos y luego poco a poco implementar otros tipos capacitación.

Pregunta 5: ¿Cuál de los siguientes cursos de capacitación estaría dispuesto a inscribirse?

Tabla 16

Elección de contenido

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------|
| Curso en Emergencias Médicas | 188 | 54% |
| Taller de suturas manejo de heridas | 78 | 23% |
| Taller de Inyectología | 29 | 8% |
| Cursos de Farmacología | 34 | 10% |
| Taller de trato al paciente | 18 | 5% |
| Total | 347 | 100% |

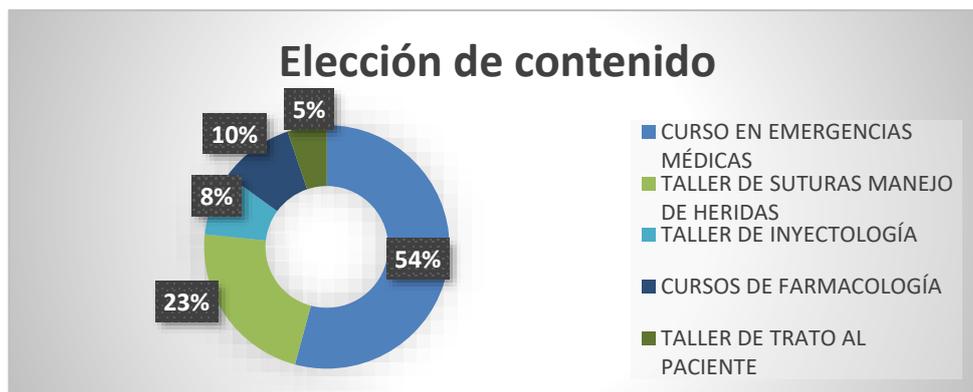


Figura 1. Elección de contenido

Interpretación

Acorde a la información recogida los estudiantes de enfermería en su mayoría optaron por cursos prácticos; Genios propuso talleres y cursos con diferentes contenidos para que los encuestados seleccionaran en cual estarían más interesados. Por lo que el curso en emergencias médicas con el 54%, seguido del taller de suturas manejo de heridas con el 23% obtuvieron el mayor porcentaje de elección.

Pregunta 6: ¿Cuánto es el valor que estaría dispuesto a pagar por recibir cursos o talleres de capacitación continua en el área de enfermería?

Tabla 17

Valor de pago referencial

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje |
|--|-------------------|-------------------|
| Talleres de 2 horas de duración (\$10 -\$15) | 139 | 40% |
| Talleres de 8 horas de duración (\$20 -\$25) | 49 | 14% |
| Cursos 40 horas de duración (\$30 -\$35) | 32 | 9% |
| Cursos 4 semanas de duración (\$40 -\$45) | 127 | 33% |
| Total | 347 | 100% |



Figura 2. Valor de pago referencial

Interpretación

Conforme a las encuestas realizadas se demuestra que los estudiantes están dispuestos a pagar una cantidad determinada acorde al tiempo de duración del curso o taller, es decir que el tiempo de duración es un factor importante para el desarrollo de los mismos y esto define la cantidad del valor a que están dispuestos a cancelar.

Pregunta 7: ¿Cuál de los siguientes descuentos de promoción le gustaría que se apliquen por apertura del Centro de Capacitación?

Tabla 18

Promociones

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje |
|---|-------------------|-------------------|
| 50% de descuento en el segundo taller o curso | 117 | 34% |
| 20% de descuento en todos los cursos o talleres | 155 | 45% |
| 15% de descuento por 3 referidos matriculados | 42 | 12% |
| Billeteon de \$5 para la inscripción | 33 | 9% |
| Total | 347 | 100% |



Figura 9 Promociones

Interpretación

El 45% de los encuestados optaron por la promoción del 20% de descuento en los cursos y talleres, en cuanto al 50% de descuento en el segundo taller o curso también logró gran acogida con un 34% de votación, estos datos contribuyen a establecer la promoción más adecuada para la captación de clientes.

Pregunta 8: ¿Según la base referencial de los valores mencionados qué posibilidad hay, que se inscriba en los cursos de capacitación continua?

Tabla 19

Interés de inscripción en cursos de capacitación continua

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------------------------|-------------------|-------------------|
| Si me inscribiría de inmediato | 218 | 63% |
| Me inscribiría después de un tiempo | 101 | 29% |
| No me inscribiría | 28 | 8% |
| Total | 347 | 100% |

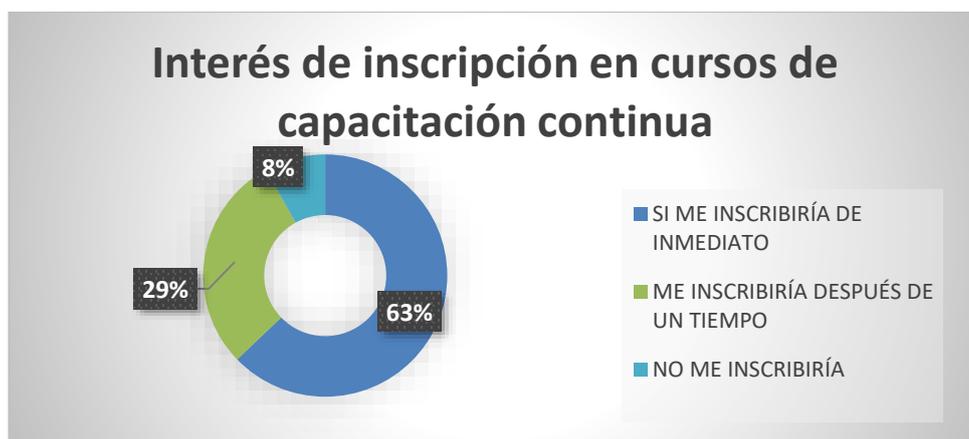


Figura 10 Interés de inscripción en cursos de capacitación continua

Interpretación

Del 100% de encuestados el 63% demostró respuesta positiva y afirmaron la inscripción inmediata al centro de capacitación continua; mientras que el 29% afirmaron hacerlo después de un tiempo lo que se puede tomar de manera positiva ya que no descartaron la posibilidad de inscripción rotundamente. Mientras que solo el 8% de los encuestados afirmaron no estar interesados en la inscripción de los cursos mencionados.

Pregunta 9: ¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre promociones de nuestros servicios?

Tabla 20

Medios para recibir promociones

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|-------------------|-------------------|
| Página web | 49 | 14% |
| Redes sociales | 111 | 32% |
| Correo electrónico | 141 | 41% |
| Teléfono | 46 | 13% |
| Total | 347 | 100% |



Figura 11 Medios para recibir promociones

Interpretación

El 41% de las personas encuestadas escogieron recibir información sobre las promociones del servicio a través del correo electrónico, mientras que el 32% eligió las redes sociales como medio para recibir esta información. Estos medios masivos de publicidad son de bajo costo, esto no quiere decir que los demás medios de publicidad se descarten ya que todos son de suma importancia para la difusión de las promociones y captación del cliente.

Pregunta 10: ¿Qué parámetros exigiría a la hora de inscribirse en el Centro de capacitación continua?

Tabla 21

Parámetros de inscripción

| Respuesta | Frecuencia | Porcentaje |
|---|-------------------|-------------------|
| Recibir certificado haber realizado el curso | 124 | 36% |
| Precios accesibles | 28 | 8% |
| Que los cursos cuenten con el aval de otras instituciones | 195 | 56% |
| Total | 347 | 100% |

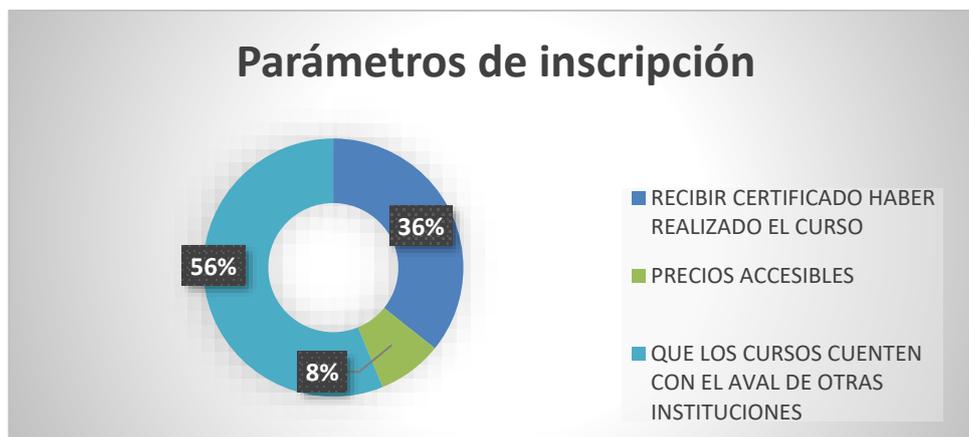


Figura 12 Parámetros de inscripción

Interpretación

Acorde a la información recolectada a través de las encuestas se pudo interpretar que el 56% de encuestados prefiere que el centro de capacitación Genios cuente con el aval de otras instituciones, por lo que será necesario contar con estos avales para la veracidad y calidad de los cursos que se desea impartir. El 36% desea recibir el certificado de haber realizado el curso ya que es importante tener un respaldo de haber asistido o realizado dicho curso o taller.

Análisis de encuestas a estudiantes

El análisis respectivo de la encuesta realizada a estudiantes de enfermería respecto a la capacitación continua, muestra que existen porcentajes positivos para la creación y ejecución del proyecto Genios. Es por esto, que, en los siguientes pasos del análisis, se deben tomar en cuenta las respuestas dadas, ya que son base para el estudio respectivo de la investigación.

La recolección de datos que generó la encuesta dio los resultados esperados para la viabilidad del proyecto ya que la gran mayoría de encuestados están dispuestos a inscribirse en los cursos de capacitación continua que Genios propone impartir.

4.2 Estudio de mercado

Un estudio de mercado es aquel que se aplica para determinar si un proyecto es viable o no en términos económicos, también es utilizado por las empresas ya consolidadas para dar seguimiento a sus productos y de esta manera establecer mejoras que contribuyan a obtener la demanda deseada por los productos.

En el presente caso el estudio de mercado se lo realiza para establecer si se debe o no invertir en esfuerzos y dinero para el proyecto Genios, de tal manera que, a corto, mediano y largo plazo, brinde los resultados deseados en cada aspecto propuesto en el estudio.

Luego, es importante, ya que, se pueden realizar conjeturas exactas en mayor grado, que otorgan resultados exactos en el sentido de información obtenida para realizar el proyecto. Éste consta de varias partes que deben ser detalladas, no puede

realizarse un resumen o un extracto de lo que se investiga como información única; debe constar de relevancia y aportes oportunos concisos, que conlleven al proyecto por vías adecuadas de ejecución.

La creación de un centro de capacitación continua demanda que el estudio debe realizarse de manera eficaz, es por esto, que la investigación que ya se realizó en la encuesta y entrevista, son en sobremanera, los ejes para este estudio a realizar en los siguientes pasos. Dados los índices de aceptación del estudio realizado en la investigación (entrevista y encuesta), se procede a realizar el respectivo detalle del estudio de mercado.

4.2.1 Micro ambiente

Perfil del consumidor

El Centro de Capacitaciones Genios va dirigido a estudiantes de enfermería y carreras afines, que deseen perfeccionar e innovar técnicas y procedimientos específicamente en el área de salud. Por lo que es indispensable que el individuo o consumidor tenga conocimientos en el área de enfermería.

A través del estudio de mercado se identificó a los estudiantes del Instituto Tecnológico Bolivariano que actualmente estén cursando el 4to nivel de la carrera de técnico de enfermería o que se encuentren en proceso de titulación, de la sede Atarazana ya que la misma cuenta con más de 3,000 estudiantes de enfermería en las diferentes jornadas como matutina, vespertina, nocturna y fines de semanas.

Competencias

Conforme a la investigación de mercado se identificó que no existe ningún tipo de negocio o empresa que ofrezca capacitación continua a estudiantes de enfermería dentro del sector en el cual se va a constituir la empresa Genios, lo que resulta favorable para la investigación ya que no tiene competencia dentro del sector.

Competencias indirectas

A nivel local se considera como competencia al Centro de Capacitación, Formación y Desarrollo SISCAGEN y el Grupo de capacitación en Ecuador GRUCAP, ambos se encuentran ubicados en la Cdla. Kennedy Norte y cuentan con más de diez años impartiendo cursos de capacitación en el área de salud, son empresas ya reconocidas y certificadas.

Proveedores

A continuación, se muestran las empresas que prestarán y proveerán los insumos y servicios necesarios para el Centro de Capacitación Genios.

Tabla 22

Proveedores

| | Empresa | Descripción |
|------------------------|---|---|
| Servicios básicos | <ul style="list-style-type: none"> • CNEL • Interagua | Proveerán los servicios de Energía eléctrica y agua potable. |
| Servicios tecnológicos | <ul style="list-style-type: none"> • Claro • CNT • Netlife | Servicios de internet, telefonía fija y cable |
| Equipos de computo | <ul style="list-style-type: none"> • Computron • Novitecnología • Tecnosmart • Megamobilier | Equipos como: Televisores, computadoras, impresoras, y lo necesario para el desarrollo del proyecto |
| Muebles de oficina | <ul style="list-style-type: none"> • S.A. • Office Reyes • Mueblería Palito • Biomed | Escritorios, silloneras y lo necesario para equipar las oficinas de Genios. |
| Insumos médicos | <ul style="list-style-type: none"> • Instruments • EquiMedec S.A. • Intermedica Cia. Ltda. | Los equipos médicos necesarios para el aprendizaje practico de los estudiantes. |
| Suministros de oficina | <ul style="list-style-type: none"> • Cogecomsa • Provesulim • Globalgol | Todo respecto a los suministros necesarios para la administración de Genios. |
| Publicidad | <ul style="list-style-type: none"> • Agencia Intelmarketing | Servicios de publicidad para el posicionamiento de la marca Genios. |

4.2.2 Macro ambiente

Tabla 23

Análisis Pest

| Análisis Pest “Genios” | |
|-------------------------------|---|
| Político- legal | <ul style="list-style-type: none"> • La Tarifa Corporativa del Impuesto a la Renta en el Ecuador es del 25% sobre la totalidad de los ingresos gravables. • Pago de Seguro social (IESS). • Regirnos a los deberes específicos de los comerciantes o empresarios del Código del Comercio Art. 13. • LEY ORGÁNICA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN. Art. 1.- Objeto y ámbito. La presente Ley tiene por objeto establecer el marco normativo que incentive y fomente el emprendimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico, promoviendo la cultura emprendedora e implementando nuevas modalidades societarias y de financiamiento para fortalecer el ecosistema emprendedor. • Artículo 29 de la Constitución de la República declara que el Estado garantizará la libertad de enseñanza, y el derecho de las personas de aprender en su propia lengua y ámbito cultural. |
| Económico | <ul style="list-style-type: none"> • Préstamos para empresarios por parte del Banco del Pacifico con una tasa de interés del 7%. • Crédito Pymes Exprés que otorga la Corporación Financiera Nacional (CFN) y el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (Biess). La tasa de interés se ubica desde el 8.95% • Crisis económica y laboral. • Educación y salud se encuentran entre los servicios que más aportan al PIB. En total su valor agregado bruto (VAB) representó el 65,60% del PIB de Ecuador, según cifras del Banco Central (BCE). |
| Socio- cultural | <ul style="list-style-type: none"> • Según datos del Senescyt, la segunda carrera de mayor demanda ha sido Enfermería con 8,21 por ciento. • Alta demanda de personas que continúan con sus estudios. |
| Tecnológico | <ul style="list-style-type: none"> • Acceso a redes sociales • Incremento en el uso de redes sociales • Modalidad online |

4.2.3 La oferta

Análisis de la proyección de la oferta

La presente investigación estableció como segmento de mercado a los estudiantes de enfermería del Instituto Tecnológico Bolivariano, el respectivo estudio demostró que más del 50% de estudiantes de enfermería están interesados en mejorar conocimientos y habilidades dentro del área de salud. Actualmente dentro del sector la Tarazona y alrededores no existe ninguna empresa que imparta este tipo de cursos y talleres para estudiantes de enfermería.

El Centro de Capacitación, Formación y Desarrollo SISCAGEN y el Grupo de capacitación en Ecuador GRUCAP, ambos se encuentran ubicados en la Cdla. Kennedy Norte y cuentan con más de diez años impartiendo cursos de capacitación en el área de salud. Cabe resaltar que la demanda satisfecha mencionada se encuentra en fuera del sector donde Genios Cía. Ltda. estará ubicado, pero se considera competencia ya que imparte cursos de capacitación continua en el área de enfermería. A continuación, se detalla el número de estudiantes capacitados de la competencia antes mencionada:

Tabla 24

Demanda satisfecha

| Competencia | Graduados 2019 |
|---------------------------|-----------------------|
| SISCAGEN | 173 |
| GRUCAP | 139 |
| Demanda satisfecha | 312 |

4.2.4 La demanda

Análisis y proyección de la demanda

En economía la demanda se la percibe como aquello que una persona desea adquirir mientras que la oferta es aquello que una entidad o persona muestra a un cliente para que ésta la adquiriera a cambio de un bien o una divisa. En el presente proyecto a la demanda se la define como aquellas personas que en sus metas tienen como ítems importantes la compra o adquisición de información y formación para lograr ser profesionales exitosos en la rama de la medicina que ejercen (enfermería).

Se analiza y se proyecta cada parte de los estudiantes que desean adquirir la formación y con esto se realiza la conclusión de la viabilidad del proyecto de formación continua para estudiantes de enfermería.

Población de estudiantes

En el Instituto Tecnológico Bolivariano en la sede atarazana actualmente estudian 3,624 solo en la carrera de enfermería en diferentes niveles y horarios como se detallan a continuación:

Tabla 25

Estudiantes matriculados por jornada

| Jornada | 1er nivel | 2do nivel | 3er nivel | 4to nivel | Total |
|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|--------------|
| Matutina | 319 | 350 | 290 | 200 | 1,109 |
| Vespertina | 410 | 350 | 300 | 290 | 1,350 |
| Ejecutivo | 343 | 377 | 280 | 165 | 1,165 |
| Total | 1,072 | 1,027 | 870 | 655 | 3,624 |

Población de efectiva

El actual proyecto de investigación se destina concretamente a estudiantes que estén cursando el 4to nivel de la carrera de enfermería del Instituto Tecnológico Bolivariano de la sede Atarazana; ya que ellos se encuentran en un nivel donde cuentan con el conocimiento necesario para la realización de los cursos que Genios persigue impartir. A continuación, se detalla según la jornada:

Tabla 26

Población efectiva

| Jornada | 4to nivel |
|----------------|------------------|
| Matutina | 200 |
| Vespertina | 290 |
| Ejecutivo | 165 |
| Total | 655 |

4.2.5 Demanda insatisfecha

En cuanto a la demanda insatisfecha Genios se centra en los estudiantes de enfermería del 4to semestre y en proceso de titulación de todas las jordanas del Instituto Tecnológico Bolivariano ya que se encuentra dentro del mismo sector.

Tabla 27

Demanda Insatisfecha

| Tipos de demanda | Cantidad |
|-------------------------|-----------------|
| Demanda Efectiva | 655 |
| Demanda Satisfecha | 312 |
| Demanda insatisfecha | 343 |

Marketing Mix

4.2.6 Producto

Presentación del servicio

Genios tiene como objetivo ofrecer capacitaciones de mejora continua exclusivamente para estudiantes de enfermería, que les permita estar en constante crecimiento de formación educativa y profesional en el área de salud.

Genios cuenta con capacitadores altamente calificados y con experiencia en el área de salud, que tienen como objetivo implementar sus conocimientos a través de medios prácticos y teóricos para estudiantes de enfermería. Estas capacitaciones cuentan con el aval de instituciones de alto prestigio y nivel educativo.

A continuación, se detallan en la tabla 23 los cursos y talleres que se ofertaran a estudiantes de enfermería:

Tabla 28

Oferta Educativa

| Oferta educativa | Módulos | Horas de duración |
|---------------------------------------|----------------|--------------------------|
| Taller de suturas y manejo de heridas | 6 | 120hr |
| Curso en emergencias medicas | 11 | 400hr |

Composición del servicio

Tabla 29

Contenido de oferta educativa

| Oferta educativa | Descripción de módulos |
|---------------------------------------|---|
| Taller de suturas y manejo de heridas | <ul style="list-style-type: none"> • Normas de Bioseguridad • Elementos de protección personal(EPP) • Anatomía y fisiología quirúrgica • Curación en diferentes tipos de heridas • Materiales y elementos • Tipos de cicatrización |
| Curso en emergencias medicas | <ul style="list-style-type: none"> • Emergencias rol de enfermería y paramédicos • Emergencias en el mundo, ámbitos y sistemas prehospitalario y hospitalario. • Triage prehospitalario, triage hospitalario • Preparación inicial en el prehospitalario • Preparación inicial en el hospitalario • Monitoreo |

Marca

La marca Genios constituye a un centro especializado en capacitaciones para estudiantes de enfermería para la formación continua y profesional de los mismos. Para la identificación de la marca Genios se creó un imagotipo el cual está compuesto por el texto y un símbolo. El imagotipo como tal, expresa aquel desarrollo en las habilidades que un profesional de la salud debe brindar a sus pacientes.

El fondo del imago tipo es color blanco ya que realza aquello que se escribe sobre él, en este caso, las letras en tamaño mayor “Genios” es el nombre de la entidad encargada del servicio de formación. Los puntos dan una ilusión de giros a favor de las manecillas del reloj, muestran un área “cargando” o “formándose”, para dar el paso final a un círculo de habilidades e información necesarias para un profesional.

El slogan, “Desarrolla tus habilidades” va de la mano con el símbolo que se propuso para el imago tipo es congruentes con la interpretación del mismo. El color de las letras, muestran lo apacible que debe ser el estudio, pero lo claro que deben tomarse y necesario para lograr el objetivo anhelado de cada estudiante en camino de superación.



Figura 13 Logo

Tabla 30

Detalles del logo Genios

| Descripción | |
|----------------------------|----------------------------|
| Nombre: | Genios |
| Slogan: | Desarrolla tus habilidades |
| Tipo: | Imagotipo |
| Colores: | Negro y Azul |
| Tipo de fuente principal: | Rozha One |
| Tipo de fuente secundaria: | Work Sans |
| Tamaño de la letra: | 34 – 11 |

A continuación, se detalla el significado de cada color para la empresa:

- **Negro:** Demostrará la elegancia y prestigio que caracterizará a Genios.
- **Azul:** Simboliza el profesionalismo y seriedad que mantenemos en ser una empresa de capacitación continua.

Forma de uso

La educación está en constante cambio, es un servicio que en ningún tiempo deja de ser importante en el mundo actual por ello es necesario estar a la par de los avances científicos en el área de la salud y tecnológicos en instrumentos e implementos de primeros auxilios, quirófanos, y todo lo que corresponde a esta área. Por ello las capacitaciones de mejora continua ayudan a los estudiantes de enfermería a mejorar el conocimiento y formación profesional de los mismos.

4.2.7 Precio

Se ha tomado como referencia los precios de la competencia que ofrecen los mismos servicios de capacitación continua en el área de salud:

Tabla 31

Precios de la competencia

| Empresa | Precios |
|----------------|----------------|
| SISCAGEN | 80.00 |
| GRUCAP | 80.00 |

En base a los precios de la competencia se pudo referenciar los posibles precios para adquirir los servicios de Genios, esto se estableció en la pregunta 6 de la encuesta que se realizó a estudiantes de enfermería la cual dio como resultado que los estudiantes estarían dispuestos a pagar según el tipo de taller o curso y el tiempo de duración de los mismos.

Tabla 32

Valores referenciales de capacitaciones en Genios

| Capacitación | Tiempo de duración | Valor Referencial |
|---------------------|---------------------------|--------------------------|
| Cursos prácticos | 400 horas | 25.00 – 35.00 |
| Cursos continuos | 3 a 6 meses | 45.00 Por mes |
| Seminarios | 3 días | 40.00 – 50.00 |
| Talleres cortos | 120 horas | 15.00 – 20.00 |

Valor agregado

El incremento continuo de conocimiento es uno de los beneficios que Genios anhela introducir en los posibles aspirantes a los cursos de capacitación continua, por lo que contar con capacitadores de cuarto nivel de instrucción será prioridad para los creadores de este proyecto, del mismo modo la atención al cliente será impecable y personalizada.

Al mismo tiempo se planea realizar acuerdos estratégicos con instituciones de educación de alto nivel para generar confianza y credibilidad en los clientes potenciales. Estos detalles son los que van ayudar hacer la diferencia frente a la competencia.

4.2.8 Plaza

Se puede establecer que Genios es una empresa que brindará servicios educativos a estudiantes de la carrera de enfermería, para ello la empresa contará con profesionales en el área de salud con la experiencia adecuada para impartir los cursos y talleres que se ofrecerán en el centro de capacitación continua “Genios”, la misma que se desarrollará en la sede Atarazana del Instituto Tecnológico Bolivariano ubicada en la parroquia Tarqui en el cantón Guayaquil de la provincia del Guayas. En la actualidad el Instituto Tecnológico Bolivariano solo en la sede Atarazana cuenta con 3,624 estudiantes que estudian la carrera de técnico en enfermería en los diferentes horarios como: matutino, vespertino y nocturno.

Tipos de empresas

Conforme al análisis de sector se pudo identificar las diferentes entidades que se localizan en los alrededores de la ciudadela Atarazana a continuación se mencionan algunas de ellas:

Tabla 33

Tipos de entidades en la parroquia Tarqui

| Entidades públicas | Entidades comerciales | Otras entidades |
|--------------------------------------|------------------------------|----------------------------------|
| Hospital Dr. Robert Gilbert | Restaurantes | Bodega central de Mi Comisariato |
| Base Aérea de Guayaquil | Minimarket | Corporación el Rosado |
| Hospital General Solca | Farmacias | Colegio Liceo Naval |
| Institutos de Neurociencias | Tiendas | Autolaza |
| Hospital de la Mujer | Gasolineras | Colegio José Joaquín Pino Icaza |
| Galpones de la Prefectura del Guayas | | |
| Interagua Cia. Ltda. | | |

Equipamiento de la zona

De acuerdo con el análisis del sector el centro de capacitaciones Genios estará ubicado en la planta baja del campus Atarazana del Instituto Tecnológico Bolivariano, en la parroquia Torqui de la ciudad de Guayaquil. El campus cuenta con todos los servicios básicos como: Luz, agua, telefonía, e internet; estos servicios son fundamentales para establecer las oficinas de Genios.

4.2.9 Promoción

Genios considera posicionar su marca a través de plataformas digitales ya que en la actualidad el mundo se encuentra en la modalidad online y así explotar todo el potencial de la red. Por tanto, se considera contratar los servicios de una empresa de publicidad el cual estará encargado del posicionamiento web de la marca. De la misma manera se pretende implementar las siguientes estrategias de marketing digital:

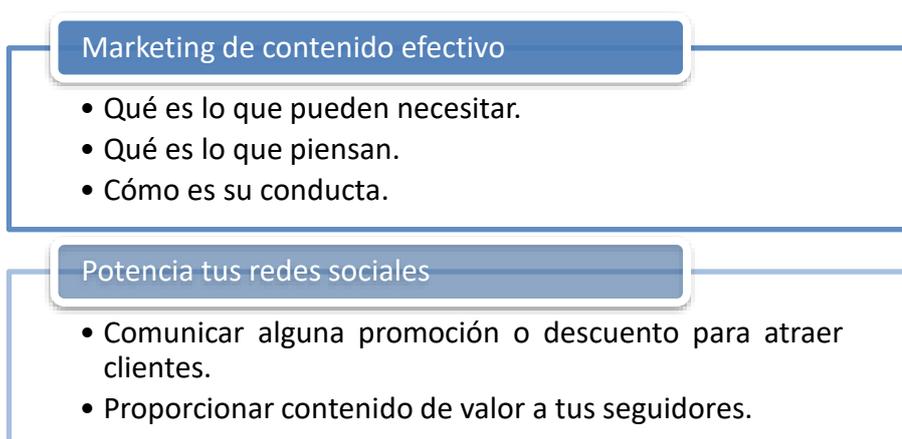


Figura 14 Estrategias de marketing digital

El posicionamiento en la web es clave para dar a conocer los servicios que Genios tiene para ofrecer, sin embargo, la promoción a través de material POP (Point of Purchase) y estrategias de marketing digital resulta ser rentable, y contribuye al reconocimiento y posicionamiento de la marca, es por esto que Genios implementará este material para la empresa, con el fin de fidelizar a los clientes que se inscriban en los cursos de capacitación.



Figura 15 Tomatodo Genios



Figura 16 Llaveros Genios



Figura 17 Agenda Genios Cía. Ltda.



Figura 18 Carpeta Genios Cía. Ltda.

Tabla 34

Costos de publicidad

| Material POP | Cantidad | Valor |
|---------------------|---------------------|--------------|
| Tomatodos | 50 unidades | 150.00 |
| Llaveros | 50 unidades | 110.00 |
| Agenda | 100 unidades | 557.00 |
| Carpetas A4 | 70 unidades | 147.00 |
| Marketing digital | - | 60.00 |
| TOTAL | 270 unidades | 1,024 |

4.3 Estudio Técnico

Este estudio contempla aspectos importantes operativos, necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analiza la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, su localización, nivel de las inversiones y costos que se calculen, también muestras de la distribución y diseño de las instalaciones, comprobaciones de que existe la viabilidad técnica necesaria para la instalación del proyecto en estudio.

Este estudio lleva a identificar las necesidades técnicas, en donde se involucran maquinaria y equipo, tecnología, gestión administrativa, seguridad y servicios básicos; examinando y calculando de manera exhaustiva la cantidad necesaria para el buen funcionamiento de la entidad Genios. Cía. Ltda.

4.3.1 Dimensión y características

Para este proyecto se realizará el estudio de la dimensión física por áreas y éste será manejado bajo un contrato de arrendamiento;

- Las medidas del local en el cual se dará comienzo a la entidad son de 11.20mts X 6.00mts,
- Cuenta con una iluminación adecuada, sistema de climatización, sistema de alarma contra incendios y detector de humo.

La elección del local es apropiada para el correcto desempeño de las actividades de la entidad tanto por las características que posee, como por la localización del

mismo, es necesario decir que la elección del área en el cual se desempeñaran las funciones es uno de los factores más importantes en el desarrollo de la empresa.

El propósito en común es proporcionar a los trabajadores el espacio suficiente para su bienestar y movilidad; Así se determina

- Área de secretaria/recepcionista: 4.37mts X 3.50, muebles para oficina (escritorio, silla), dentro de esta área se posee un espacio con sillón de espera el cual cuenta con un baño.
- Área de gerencia y administración: dimensión de 3.10 X 6.00, cuenta con dos escritorios y sillas ejecutivas.
- Una sala para reuniones con espacio de 4.60 X 6.00 que contará con una mesa y sillas para ponentes e invitados, agregándole un proyector con la lona respectiva.

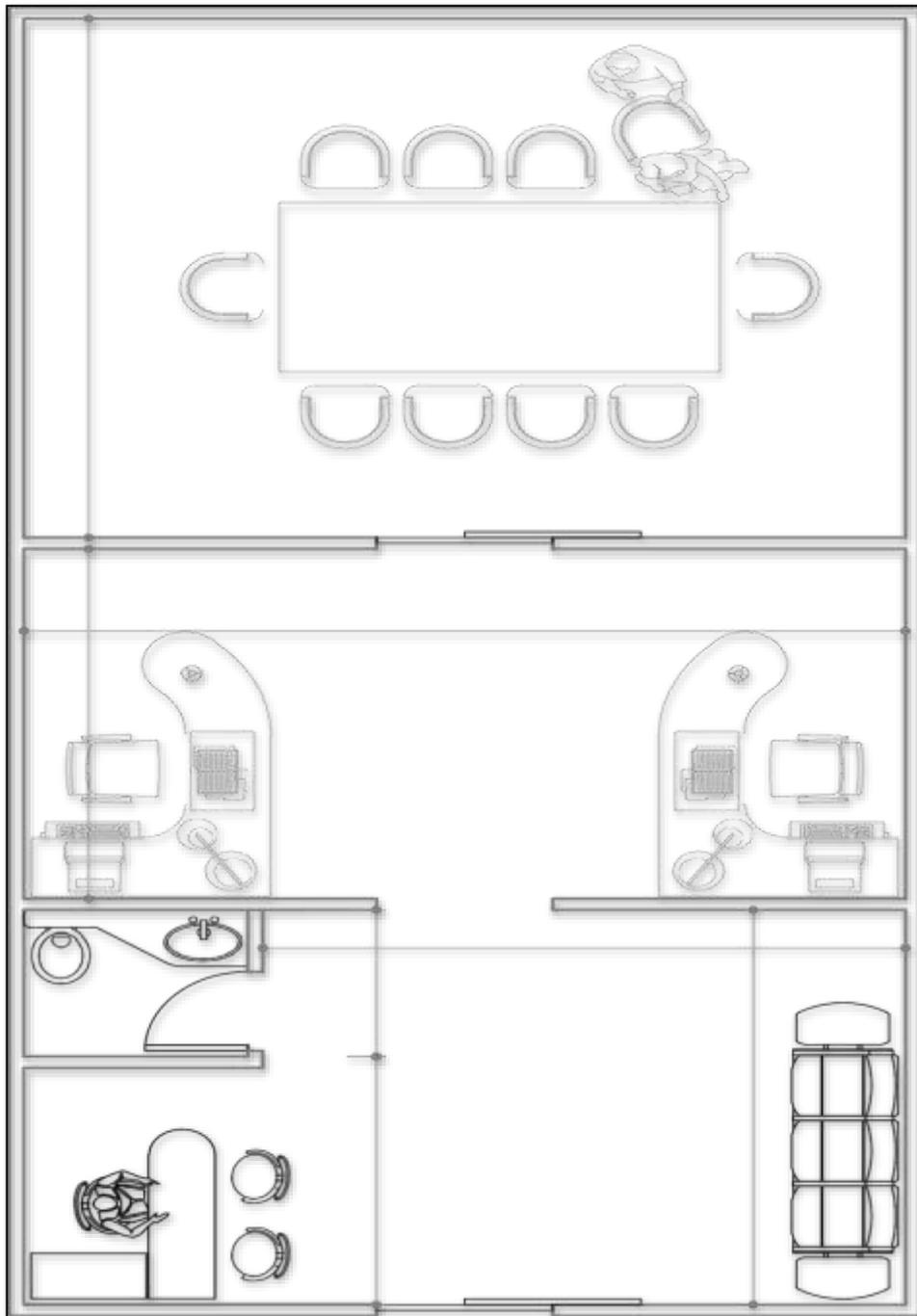


Figura 19 Plano de las oficinas de Genios

Tabla 35

Muebles de oficina

| Descripción | Cantidad | Precio unitario | Total |
|--|-----------------|------------------------|-----------------|
| Escritorios gerencial blancos en modelo Otzi, tipo L | 2 | 265.00 | 530.00 |
| Sillas gerencial modelo Master | 2 | 145.00 | 290.00 |
| Escritorio secretaria Modelo color blanco | 1 | 162.00 | 162.00 |
| Silla secretaria modelo Velo | 1 | 90.00 | 90.00 |
| Sillas de espera recepción modelo Way | 2 | 40.00 | 80.00 |
| Mesa de reuniones para 10 personas con sillas modelo BE color blanco | 1 | 450.00 | 450.00 |
| Sillón de espera 3 puestos modelo Prime | 1 | 500.00 | 500.00 |
| Total de muebles de oficina | 10 | 1,652.00 | 2,102.00 |

Laboratorio #1 taller de sutura

Este Laboratorio es donde se impartirá el taller de sutura, cuenta con mobiliario necesario para el buen cuidado y ejecución de los materiales necesarios que se requiere en las actividades planeadas, permitiendo al estudiante el desarrollo de habilidades para la ejecución de determinados procedimientos de sutura en enfermería con capacidad de 40 participantes.

Se posee:

- Lavamanos
- Sistema de climatización
- Alarma contra incendio
- Pizarra acrílica

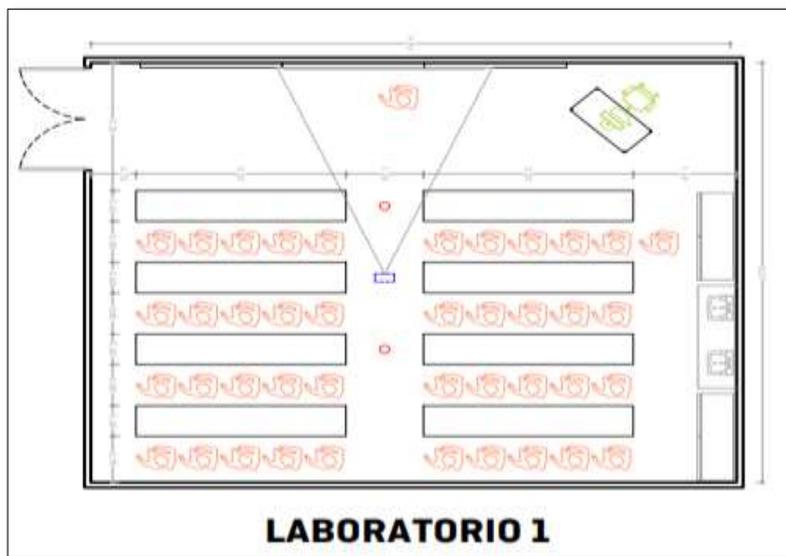


Figura 20 Dimensiones laboratorio 1

Tabla 36

Muebles y enseres Laboratorio 1

| <i>Descripción</i> | <i>Cantidad</i> | <i>Precios unitarios</i> | <i>Total</i> |
|--|-----------------|------------------------------|-----------------|
| Escritorio docente modelo Inova | 1 | 125.00 | 125.00 |
| Silla docente modelo | 1 | 90.00 | 90.00 |
| Sillas estudiantes modelo Master | 40 | 40.00 | 1.600.00 |
| Computador Aio Hp Amd A4-9125 2.3Ghz-4Gb-1Tb- 22"-W10 | 1 | 600.00 | 600.00 |
| Proyector Benq Ms550 3600 Lumenes Svga 800x600 | 1 | 415.00 | 415.00 |
| Pantalla para proyectar | 1 | 120.00 | 120.00 |
| Pizarra | 1 | 55.00 | 55.00 |
| Perchas de vidrio | 4 | 110.00 | 440.00 |
| Total | 50 | 1,555.00 | 3,445.00 |

Laboratorio #2 emergencias médicas

Con las características requeridas, ya que dicho laboratorio debe contar con el espacio sugerido por el capacitador. Capacidad para 40 participantes cuenta con:

- Sistema de climatización
- Alarma contra incendio
- Proyector, pantalla y pizarra.

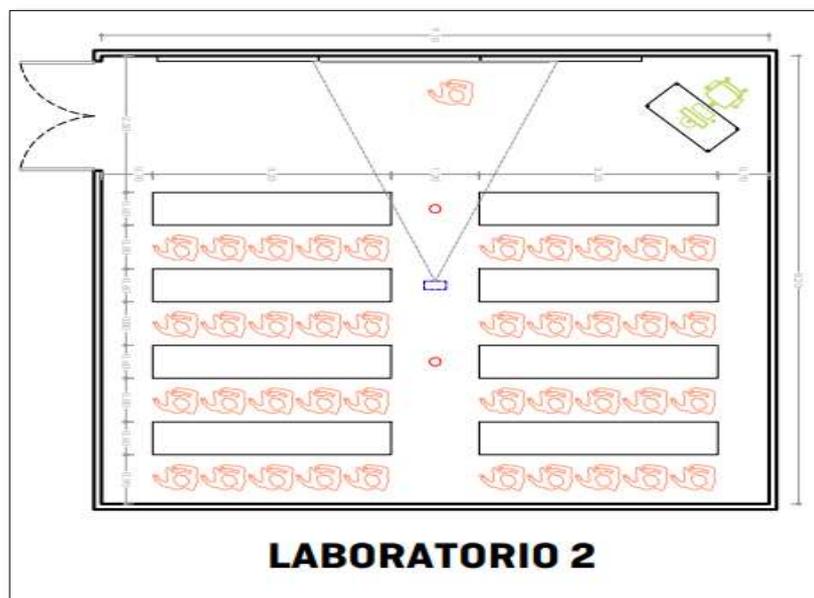


Figura 21 Dimensiones laboratorio 2

Tabla 37

Muebles y enseres laboratorio 2

| Descripción | Cantidad | Precios unitario | Total |
|--|-----------|------------------|-----------------|
| Escritorio docente modelo Inova | 1 | 125.00 | 125.00 |
| Silla docente modelo | 1 | 90.00 | 90.00 |
| Sillas estudiantes modelo Master | 40 | 40.00 | 1,600.00 |
| Computador Aio Hp Amd A4-9125 2.3Ghz-4Gb-1Tb- 22"-W10 | 1 | 600.00 | 600.00 |
| Proyector Benq Ms550 3600 Lumenes Svga 800x600 | 1 | 415.00 | 415.00 |
| Pantalla para proyectar | 1 | 120.00 | 120.00 |
| Pizarra | 1 | 55.00 | 55.00 |
| Total | 46 | 1,445.00 | 3,005.00 |

4.3.2 Localización del proyecto

Macro localización

El centro de capacitaciones Genios S.A. estará ubicado en la Av. Pedro Menéndez Gilbert callejón 12 atrás de Autolaza, en este campus se encuentran todos los estudiantes de la carrera de enfermería por lo que se lo considera un punto estratégico para establecer dentro de la misma institución las oficinas del centro de capacitaciones.

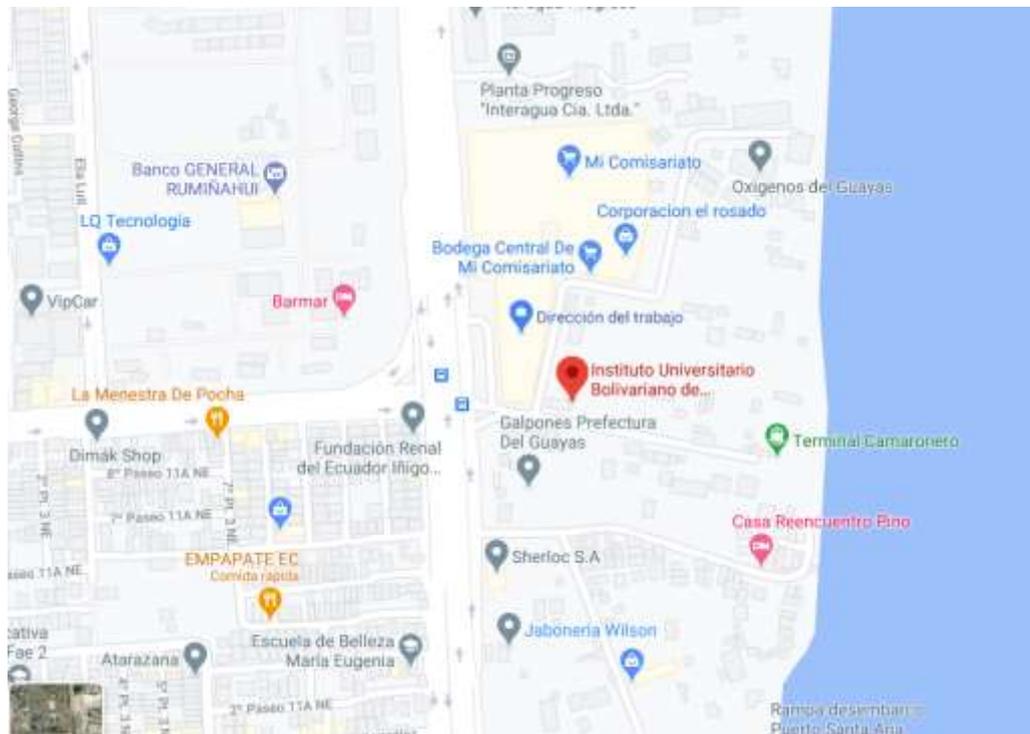


Figura 22 Mapa del sector

Tomado de: Google maps



Figura 23 Croquis

Tomado de: Google maps

4.3.3 Tecnología del proceso productivo de servicios

La tecnología en la actualidad juega un papel muy importante y necesario, gracias a ello nos ha permitido seguir con el crecimiento y evolución del centro de capacitación, los recursos tecnológicos que se utilizarán en Genios Cía. Ltda., serán:

- Computadoras
- Impresoras
- Internet, teléfonos fijos

Cámaras fotográficas En tecnología, se soporte dentro de los siguientes conceptos:

- Información y promociones al cliente por medio de redes sociales y correos electrónicos.
- Comunicación directa con las empresas.

Tabla 38

Equipo de cómputo

| Descripción | Cantida d | Precios unitarios | Total |
|--|----------------------|------------------------------|-----------------|
| Impresora Epson L3110 33Ppm Negro 15 Ppm – Botellas de tinta T554120 | 2 | 177.68 | 355.36 |
| Computador Aio Hp Amd A4-9125 2.3Ghz-4Gb-1Tb- 22”-W10 | 3 | 1,000.00 | 3,000.00 |
| Teléfono Grandstram lp 1 Linea Lcd Gxp1615 Poe | 3 | 25.00 | 75.00 |
| Proyector Benq Ms550 3600 Lumenes Svga 800x600 | 1 | 415.00 | 415.00 |
| Total de Activos tecnológicos | 9 | 1,617.68 | 3,845.36 |

4.3.4 Ingeniería del Proyecto

En esta etapa se constituye el comportamiento más importante del proyecto, se definen los recursos necesarios para la ejecución de planes o tareas: máquinas y equipos, lugar de implantación, tareas para el suministro de insumos, recursos humanos, obras necesario implementar ciertos tipos de procedimientos dentro de una empresa que contengan un propósito, alcance, políticas, diagrama de flujo y una descripción para cada procedimiento. Las instrucciones de que se manejaran en Genios Cía. Ltda., se basan en el cumplimiento de las funciones claves y de importancia.

Tabla 39

Proceso de admisión

Proceso de inscripción para capacitaciones de Genios

Propósito: Precisar las técnicas para la aplicación, formación y ejecución nuestro servicio llevando un excelente control y seguimiento de dichos procesos.

Alcance: Aplica para las capacitaciones brindadas por Genios para nuestros participantes.

Políticas:

La secretaria- recepcionista deberá brindar información de todos los cursos de capacitación continua que oferte Genios.

El buen trato e información al cliente deberá ser apropiada para satisfacer y captar lo que busca el cliente.

Se cumplirá con un control constante de los clientes o posibles clientes interesados en nuestros servicios bajo el control del supervisor ejecutivo.

Es absolutamente necesario brindar una capacitación precisa, como se estipula en las políticas internas de Genios Cía. Ltda.

La selección del profesional capacitador es de suma importancia ya que nos enfocaremos en la necesidad de la capacitación que requiera el cliente, para eso se observará el profesograma de los docentes capacitadores.

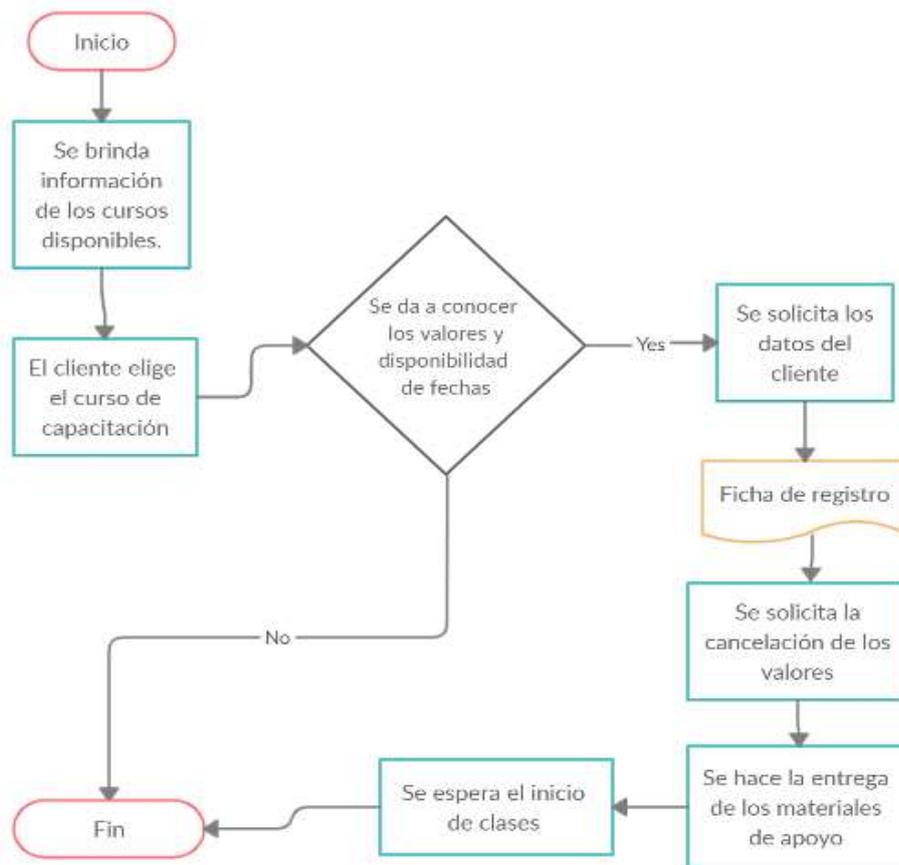


Figura 24 Diagrama de flujo Genios

Tabla 40

Descripción del proceso

Descripción:

1. Brindará información la secretaria recepcionista sobre las capacitaciones que estén disponibles.
 2. Se detalla específicamente fechas, horario y valores de la capacitación o taller que esté interesado.
 3. Se procede a la confirmación con la inscripción del participante (ficha de registro) (apéndice A).
 4. Se solicita el pago de los valores del curso o taller elegido por el cliente.
 5. Se realiza la entrega de los materiales de apoyo que utilizarán según el taller o capacitación a recibir con Genios.
-

4.3.5 Maquinarias y equipos

Es preciso examinar lo que se utilizara para realizar la gestión operativa de una empresa, por lo tanto, por ser una entidad que brinda servicios de capacitaciones especializadas en profesionales en enfermería, en las capacitaciones o talleres se deben utilizar insumos médicos, cada capacitador deberá manejar el material de desempeño y de apoyo según lo requiera.

Tabla 41

Instrumentales del taller de suturas

| Descripción | Cantidad | Precios unitario | Total |
|--|------------|------------------|---------------|
| Catéter N° 20 | 41 | 0.53 | 21.73 |
| Catéter N°22 | 41 | 0.53 | 21.73 |
| Catéter N°24 | 41 | 0.53 | 21.73 |
| Equipo de venoclisis | 41 | 1.35 | 55.35 |
| Esparadrapo común ó esparadrapo poroso | 41 | 1.20 | 49.20 |
| Jeringas de 1ml x 50 | 2 | 3.50 | 7.00 |
| Jeringas de 3ml, 5ml, 10 ml con aguja x 50 | 2 | 4.30 | 8.60 |
| Jeringas de 20 ml con aguja x 50 | 2 | 5.10 | 10.20 |
| Llave de 3 vías | 41 | 0.80 | 32.80 |
| Tijera de Hilos | 41 | 2.80 | 114.80 |
| Pinsa Aro recta reutilizable estéril | 41 | 1.60 | 65.60 |
| Guantes de examinación x 50 | 2 cajas | 8.50 | 17.00 |
| Solución Salina | 1 | 5.60 | 5.60 |
| Total, de insumos | 335 | 36.34 | 431.34 |

Tabla 42

Instrumentales del curso emergencias médicas

| Descripción | Cantidad | Precios unitario | Total |
|---|-----------------|-------------------------|---------------|
| Bolsa para drenaje urinario adulto | 5 | 3.00 | 15.00 |
| Bolsa retrosacal 2000ml | 5 | 1.60 | 8.00 |
| Cánula nasal de oxígeno, adulto | 5 | 10.00 | 50.00 |
| Cánula de Guedel tamaño 2 y 3 o 4 | 5 | 8.00 | 40.00 |
| Catéter intravenoso periférico 16G, 18G y 20G | 5 | 0.80 | 4.00 |
| Catéter urinario uretral 14Fr y 16Fr | 5 | 3.50 | 17.50 |
| Equipo de venoclisis | 5 | 136 | 6.80 |
| Esparadrapo común ó esparadrapo poroso | 2 | 5.10 | 10.20 |
| Mascarilla de oxígeno | 5 | 33.36 | 166.80 |
| Mascarilla quirúrgica x 50 | 1 caja | 6.00 | 6.00 |
| Llave de 3 vías | 5 | 12.00 | 60.00 |
| Brazalete para identificación | 5 | 0.15 | 0.75 |
| Tijera de Hilos | 1 | 120.00 | 120.00 |
| Jeringas de 1ml x 50 | 2 | 3.50 | 7.00 |
| Jeringas de 3ml, 5ml, 10 ml con aguja x 50 | 2 | 4.30 | 8.60 |
| Jeringas de 20 ml con aguja x 50 | 2 | 5.10 | 10.20 |
| Guantes de examinación c 50 | 2 caja | 8.50 | 8.50 |
| Total de insumos | 59 | 159.55 | 539.35 |

4.4 Estudio Administrativo

Este estudio se refiere a diferentes tipos de factores que se desarrollan en la administración de una empresa o proyecto, en este se estipulará la misión, visión, valores organizacionales, políticas de la empresa, y organigrama. El estudio administrativo también abarca el proceso de selección y reclutamiento del personal adecuado para la ejecución de los cursos de capacitación continua, los mismos que deberán cumplir con el perfil y exigencias que la organización establezca.

El estudio administrativo es de suma importancia para el proyecto como tal, ya que permite orientar de manera concreta las acciones que se deben tomar a cabo para el correcto funcionamiento de ésta, en este sentido, la misión que posee la empresa debe estar en el centro de las actividades de cada paso que se dé, así, se cumplen los factores necesarios para que todo camine hacia buen término.

El estudio en esencia, sirve de entre muchas acciones, el diagnosticar elementos de la administración que se estén realizando, a fin de mejorarlos, crear nuevos elementos o simplemente cambiar algún factor que se encuentre con fallas en su proceso, ya que, en el caso de reclutamiento de personal es necesario para Genios Cía. Ltda. tener la capacidad de contratar personal excelente en todas las partes que abarca ser un profesional en el campo que desarrolla o ejerce.

4.4.1 Análisis situacional

La planificación, no es, sino, el acto de anhelar lograr un objetivo, una meta, por medio de un proceso disciplinado y meticuloso que otorgue a la empresa un deseado éxito en sus funciones; por tanto, es necesaria que este punto, debe tener y poseer

claves oportunas y exactas sin lo llamado ´burocracia administrativa´ que lo único que desataría es confusión y pérdida de tiempo en los procesos; por esto, el proceso de planificación, así como la ejecución debe ser exacto, correcto sin cuestiones que retrasen algún tránsito de información de un punto a otro.

Dentro del desarrollo administrativo del Centro de Capacitación Continua Genios Cía. Ltda. se formaliza la misión, visión y valores institucionales, organigrama y funciones generales para el correcto funcionamiento organizacional.

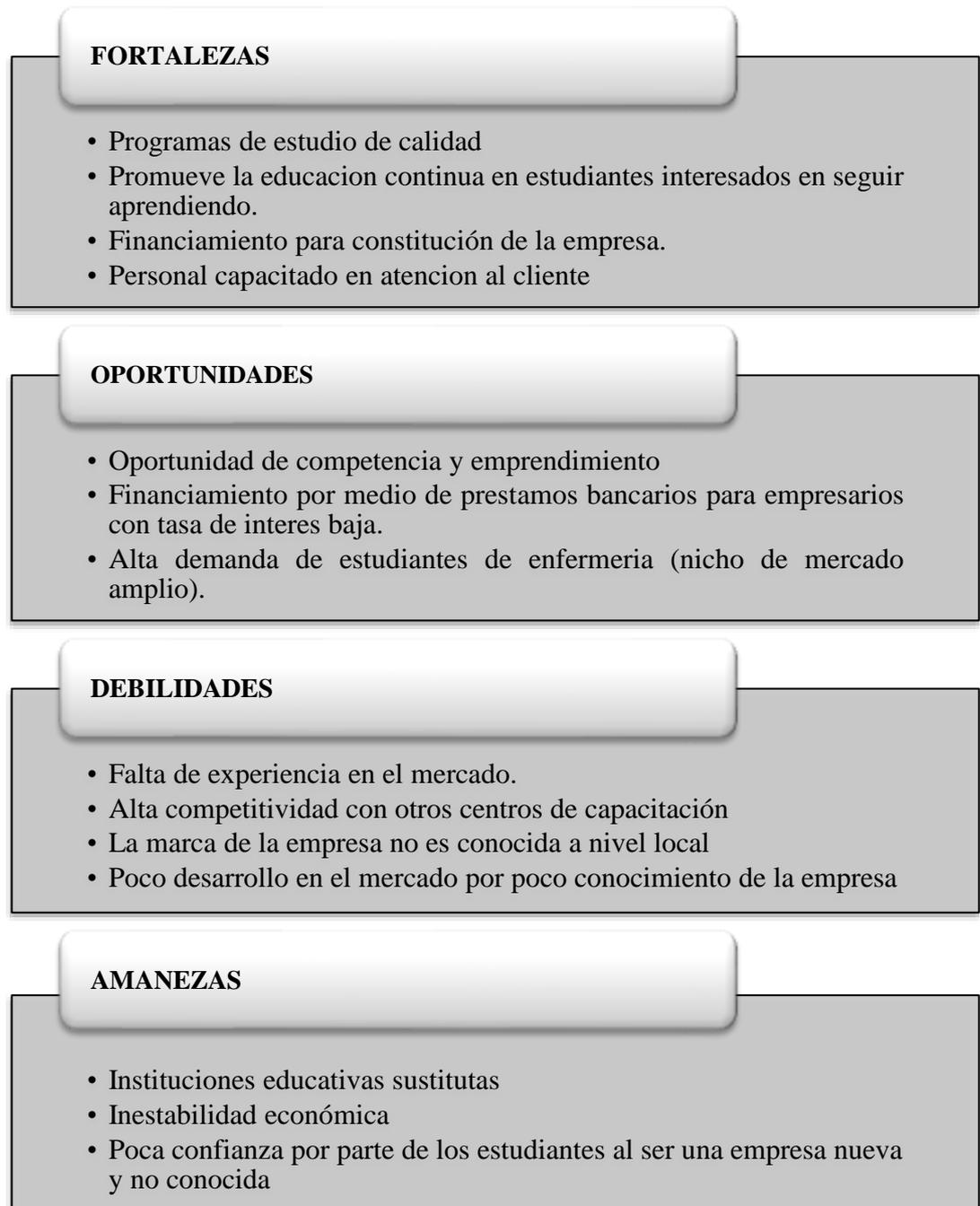
Foda

Figura 25 Foda

Misión y Visión

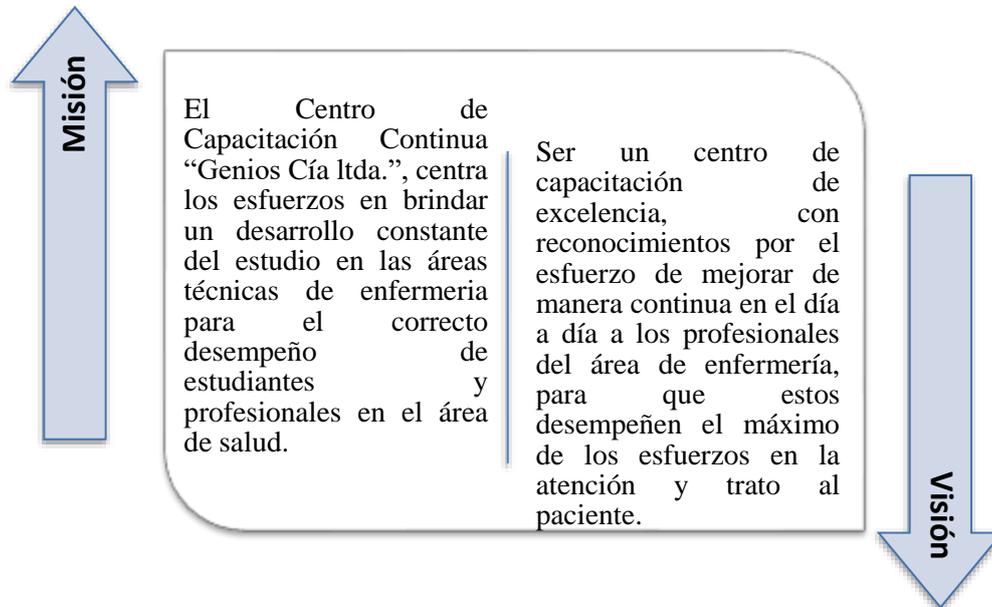


Figura 26 Misión y visión organizacional

Valores Institucionales

Se necesitan de cuestiones estrictas para un correcto funcionamiento de las personas y que esta sea extensiva a la empresa y así sea parte de todo el personal que en ella realiza sus actividades profesionales, la tendencia al mal hábito que una persona posee puede destruir un departamento entero de una empresa; por esto, los valores que cada persona debe poseer, serán tratados de suma importancia en la entidad, ya que, sin estos, no se realizara un correcto trabajo y por ende no se otorgará a los clientes una experiencia única la información que recibirán por parte de la entidad, por tanto se describen los valores que la empresa posee:

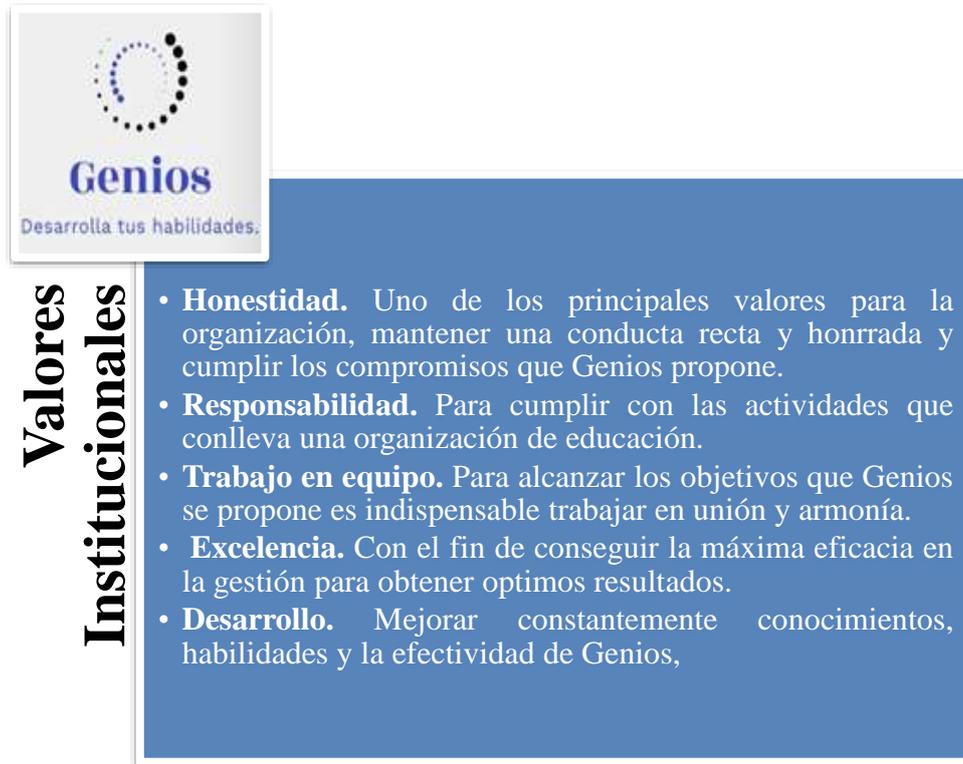


Figura 27 Valores Organizacionales

Políticas

Necesaria la utilización de políticas que favorezcan el correcto desarrollo de actividades de la empresa, deben ser concisos y solidos al momento de leerlos, esto es importante ya que permite a los miembros de la empresa, comprender los parámetros que la entidad maneja para su correcto desarrollo y funcionamiento. Las políticas que Genios implementarán están orientadas a los colaboradores y a estudiantes y gerencia.

Tabla 43

Políticas orientadas a la Gerencia

Reglamento interno de orientado a la gerencia

- Toda modificación en la estructura de la organización deberá ser aprobada por el director y Gerente, en base a estudios y análisis de procesos organizacionales.
- Es política de Genios Cía. Ltda. mantener informados a sus colaboradores sobre las Políticas, Reglamentos, Normas y Procesos, de manera que todo el personal tenga plenamente identificado cuál es su rol dentro de la organización, y como ejecutar sus funciones de acuerdo a los procesos y procedimientos.
- La máxima autoridad (gerente y director), son los responsables de que, en su área operativa, se documenten sus principales actividades y procesos, ya que tienen la autoridad para organizar, controlar, ejecutar y asegurar el cumplimiento.

Política de selección y contratación de personal

- Todo proceso de selección de personal se iniciará con la elaboración del correspondiente “Requerimiento de Personal”, el mismo que deberá estar firmada por el Gerente y director.
 - La elección del candidato a ser contratado constituye responsabilidad exclusiva del Gerente y director, mismos que tomarán su decisión en base a la información provista por el proceso de selección respectivo.
-

Tabla 44

Políticas orientadas al estudiante

Política de registro y admisión del estudiante

Para registrarse por primera vez en el Centro de Capacitación, el estudiante deberá adjuntar los siguientes documentos:

- Original y fotocopia de la cédula de identidad o ciudadanía, o el pasaporte con la visa pertinente;
- Original y fotocopia del certificado de votación de la última elección o consulta popular;
- Dos fotos actualizadas, a color, tamaño carné.
- Llenar ficha de Inscripción (ápedice A).

Para recibir el certificado de haber realizado la capacitación, el estudiante deberá cumplir con las siguientes obligaciones:

- Cumplir con el 90% de asistencia
- No tener valores pendientes de pago

Políticas de facturación y cobranza

- El participante recibirá una pre - factura por correo electrónico con los valores a cancelar; una vez realice el pago se emitirá la factura con los datos del participante.
- EL pago puede realizarse hasta el primer día de inicio de la capacitación.
- El participante tendrá la opción de realizar el pago vía transferencia bancaria, depósito y en efectivo.
- Una vez realizado el pago se debe enviar el comprobante al correo electrónico para que se emita su factura.
- En caso de no asistir al curso, usted deberá notificar al Centro de Capacitación Continua Genios y se procederá a la devolución de lo pagado previo al descuento del 15% por concepto de gastos administrativos.

Política de la conducta del estudiante

- En general, comportarse dignamente, de palabra y de obra, en privado y en público, de acuerdo a los valores humanos y cristianos, de forma tal que honre tanto su imagen personal como la institucional.
- Tratar con respeto a las personas y cultivar la cortesía entre damas y caballeros.
- Conservar en buen estado las instalaciones, mobiliarios, equipos y demás bienes que Genios pone a disposición del alumnado y asumir la responsabilidad y costos por lo que dañare o perdiera.

Políticas orientadas al estudiante

Tabla 45

Políticas orientadas a colaboradores

Políticas orientadas a los colaboradores

Políticas orientadas a colaboradores

- Todos los colaboradores deben cumplir con el horario establecido y estar 5 minutos antes en su puesto de trabajo.
- Los colaboradores no pueden recibir visitas personales en horario laboral.

Código de vestimenta

- Los colaboradores deberán vestir de estilo casual durante toda la jornada laboral. De tal forma que honre su imagen profesional como la institucional.
- Las sandalias y zapatos abiertos están totalmente prohibidos tanto para damas y caballeros.

Política de atención y servicio al cliente

- Es política de Genios que el colaborador sirva con efectividad al cliente sea este interno o externo, utilizando normas de cortesía, amabilidad y cordialidad.
 - El personal que tiene contacto directo con los clientes deberá dar comodidad y agilidad a los Clientes, reales y potenciales, para lo cual la empresa deberá contar con un ambiente de trabajo organizado, reducir tiempos de espera y evaluar la gestión de servicio del personal.
-

4.4.2 Organigrama

El tipo de organigrama que se ejerce en la empresa es lineal, al estar la empresa en sus pasos iniciales, es necesario que sea reducido en tamaño, conforme el desarrollo de la empresa avance, el organigrama cambiará forma y tipo. Es importante ya que representa el orden en el que los miembros de la empresa Genios deben ejercer su mando, para así, establecer pasos a seguir en cada acción que se esté involucrada. Genios contará con un gerente general, el cual estará encargado de administrar la organización. Genios contará con capacitadores para cada uno de los cursos, seminarios, etc.

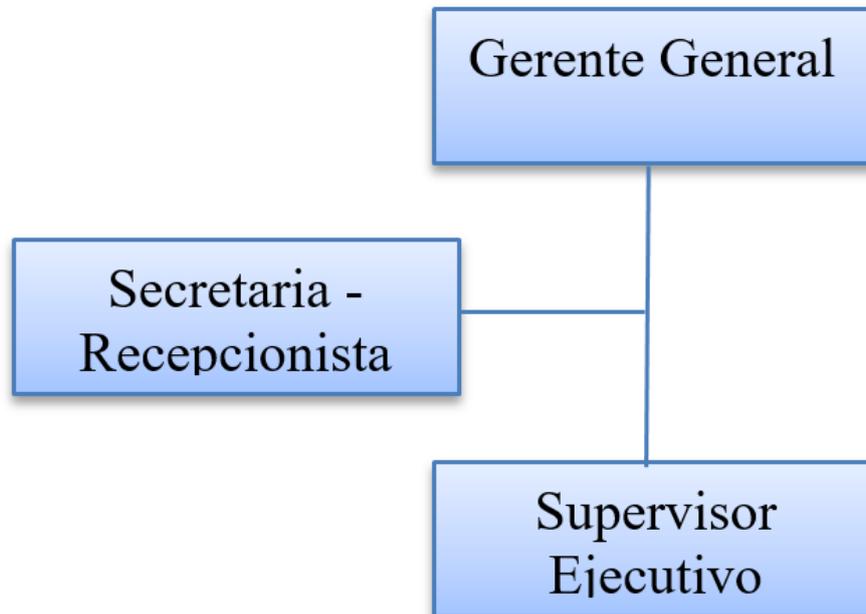


Figura 28 Organigrama Genios Cía. Ltda.

4.4.3 Funciones del talento humano

“Administrar el talento humano se convierte cada día en algo indispensable para el éxito de las organizaciones” (Chiavenato, 2009).

Talento humano es un departamento esencial en la empresa, pero éste debe estar bien orientado por parte de los CEO de la entidad, ya que, la empatía debe ser primordial en los que trabajan en esta área; para ello, las capacitaciones y el análisis psicológico a cada miembro de este departamento debe ser constante, que logre tener en cuenta cada detalle de su empleado/a, para evitar roces o malos tratos a los demás empleados o a los clientes.

Para el proceso de reclutamiento, selección y contratación del personal, se elaboró fichas profesiográficas donde se detalla el perfil, formación, habilidades y

experiencia laboral de cada uno del personal que se necesita para el adecuado funcionamiento del Centros de Capacitación Continua Genios.

Tabla 46

Descripción de funciones laborales

| Cargo | Descripción de funciones |
|---|--|
| La Administración Gerente General. Supervisor Ejecutivo | <ul style="list-style-type: none"> • Planeación de las actividades que se desarrollen dentro de la organización. • Organizar los recursos materiales y humanos de la organización. • Definir a donde se dirige la organización a corto, mediano, y largo plazo. • Contratación del personal • Manejo de recursos económicos. • Administración de redes sociales • Logística |
| Secretaria - Recepcionista | <ul style="list-style-type: none"> • Registro y matriculación de los estudiantes. • Atención directa al cliente • Recibir, ordenar, clasificar y almacenar archivos y documentos de la empresa • Responder llamadas telefónicas, correos electrónicos de clientes. • Manejo de caja |
| Capacitadores – Docentes | <ul style="list-style-type: none"> • Control de asistencia del estudiante. • Planifica el proceso de enseñanza en base temas establecidos. • Desarrolla y diseña procesos de superación profesional. • Asiste y apoya las reuniones con docentes y la administración |

Fichas profesiográficas de Genios

Tabla 47

| | |
|--|---|
| <p>CENTRO DE CAPACITACIÓN CONTINUA GENIOS</p> <p>FICHA PROFESIOGRÁFICA</p> |  |
|--|---|

Cargo: Gerente General

Descripción de Funciones

- Dirigir el manejo integral de la empresa.
- Desarrollar estrategias y objetivos a corto, mediano y largo plazo.
- Planificar y organizar actividades que se desarrollen dentro de la organización.
- Coordinar con el Director Ejecutivo y secretaria las reuniones.
- Controlar presupuesto y gastos de la empresa.
- Reclutamiento, selección, contratación e inducción de personal idóneo para la empresa.
- Manejo de redes sociales

Habilidades y Destrezas

- Compromiso en Servicio al cliente, Ética, Compromiso, Innovación, excelencia, orientado a resultados, liderazgo, planeación, toma de decisiones, Desarrollo de personal, Orientación a la calidad y buena comunicación.

Estudios Realizados

- Título de tercer nivel en Gestión Empresarial, Marketing, Ing. Comercial/ carreras afines.
- Manejo de Office avanzado
- Conocimientos en Contabilidad o Finanzas

-
- Conocimiento en E-commerce

Experiencia laboral

- 2 años de experiencia en puestos relacionados

Ficha profesiográfica del Gerente General

Tabla 48

Ficha profesiográfica del Director Ejecutivo

| | |
|--|--|
| <p>CENTRO DE CAPACITACIÓN CONTINUA GENIOS</p> <p>FICHA PROFESIOGRÁFICA</p> |  |
|--|--|

Cargo: Director Ejecutivo

Descripción de Funciones

- Logística general de la empresa
- Compra de suministros y materiales necesarios para la empresa
- Ejecución de planes estratégicos que garanticen la calidad del servicio
- Dirigir y organizar a los docentes encargados de las capacitaciones
- Asume las funciones del Gerente General en caso de ausencia del mismo

Habilidades y Destrezas

- Compromiso en Servicio al cliente, Ética, Compromiso, Innovación, excelencia, orientado a resultados, liderazgo, planeación, toma de decisiones, Desarrollo de personal, Orientación a la calidad y buena comunicación.
-

Estudios Realizados

- Título de tercer nivel en Gestión Empresarial, Marketing, Ing. Comercial/ carreras afines.
- Manejo de Office avanzado
- Conocimientos en Contabilidad o Finanzas

Experiencia laboral

- 2 años de experiencia en puestos relacionados
-

Tabla 49

*Ficha profesiográfica de Secretaria – Recepcionista***CENTRO DE CAPACITACIÓN CONTINUA GENIOS****FICHA PROFESIOGRÁFICA**

Cargo: Secretaria – Recepcionista

Descripción de Funciones

- Registro y matriculación de los estudiantes.
- Atención directa al cliente
- Recibir, ordenar, clasificar y almacenar archivos y documentos de la empresa
- Responder llamadas telefónicas, correos electrónicos de clientes.
- Manejo de caja

Habilidades y Destrezas

- Alta tolerancia al estrés y presión
 - Ser proactiva
-

-
- Integridad y confidencialidad
 - Dialogo y comunicación
 - Trabajo en equipo

Estudios Realizados

- Tecnología en administración de empresas o campos relacionados.
- Manejo de Microsoft-Office de forma integral
- Conocimientos en administración de oficinas y procedimientos contables básicos

Experiencia laboral

- 2 años de experiencia en puestos relacionados
-

Tabla 50

Ficha profesiográfica de Docente – Capacitador

| | |
|---|---|
| CENTRO DE CAPACITACIÓN CONTINUA GENIOS |  |
| FICHA PROFESIOGRÁFICA | |

Cargo: Docente – Capacitador

Descripción de Funciones

- Control de asistencia del estudiante.
 - Planifica el proceso de enseñanza en base temas establecidos.
 - Desarrolla y diseña procesos de superación profesional.
 - Asiste y apoya las reuniones con docentes y la administración
-

Habilidades y Destrezas

- Dialogo y comunicación
- Elaborar programas de salud
- Capacidad de análisis
- Ser capaz de gestionar y administrar los recursos materiales, económicos y humanos de los servicios en los que desarrolla su actividad.

Estudios Realizados

- Título de cuarto nivel
- Haber trabajado en hospitales o Clínicas

Experiencia laboral

- 3 años de experiencia en puestos relacionados
-

Contratos

Genios Cía. Ltda., se estableció los siguientes tipos de contrato de manera específica para cada colaborador:

Tabla 51

| CARGO | TIPO DE CONTRATO | TIEMPO | SUELDO |
|--------------------------|-------------------------|--------------------------|---------------|
| Gerente General | Indefinido | Sin fecha de terminación | 500.00 |
| Supervisor Ejecutivo | A plazo fijo | 1 año | 500.00 |
| Secretaria Receptionista | A plazo fijo | 1 año | 40.00 |

| Docente Capacitador | Servicios prestados | - | Pago por hora |
|--------------------------------------|---------------------|---|------------------|
| <i>Tipos de contratos y salarios</i> | | | |

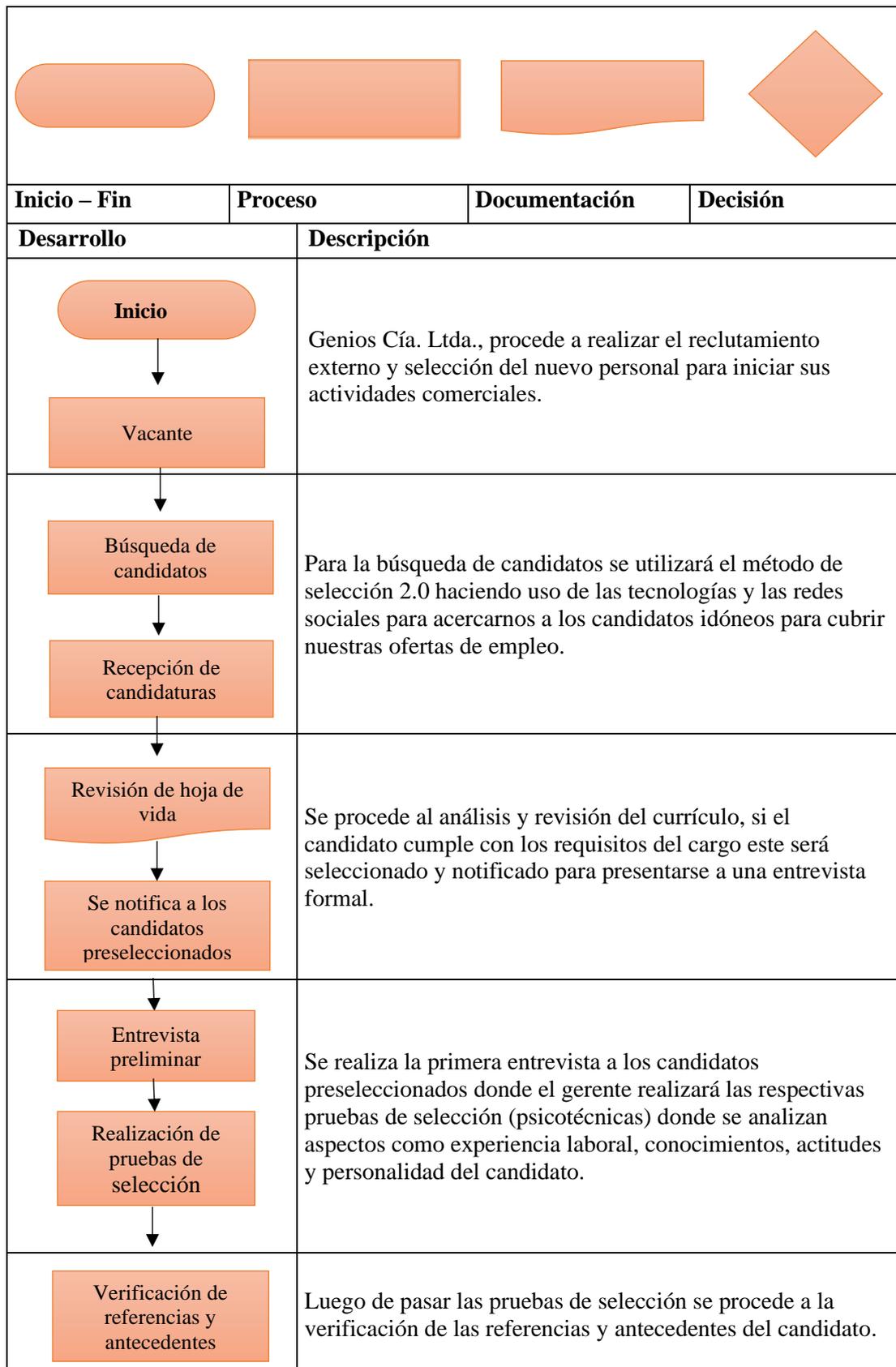
Vinculación de personal

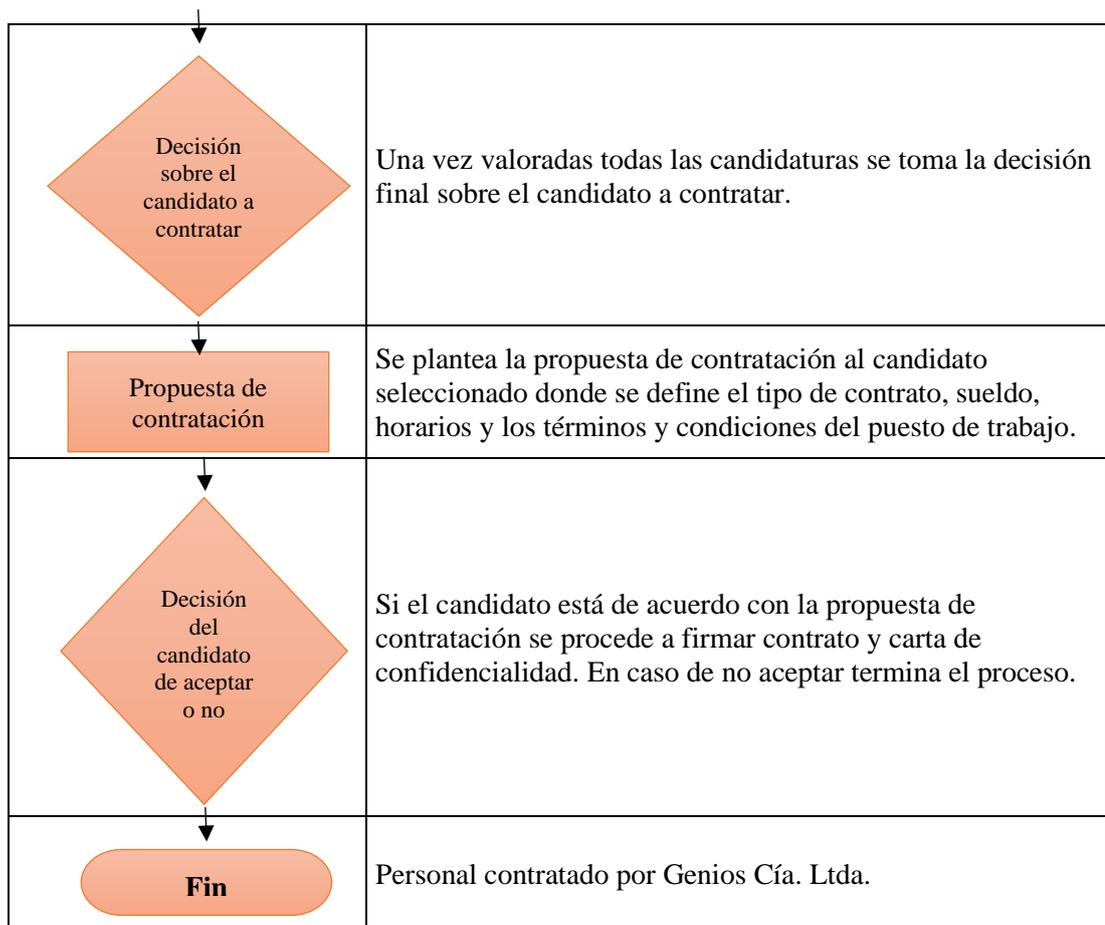
La entidad tiene su debido proceso expuesto en varios puntos, los cuales se deben cumplir a cabalidad, para de tal manera, lograr el objetivo concreto de realizar excelentes contrataciones de personal, que aporten resultados positivos en congruencia con el currículum que estos posean y con los objetivos de la entidad. En cada paso del reclutamiento existen diferentes puntos importantes que deben ser estudiados en detalle, los mismos que deben tomados como un proceso meramente formal. El cuerpo de recursos humanos, debe tomarse de manera seria y transparente, haciendo énfasis en los valores que la entidad posee y que sus futuros miembros harán eco al realizar el trabajo con el debido compromiso que adquieren al ingresar a la entidad.

Tabla 52

Flujo de proceso de Reclutamiento y selección de personal

| Proceso de Reclutamiento y Selección del Centro de Capacitación Genios Cía. Ltda. |
|---|
| OBJETIVO: Seleccionar a los candidatos idóneos para el puesto que se solicita. |
| ALCANCE: Aplica para cualquier tipo de contratación del Centro de Capacitación Contiua Genios. |





Gastos de nomina

Tabla 53

Nomina año 0

| Concepto | Gerente General | Supervisor | Secretaria | TOTAL |
|----------------------------|-----------------|------------|------------|-----------------|
| Sueldo | 500.00 | 500.00 | 400.00 | 1,400.00 |
| Décimo Tercero | 41.67 | 41.67 | 33.33 | 116.67 |
| Décimo Cuarto | 32.83 | 32.83 | 32.83 | 98,49 |
| Vacaciones | 20.83 | 20.83 | 16.67 | 58.33 |
| Fondos de reserva | - | - | - | - |
| Total de beneficios | 95.33 | 95.33 | 82.83 | 273.49 |
| Individual 9.45% | 47.25 | 47.25 | 37.80 | 132.30 |
| Patronal 11.15% | 55.75 | 55.75 | 44.60 | 156.10 |

| | | | | |
|----------------------|----------|----------|----------|------------------|
| Costo mensual | 548.08 | 548.08 | 445.03 | 1,541.19 |
| Costo Anual | 6,576.96 | 6,576.96 | 5,340.36 | 18,494.28 |

Tabla 54

Nomina año 1

| Concepto | Gerente General | Supervisor | Secretaria | TOTAL |
|-------------------------------|------------------------|-------------------|-------------------|------------------|
| Sueldo | 500.00 | 500.00 | 400.00 | 1,400.00 |
| Décimo Tercero | 41.67 | 41.67 | 33.33 | 116.67 |
| Décimo Cuarto | 32.83 | 32.83 | 32.83 | 98.49 |
| Vacaciones | 20.83 | 20.83 | 16.67 | 58.33 |
| Fondos de reserva | 41.65 | 41.65 | 33.32 | 116.62 |
| Total de beneficiarios | 95.33 | 95.33 | 82.83 | 273.49 |
| Individual 9.45% | 47.25 | 47.25 | 37.80 | 132.30 |
| Patronal 11.15% | 55.75 | 55.75 | 44.60 | 156.10 |
| Costo mensual | 548.08 | 548.08 | 445.03 | 1,541.19 |
| Costo Anual | 6,618.61 | 6,618.61 | 5,373.98 | 18,494.28 |

4.5 Estudio legal

La base para la empresa es conocer las leyes que conforman los estatutos en el lugar en donde se desarrollarán sus actividades, para en un futuro no tener problemas con el estado, o cualquier tipo de empresa gubernamental con la que este asociado o deba presentar sus reportes ya sean económicos, políticos o sociales; la legalidad de la empresa debe estar fundamentada y detallada con un abogado experto en esta área.

Los controles en las legitimidades documentales que amparan a una entidad o al estado, son claros y legibles, este departamento legal será el oportuno para Genios Cía. Ltda. en el sector de convenios con entidades de estudio superior, hospitales,

clínicas, etc., ya que un correcto uso de estos documentos otorgará beneficios a ambas partes, en las cuales se centrará el desarrollo futuro de la empresa.

4.5.1 Tipo de empresa

“Una sociedad de responsabilidad limitada es un tipo de sociedad mercantil en la que la responsabilidad de cada uno de sus socios está delimitada por el capital que estos hayan aportado a la misma” (Galán, 2020).

La entidad Genios, estará constituida bajo compañía de responsabilidad limitada misma que se contrae con un mínimo de dos socios, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, según informa el art. 92 de la ley de compañías.

Requisitos

Tabla 55

Requisitos para la constitución de una empresa

1. Aprobación de nombre ante la Superintendencia de Compañías
 2. Elaboración de Minuta de la escritura de constitución y del nombramiento.
 3. Agenciamiento y cierre de escritura en la Notaría.
 4. Trámite de aprobación e inscripción de la escritura en el Registro Mercantil con el nombramiento del Representante Legal
 5. Notificación y obtención en la Superintendencia de Compañías de la nómina de accionistas, Certificado de Cumplimiento de Obligaciones y Número de Expediente.
 6. Obtención del Registro Único de Contribuyentes ante el SRI.
-

-
7. Elaboración de Libro de Acciones y Accionistas y títulos de acciones con sus respectivos talonarios.

Documentos e información requerida

- a. Copia a color de cédula y votación, y/o pasaporte actualizado de los accionistas, (mínimo 2).
- b. Copia de cédula y votación, y/o pasaporte del representante legal (puede ser uno de los accionistas).
- c. Distribución del paquete accionario.
- d. Copia de planilla de servicios básicos con la dirección fiscal.
- e. Borrador de la actividad principal de la compañía.
- f. Tres posibles nombres para la compañía (no todo nombre es aceptado).

Requisitos y documentos para constituir una empresa

Adaptado de: (LexPro Ecuador, 2021)

Pasos para la constitución de una empresa

Tabla 56

Pasos para constitución de una empresa

| Pasos | Descripción |
|---|--|
| Reserva un nombre | Este trámite se realiza en la Superintendencia de Compañías. Se verifica que no exista ninguna <i>empresa</i> con el mismo nombre que has pensado para la tuya. |
| Elabora los estatutos | Es el contrato social que registrará a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado. |
| Abre una “cuenta de integración de capital” | Esto se realiza en cualquier banco del país. Los requisitos básicos son: -Capital mínimo: \$400 -Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno - Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio - Luego debes pedir el “certificado de cuentas de integración de capital” |
| Eleva a escritura pública | Acude donde un notario público y lleva la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos. |
| Aprueba el estatuto. | Lleva la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución. |
| Publica en un diario. | La Superintendencia de Compañías te entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional. |
| Obtén los permisos municipales. | En el municipio de la ciudad donde se crea tu <i>empresa</i> , deberás: -Pagar la patente municipal - Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones |
| Inscribe tu compañía. Realiza la Junta General de Accionistas. | Con todos los documentos antes descritos, anda al Registro Mercantil del cantón donde fue constituida tu <i>empresa</i> , para inscribir la sociedad Esta primera reunión servirá para nombrar a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos. |
| Obtén los documentos habilitantes. Inscribe el nombramiento del representante. | Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías te entregarán los documentos para abrir el RUC de la empresa. Nuevamente en el Registro Mercantil, inscribe el nombramiento del administrador de la <i>empresa</i> designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación. Esto debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación. |
| Obtén el RUC | El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con: -El formulario correspondiente debidamente lleno - Copias de cédula y papeleta de votación de los socios - Original y copia de los nombramientos -Original y copia de la escritura de constitución |
| Obtén la carta para el banco. | Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías te entregarán una carta dirigida al banco donde abriste la cuenta, para que puedas disponer del valor depositado. |

Adaptado de: (Solidario , 2020)

4.6 Conclusiones

Conforme se realizó el proyecto, se pudo establecer la importancia de saber las necesidades de las personas, pero también se pudo detectar algunos puntos clave para afianzar muchos procesos, detectar áreas de oportunidad para mejorar. Con los diferentes tipos de estudios que se realizaron se pudo obtener una visión más clara de la funcionalidad de la empresa.

- Se llevó a cabo un análisis detallado de las metodologías que se pueden implementar, una vez el proyecto se encuentre en ejecución.
- Se realizaron estudios que dieron como diagnóstico la correcta aplicación de realizar el proyecto, cubriendo las necesidades del porque crear un centro de capacitación continua en el área de enfermería.
- Se realizó investigación adecuada para determinar los activos e inversión que necesita Genios para la apertura y funcionamiento del mismo.
- Se establecieron parámetros idóneos en puntos financieros y legales, que permiten el correcto funcionamiento y avance del proyecto en cuestión.

4.7 Recomendaciones

- Se recomienda aplicar de forma coherente la fundamentación expresada en el presente estudio.
- Seguir cada paso de los puntos expuestos del estudio de prefactibilidad para llevar a cabo la viabilidad del proyecto.
- Cada 3 a 5 meses se deben analizar los puntos expuestos en el proyecto, esto, una vez dado inicio la aplicación del proyecto, y, de ser necesario, agregar datos que en el caminar del proyecto sean necesarios reemplazar o corregirlos para bien de la empresa.

Capítulo V

5. Propuesta

5.1 Título de la propuesta

Proyecto de prefactibilidad para creación del centro de capacitación continua “Genios” especializado en el área de enfermería ubicado en el sector norte cdla. Atarazana de la ciudad de Guayaquil.

5.2 Autores de la propuesta

Tnlga. Genessi Brigitte Escaleras Ruiz

Tnlga. Nathalia Monserrate Villalta Ortega

5.3 Empresa auspiciante

Ninguno

5.4 Área que cubre la propuesta

El centro de capacitaciones Genios, estará situado en la Av. Pedro Menéndez Gilbert callejón 12 atrás de Autolaza. En la provincia del Guayas, cantón Guayaquil, parroquia Tarqui.

5.5 Fecha de presentación

Marzo 2019

5.6 Fecha de terminación

Marzo 2021

5.7 Duración del proyecto

La duración del proyecto va ir de acuerdo al crecimiento del mismo, ya que si el proyecto genera pérdidas y no ganancias en los primeros cinco años se culminaría con la actividad económica de la empresa.

5.8 Participantes del proyecto

- Autores: Genessi Escaleras Ruiz y Nathalia Villalta Ortega
- El personal que la empresa necesite contratar
- Las empresas proveedoras de insumos varios
- Mercado objetivo: Estudiantes de enfermería interesados en educación continua.

5.9 Objetivo general de la propuesta

- Establecer el estudio financiero y legal en la creación de un Centro de Capacitación Continua “Genios”, especializado en el área de enfermería.

5.10 Objetivos específicos

- Fijar el valor de inversión que se necesita para la apertura de la empresa Genios.
- Establecer los costos de materiales directos e indirectos para el desarrollo de del proyecto.

- Elaborar los estados financieros pertinentes para establecer la viabilidad económica de Genios Cía. Ltda.

5.11 Beneficiarios directos

Todos aquellos que de una u otra manera el proyecto los beneficia, tales como:

- Autores
- Entidad financiera
- Colaboradores
- Estudiantes de enfermería

5.12 Beneficiarios indirectos

Se identificó como beneficiarios indirectos a los estudiantes de enfermería interesados en ampliar sus conocimientos a través del centro de capacitaciones Genios. Así mismo las empresas proveedoras de insumos varios ya que Genios formará parte de su cartera de clientes.

5.13 Impacto de la propuesta

El objetivo y efecto que el impacto del proyecto dará serán en los siguientes puntos:

Pertinencia: se debe tener una identificación en el servicio, aquello que al momento de pensar inmediatamente traslade el pensamiento de la persona a este proyecto ya cumplido

Eficacia: las metas físicas y económicas se darán a cumplimiento pleno

Eficiencia: optimización de recursos de manera oportuna y coherente

Sostenibilidad: a través del tiempo, el mantenimiento de los efectos positivos del proyecto.

5.14 Descripción de la propuesta

El proyecto de prefactibilidad para creación del Centro de Capacitación Genios en el área de enfermería, posee como base alcanzar niveles altos en las áreas de estudio de mayor impacto a nivel de salud y que presentan en sus profesionales, deficiencias que dan como resultado el mal manejo en las áreas que cada profesional de la salud (enfermería) tiene en su supervisión y servicio.

Este proyecto, estará enfocado a la contribución de materiales físicos y no físicos, al desarrollo de hábitos positivos en los profesionales de la salud, en el buen trato y desarrollo de sus conocimientos, dando como resultado el bienestar deseado por la persona que recibe el servicio.

5.14.1 Ingresos

Para la creación del Centro de Capacitaciones Genios se realizó el análisis de la proyección de ingresos. Este análisis permite proyectar los riesgos a futuro que puedan presentarse al momento de efectuar una inversión. Dicho estudio se realiza con una proyección a cinco años con la finalidad de recuperar la inversión a mediano plazo, dando resultados positivos ya que en el primer año se espera una ganancia

aproximada de 69,600.00 dólares americanos y se estima una tasa de crecimiento del 8% anual.

La empresa Genios iniciará con dos cursos de capacitación que en base al estudio de mercado y encuestas realizadas tienen mayor grado de demanda.

- Curso de suturas: Con un valor de 65.00 dólares americanos
- Curso de emergencias médicas: Con un valor de 80.00 dólares americanos

En base a los precios antes mencionados se realiza la proyección de ventas con una tasa de crecimiento en el precio de venta al público del 8% anual. El incremento de este porcentaje anual alcanzó resultados positivos con viabilidad para el inicio del proyecto (ver tabla 53).

Tabla 57

Proyección de ingresos de cursos de capacitación

| Proyección de ingresos anual | | | | | |
|-------------------------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| Descripción | Año 1 | Año2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Curso suturas | 480 | 518 | 560 | 605 | 653 |
| Pvp producto 1 | 65.00 | 70.20 | 75.82 | 81.88 | 88.43 |
| Ingreso producto 1 | 31,200.00 | 36,391.68 | 42,447.26 | 49,510.48 | 57,749.02 |
| Curso emergencias medicas | 480 | 518 | 560 | 605 | 653 |
| Pvp producto 2 | 80.00 | 86.40 | 93.31 | 100.78 | 108.84 |
| Ingreso producto 2 | 38,40.00 | 44,789.76 | 52,242.78 | 60,935.97 | 71,075.72 |
| Ingresos totales | 69,600.00 | 81,181.44 | 94,690.03 | 110,446.45 | 128,824.74 |

Tabla 58

Proyección de productos vendidos

| Proyección de productos vendidos | | | | | |
|---|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| | Año 1 | Año2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Anual | 69,600.00 | 81,181.44 | 94,690.03 | 110,446.45 | 128,824.74 |
| Mensual | 5,800.00 | 6,765.12 | 7,890.84 | 9,203.87 | 10,735.40 |

5.14.2 Costos de materiales directos

Materiales directos son herramientas que intervienen y son necesarias para el desarrollo de los servicios que pretende brindar. Dentro de los costos directos se detallan los instrumentales que se necesitan para el desarrollo de los cursos de capacitación, ya que la empresa Genios pondrá a disposición los materiales a utilizar para el proceso de la capacitación, tales como jeringas, guantes, alcohol, agujas, etc., con la finalidad de que el estudiante disponga de los instrumentales necesarios.

Tabla 59

Costos de operación

| Costo de operación (MPD) | | | | |
|---|-----------------|-----------------------|--------------|---------------------|
| Descripción | cantidad | Valor Unitario | Total | Total, Anual |
| Catéter N° 20 | 41 | 0.53 | 21.73 | 65.19 |
| Catéter N°22 | 41 | 0.53 | 21.73 | 65.19 |
| Catéter N°24 | 41 | 0.53 | 21.73 | 65.19 |
| Equipo de venoclisis | 41 | 1.35 | 55.35 | 166.05 |
| Espadrapo común ó espadrapo poroso | 41 | 1.20 | 49.20 | 147.60 |
| Jeringas de 1ml x 50 | 2 | 3.50 | 7.00 | 21.00 |
| Jeringas de 3ml, 5ml, 10 ml con aguja x 50 | 2 | 4.30 | 8.60 | 25.80 |
| Jeringas de 20 ml con aguja x 50 | 2 | 5.10 | 10.20 | 30.60 |
| Llave de 3 vías | 41 | 0.80 | 32.80 | 9840 |
| Tijera de Hilos | 41 | 2.80 | 114.80 | 344.40 |
| Pinsa Aro recta reutilizable estéril | 41 | 1.60 | 65.60 | 196.80 |
| Guantes de examinación x 50 | 2 | 8.50 | 17.00 | 51.00 |
| Solución Salina | 2 | 5.60 | 11.20 | 33.60 |
| <i>Instrumentales Curso EM</i> | 0 | - | - | - |
| Bolsa para drenaje urinario adulto | 5 | 3.00 | 15.00 | 45.00 |
| Bolsa retrosacal 2000ml | 5 | 1.60 | 8.00 | 24.00 |
| Cánula nasal de oxígeno, adulto | 5 | 10.00 | 50.00 | 150.00 |
| Cánula de Guedel tamaño 2 y 3 o 4 | 5 | 8.00 | 40.00 | 120.00 |
| Catéter intravenoso periférico 16G, 18G y 20G | 5 | 0.80 | 4.00 | 12.00 |
| Catéter urinario uretral 14Fr y 16Fr | 5 | 3.50 | 17.50 | 52.50 |
| Equipo de venoclisis | 5 | 1.36 | 6.80 | 20.40 |
| Espadrapo común ó espadrapo poroso | 5 | 5.10 | 25.50 | 76.50 |
| Mascarilla de oxígeno | 2 | 33.36 | 66.72 | 200.16 |
| Mascarilla quirúrgica x 50 | 5 | 6.00 | 30.00 | \$90,00 |
| Llave de 3 vías | 1 | 12.00 | 12.00 | \$36,00 |
| Brazaletes para identificación | 5 | 0.15 | 0.75 | \$2,25 |
| Tijera de Hilos | 5 | 120.00 | 60.00 | 180.00 |
| Jeringas de 1ml x 50 | 1 | 3.50 | 3.50 | 10.50 |
| Jeringas de 3ml, 5ml, 10 ml con aguja x 50 | 1 | 4.30 | 8.60 | 25.80 |
| Jeringas de 20 ml con aguja x 50 | 1 | 5.10 | 5.10 | 15.30 |
| Guantes de examinación c 50 | 1 | 8.50 | 8.50 | 25.50 |
| Total | | | 794.61 | 2,383.83 |

Tabla 60

Costos indirectos de operación

| Costos indirectos de operación | | | | |
|---------------------------------------|----------|----------------|-----------------|-----------------|
| Material P.O.P | Cantidad | Valor unitario | Valor total | Total anual |
| Tomatodos | 50 | 3.00 | 150,00 | 1,800.00 |
| Llaveros | 50 | 2.20 | 110,00 | 330.00 |
| Agendas | 100 | 5.57 | 557,00 | 1,671.00 |
| Carpetas A4 | 70 | 2.10 | 147,00 | 147.00 |
| | | | 49,50 | 594.00 |
| Total | | | 1,013.50 | 4,542.00 |

El centro de capacitaciones Genios implanta diversos tipos de materiales P.O.P., tales como Tomatodos, llaveros, agendas, y carpetas. Mismos que fueron presupuestados en el desarrollo de la investigación, El uso de dicho material con el respectivo logo de la empresa permite consolidar la marca y dar a conocer los servicios que brinda Genios Cía. Ltda.

Para la mano de obra directa se determina al docente que se presume contratar, el mismo que será encargado de dictar, capacitar y guiar a los futuros estudiantes del Centro de Capacitaciones Genios.

Tabla 61

Mano de obra directa

| Mano de obra directa | | | | |
|-----------------------------|--------------|-----------------------|---------------|--------------------|
| | Cant. | Valor unitario | Total | Total anual |
| Capacitador | 1 | 560.77 | 560.77 | 6,729.20 |
| Total MOD | | | 560.77 | 6,729.20 |

5.14.3 Prestamos del proyecto (tabla de amortización)

Para la creación del centro de capacitación “Genios” se necesitará un presupuesto inicial aproximado de 31,582.44 de lo cual se cuenta un con capital propio de 49.42%. Para el capital restante que se considera realizar un préstamo del 50,58% con la finalidad de obtener el total de la inversión.

Dicho préstamo se estima solicitar a la entidad financiera “Ban Ecuador” la cual ofrece créditos para pequeñas y medias empresas que desean iniciar una actividad económica, a una tasa de interés del 9.50%, con un plazo de cinco años y tabla de amortización del modelo francés. En la tabla 58 se muestra el resumen anual de la tabla de amortización dando como resultado una cuota anual de 3,986.66. Con un interés total de 3,973.08 lo que da un total a pagar de 19.948.31.

Tabla 62

Resumen de amortización

| Resumen tabla de amortización | | | | |
|--------------------------------------|-------------------------|-----------------|------------------|-----------------------|
| Año | Capital insoluto | Interés | Cuota | Capital pagado |
| 1 | 15,975.23 | 1,346.78 | 3,989.66 | 2,642.88 |
| 2 | 13,332.35 | 1,095.70 | 3,989.66 | 2,893.96 |
| 3 | 10,438.39 | 820.78 | 3,989.66 | 3,168.88 |
| 4 | 7,269.50 | 519.73 | 3,989.66 | 3,469.93 |
| 5 | 3,799.57 | 190.09 | 3,989.66 | 3,799.57 |
| Total | | 3,973.08 | 19,948.31 | 15,975.23 |

Tabla 63

Amortización

| Tabla de amortización | | | | |
|------------------------------|-------------------------|----------------|--------------|-----------------------|
| Meses | Capital insoluto | Interés | Cuota | Capital pagado |
| 1 | 15,975.23 | 121.28 | 332.47 | 211.20 |
| 2 | 15,76.03 | 119.67 | 332.47 | 212.80 |
| 3 | 15,551.24 | 118.06 | 332.47 | 214.41 |
| 4 | 15,336.82 | 116.43 | 332.47 | 216.04 |
| 5 | 15,120.78 | 114.79 | 332.47 | 217.68 |
| 6 | 14,903.10 | 113.14 | 332.47 | 219.33 |
| 7 | 14,683.76 | 111.47 | 332.47 | 221.00 |
| 8 | 14,462.76 | 109.79 | 332.47 | 222.68 |
| 9 | 14,240.09 | 108.10 | 332.47 | 224.37 |
| 10 | 14,015.72 | 106.40 | 332.47 | 226.07 |
| 11 | 13,789.65 | 104.68 | 332.47 | 227.79 |
| 12 | 13,561.86 | 102.96 | 332.47 | 229.52 |
| 13 | 13,332.35 | 101.21 | 332.47 | 231.26 |
| 14 | 13,101.09 | 99.46 | 332.47 | 233.01 |
| 15 | 12,868.07 | 97.69 | 332.47 | 234.78 |
| 16 | 12,633.29 | 95.91 | 332.47 | 236.57 |
| 17 | 12,396.72 | 94.11 | 332.47 | 238.36 |
| 18 | 12,158.36 | 92.30 | 332.47 | 240.17 |
| 19 | 11,918.19 | 90.48 | 332.47 | 241.99 |
| 20 | 11,676.20 | 88.64 | 332.47 | 243.83 |
| 21 | 11,432.36 | 86.79 | 332.47 | 245.68 |
| 22 | 11,186.68 | 84.92 | 332.47 | 247.55 |
| 23 | 10,939.13 | 83.04 | 332.47 | 249.43 |
| 24 | 10,689.71 | 81.15 | 332.47 | 251.32 |
| 25 | 10,438.39 | 79.24 | 332.47 | 253.23 |
| 26 | 10,185.16 | 77.32 | 332.47 | 255.15 |
| 27 | 9,930.01 | 75.38 | 332.47 | 257.09 |
| 28 | 9,672.92 | 73.43 | 332.47 | 259.04 |
| 29 | 9,413.88 | 71.47 | 332.47 | 261.01 |
| 30 | 9,152.87 | 69.48 | 332.47 | 262.99 |
| 31 | 8,889.89 | 67.49 | 332.47 | 264.98 |
| 32 | 8,624.90 | 65.48 | 332.47 | 267.00 |

| Meses | Capital insoluto | Interés | Cuota | Capital pagado |
|--------------|-------------------------|-----------------|------------------|-----------------------|
| 33 | 8,357.91 | 63.45 | 332.47 | 269.02 |
| 34 | 8,088.88 | 61.41 | 332.47 | 271.06 |
| 35 | 7,817.82 | 59.35 | 332.47 | 273.12 |
| 36 | 7,544.70 | 57.28 | 332.47 | 275.20 |
| 37 | 7,269.50 | 55.19 | 332.47 | 277.29 |
| 38 | 6,992.22 | 53.08 | 332.47 | 279.39 |
| 39 | 6,712.83 | 50.96 | 332.47 | 281.51 |
| 40 | 6,431.31 | 48.82 | 332.47 | 283.65 |
| 41 | 6,147.67 | 46.67 | 332.47 | 285.80 |
| 42 | 5,861.87 | 44.50 | 332.47 | 287.97 |
| 43 | 5,573.89 | 42.31 | 332.47 | 290.16 |
| 44 | 5,283.74 | 40.11 | 332.47 | 292.36 |
| 45 | 4,991.38 | 37.89 | 332.47 | 294.58 |
| 46 | 4,696.80 | 35.66 | 332.47 | 296.82 |
| 47 | 4,399.98 | 33.40 | 332.47 | 299.07 |
| 48 | 4,100.91 | 31.13 | 332.47 | 301.34 |
| 49 | 3,799.57 | 28.84 | 332.47 | 303.63 |
| 50 | 3,495.95 | 26.54 | 332.47 | 305.93 |
| 51 | 3,190.01 | 24.22 | 332.47 | 308.25 |
| 52 | 2,881.76 | 21.88 | 332.47 | 310.59 |
| 53 | 2,571.16 | 19.52 | 332.47 | 312.95 |
| 54 | 2,258.21 | 17.14 | 332.47 | 315.33 |
| 55 | 1,942.88 | 14.75 | 332.47 | 317.72 |
| 56 | 1,625.16 | 12.34 | 332.47 | 320.13 |
| 57 | 1,305.03 | 9.91 | 332.47 | 322.56 |
| 58 | 982.46 | 7.46 | 332.47 | 325.01 |
| 59 | 657.45 | 4.99 | 332.47 | 327.48 |
| 60 | 329.97 | 2.50 | 332.47 | 329.97 |
| TOTAL | | 3,973.08 | 19,948.31 | 15,975.23 |

En la tabla 59 se muestra el detalle completo de la amortización francesa desglosada de manera mensual, por lo que el centro de capacitación Genios asumirá el pago mensual de 332.47 dólares americanos durante los próximos 60 meses.

5.14.4 Estados Financieros

Realizar un análisis sobre el estado de resultado permite encontrar la diferencia entre el total de ingresos o gastos que generará Genios Cía. Ltda. Este tipo de estado financiero permitirá obtener una visión futura de ingresos que obtendrá Genios proyectada a 5 años.

En el análisis realizado se puede observar que Genios en su primer año vigente tendrá una utilidad después de impuestos de \$3,668.47, lo cual en su siguiente año duplicará esa utilidad con un valor de \$9,651.34, en el año tres obtendrá un importe de \$18,080.34, y así mismo en el año cuatro se estima que Genios tenga una utilidad de \$28,772.89.

En el último año con un valor de \$40,334.72. Dichos valores es lo que se espera que Genios obtenga en sus primeros 5 años en vigencia, cada año Genios obtendrá un constante incremento en su utilidad después de impuestos. El resultado del ejercicio mostró un incremento anual de casi un 45% anual.

Tabla 64

Estado de resultados

| Estado de resultados proyectado | | | | | |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Descripción | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Ingresos operativos | 69,600.00 | 81,181.44 | 94,690.03 | 110,446.45 | 128,824.74 |
| Ventas | 69,600.00 | 81,181.44 | 94,690.03 | 110,446.45 | 128,824.74 |
| Gastos operativos | 62,498.76 | 64,946.37 | 65,507.94 | 64,792.78 | 65,364.50 |
| Gasto sueldos y salarios | 35,044.28 | 37,176.88 | 37,511.48 | 37,849.08 | 38,189.72 |
| Gasto servicios básicos | 1,920.00 | 1,937.28 | 1,954.72 | 1,972.31 | 1,990.06 |
| Gasto insumos | 2,912.07 | 2,938.28 | 2,964.72 | 2,991.41 | 3,018.33 |
| Gasto de adecuaciones | 9,395.46 | 9,480.02 | 9,565.34 | 9,651.43 | 9,738.29 |
| Gasto de arriendo | 5,400.00 | 5,448.60 | 5,497.64 | 5,547.12 | 5,596.60 |
| Gasto publicidad | 2,422.50 | 2,444.30 | 2,466.30 | 2,488.50 | 2,510.89 |
| Otros gastos | - | - | - | - | - |
| Gastos imprevistos | 2,854.72 | 2,971.27 | 2,998.01 | 3,024.99 | 3,052.22 |
| Gasto depreciación | 2,429.74 | 2,429.74 | 2,429.74 | 1,147.96 | 1,147.96 |
| Gasto amortización | 120.00 | 120.00 | 120.00 | 120.00 | 120.00 |
| Utilidad/pérdida operativa | 7,101.24 | 16,235.07 | 29,182.09 | 45,653.67 | 63,460.24 |
| Gasto financiero | 1,346.78 | 1,095.70 | 820.78 | 519.73 | 190.09 |
| Utilidad/pérdida bruta | 5,754.46 | 15,139.36 | 28,361.31 | 45,133.94 | 63,270.15 |
| 15% empleados | 863.17 | 2,270.90 | 4,254.20 | 6,770.09 | 9,490.52 |
| Impuesto a la renta 25% | 1,222.82 | 3,217.11 | 6,026.78 | 9,590.96 | 13,444.91 |
| Utilidad/pérdida del ejercicio | 3,668.47 | 9,651.34 | 18,080.34 | 28,772.89 | 40,334.72 |

5.14.5 Flujo de caja

En el análisis de este estado financiero permite conocer con un informe anual las entradas y salidas que ha tenido u obtendrá la empresa, básicamente se trata de un análisis detallado del ingreso inicial de caja, como es la inversión que se realizará en el primer año, ingresos y egresos que obtendrá en el siguiente año como pagos de sueldos y salarios, también permite conocer el resultado de cada periodo y su saldo final de caja.

Tabla 65

Flujos de caja

| Flujo de fondos proyectado | | | | | | |
|-----------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| Descripción | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Fuentes | 15,975.23 | 69,600.00 | 81,181.44 | 94,690.03 | 110,446.45 | 128,824.74 |
| Ventas | | 69,600.00 | 81,181.44 | 94,690.03 | 110,446.45 | 128,824.74 |
| Préstamo | 15,97.23 | - | - | - | - | - |
| Usos | 31,582.44 | 66,144.67 | 71,994.31 | 77,348.84 | 83,995.54 | 91,141.64 |
| Para inversión | 31,582.44 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Capital de trabajo | 15,607.21 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Activo fijo | 15,855.23 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Activo diferido | 120.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Otros activos | 0,00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Para costos y gastos | | 66,144.67 | 71,994.31 | 77,348.84 | 83,995.54 | 91,141.64 |
| Gasto sueldos y salarios | | 35,044.28 | 37,176.88 | 37,511.48 | 37,849.08 | 38,189.72 |
| Gasto servicios básicos | | 1,920.00 | 1,937.28 | 1,954.72 | 1,972.31 | 1,990.06 |
| Gasto insumos | | 2,912.07 | 2,938.28 | 2,964.72 | 2,991.41 | 3,018.33 |
| Gasto de adecuaciones | | 9,395.46 | 9,480.02 | 9,565.34 | 9,651.43 | 9,738.29 |
| Gasto de arriendo | | 5,400.00 | 5,448.60 | 5,497.64 | 5,547.12 | 5,597.04 |
| Gasto publicidad | | 2,422.50 | 2,444.30 | 2,466.30 | 2,488.50 | 2,510.89 |
| Gasto amortización | | 120.00 | 120.00 | 120.00 | 120.00 | 120.00 |
| Gastos imprevistos | | 2,854.72 | 2,971.27 | 2,998.01 | 3,024.99 | 3,052.22 |
| Gasto financiero | | 1,346.78 | 1,095.70 | 820.78 | 519.73 | 190.09 |
| 15% empleados | | 863.17 | 2,270.90 | 4,254.20 | 6,770.09 | 9,490.52 |
| Impuesto a la renta 25% | | 1,222.82 | 3,217.11 | 6,026.78 | 9,590.96 | 13,444.91 |
| Pago de capital préstamo | | 2,642.88 | 2,893.96 | 3,168.88 | 3,469.93 | 3,799.57 |
| Flujo neto | 15,607.21 | 3,455.33 | 9,187.13 | 17,341.19 | 26,450.91 | 37,683.10 |
| Flujo de préstamo | - | - | 5,197.47 | 13,351.53 | 22,461.25 | 33,693.44 |
| | 15,975.23 | 534.34 | | | | |
| Flujo proyectado | 31,582.44 | 3,455.33 | 9,187.13 | 17,341.19 | 26,450.91 | 37,683.10 |
| Flujo de inversionista | 0.00 | 3,455.33 | 9,187.13 | 17,341.19 | 26,450.91 | 37,683.10 |

5.14.6 Evaluación económica

Este tipo de análisis permite enfocarse en la cantidad de ingresos que se necesitará para cubrir los gastos. Para ello se necesita gastos fijos e ingresos que adquirirá la empresa. Genios tiene un punto de equilibrio de venta de cursos a 900 estudiantes anual, por lo que, al mes se estima 76 estudiantes. Esto permite que la empresa logre alcanzar a cubrir los costos totales que requiera la empresa.

Tabla 66

Punto de equilibrio anual

| Punto de equilibrio | | | | | |
|---------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Precio de Venta | 65.00 | 70.20 | 75.82 | 81.88 | 88.43 |
| (-) Costo Variable | 14.57 | 14.70 | 14.83 | 14.97 | 15.10 |
| (=) Contribución marginal | 50.43 | 55.50 | 60.98 | 66.92 | 73.33 |
| Costos fijos | 46,258.34 | 46,411.47 | 46,544.38 | 46,654.85 | 46,740.42 |
| Punto de equilibrio anual en unidad | 917 | 836 | 763 | 697 | 637 |
| Punto de equilibrio mensual en unidad | 76 | 69 | 63 | 58 | 53 |
| Punto de equilibrio anual | 59,621.61 | 58,704.10 | 57,864.67 | 57,089.20 | 56,365.18 |
| Punto de equilibrio mensual | 4,968.47 | 4,892.01 | 4,822.06 | 4,757.43 | 4,697.10 |

Como se puede observar en la figura 30, existe un punto de equilibrio del costo total y los ingresos por ventas, es decir, que Genios se estima un aproximado de ventas de 900 unidades dando como resultado un ingreso de 59,621.61 dólares estadounidenses en el primer año.



Figura 29 Punto de equilibrio

Tabla 67

Ingresos por ventas de unidades

| Unidades | Costo total | Ingresos por ventas |
|----------|-------------|---------------------|
| - | 46,258.34 | - |
| 100 | 47,715.21 | 6,500 |
| 200 | 49,172.09 | 13,000 |
| 300 | 50,628.96 | 19,500 |
| 400 | 52,085.84 | 26,000 |
| 500 | 53,542.71 | 32,500 |
| 600 | 54,999.59 | 39,000 |
| 700 | 56,456.46 | 45,500 |
| 800 | 57,913.34 | 52,000 |
| 900 | 59,370.22 | 58,500 |

5.14.7 Evaluación financiera

El análisis del valor actual neto (VAN) representa la rentabilidad expresada por la implementación de este proyecto. Genios Cía. Ltda. tendrá un VAN de aproximadamente 37,277.69; dicho valor corresponde a los flujos de caja netos originados por la inversión del proyecto.

La tasa interna de retorno (TIR) representa el flujo de caja monetario expresado en porcentaje, Genios Cía. Ltda. obtiene un TIR del 34% dicho porcentaje expresa que será un negocio con una rentabilidad estable, con un periodo de recuperación de cuatro años y un mes.

Tabla 68

Flujo de fondos

| Flujo de fondos proyectado | | | | | | |
|-----------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------------------|
| Descripción | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Flujo neto | -31,582.44 | 3,455.33 | 9,187.13 | 17,341.19 | 26,450.91 | 37,683.10 |
| Flujo actualizado | -31,582.44 | 3,186.43 | 7,812.87 | 13,599.57 | 19,129.44 | 25,131.81 |
| VAN | | | | | | 37,277.69 |
| Descripción | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Flujo neto | -31,582.44 | 3,455.33 | 9,187.13 | 17,341.19 | 26,450.91 | 37,683.10 |
| Flujo actualizado | -31,582.44 | 2,572.86 | 5,093.72 | 7,159.17 | 8,131.15 | 8,625.53 |
| TIR | | | | | | 34.3% |

5.14.8 Relación beneficio – Costo

La relación costo – beneficio es un instrumento financiero que sirve para comparar el costo total de la inversión con el beneficio o ganancia del proyecto cuando este se ejecute. El proyecto Genios Cía. Ltda. tiene un costo de inversión inicial de 31,582.44 dólares, se implementa la fórmula:

Tabla 69

Fórmula relación costo- beneficio

| B/C = VAI / VAC | |
|------------------------|-----------------------------|
| B/C | Relación costo – beneficio |
| VAI | Ingresos totales netos |
| VAC | Costos totales de inversión |

Tabla 70

Relación beneficio - costo

| Años | Inversión | Ingresos | Costos | Flujo de caja |
|-------------|---------------------------|-----------------|---------------|----------------------|
| 0 | -31,582.44 | | | |
| 1 | | 69,600.00 | 63,845.54 | 5,754.46 |
| 2 | | 81,181.44 | 66,042.08 | 15,139.36 |
| 3 | | 94,690.03 | 66,328.72 | 28,361.31 |
| 4 | | 110,446.4 | 65,312.51 | 45,133.94 |
| 5 | | 128,824.7 | 65,554.59 | 63,270.15 |
| | | 4 | | |
| | Ingresos | | 373,272.78 | |
| | Costos | | 258,011.89 | |
| | Costos + Inversión | | 226,429.46 | |
| | RBC | | 1.65 | |

Una vez aplicada la fórmula está permite conocer la rentabilidad que puede tener un proyecto de inversión, dicha fórmula establece que si resultado es igual a

$B/C > 1$, es decir, que los beneficios superan el coste del proyecto. En el análisis realizado al proyecto Genios Cía. Ltda., da como resultado un B/C de 1.65, lo cual da a entender que el proyecto es viable.

5.14.9 Tiempo de recuperación de la inversión

En la tabla 67 se puede observar que el tiempo de recuperación de la inversión inicial para el proyecto Genios Cía. Ltda. será de 4 años y 1 mes según la fórmula aplicada.

Tabla 71

PayBak

| PayBak / Años | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Inversión inicial | 31,582.44 | | | | |
| Flujo de caja | 3,455.33 | 9,187.13 | 17,341.19 | 26,450.91 | 37,683.10 |
| Flujo de caja acumulada | | 12,642.45 | 29,983.65 | 56,434.56 | 94,117.66 |

5.14.10 Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad del presente proyecto de pre factibilidad consiste en el estudio de tres posibles escenarios tales como el optimista, moderado y pesimista, esté permite evaluar el impacto de los posibles resultados.

Para el centro de capacitación continua "Genios Cía. Ltda.", se consideró una tasa de crecimiento del 8%.

Tabla 72

Análisis de sensibilidad

| Escenarios | | | | | |
|---------------------|----------|--------------------|-----------|----------------------|-----------|
| Pesimista 4% | | Moderado 8% | | Optimista 12% | |
| TIR | 11,12% | TIR | 34,30% | TIR | 52,31% |
| VAN | 2,852.62 | VAN | 37,277.69 | VAN | 78,923.19 |
| RBC | 1.41 | RBC | 1.65 | RBC | 1.94 |

5.15 Importancia

El presente proyecto es de gran importancia su implementación, ya que, debido a la necesidad que el sector de profesionales en enfermería requiere de capacitación en diferentes partes de su ejecución de la profesión al trato de los pacientes y su desarrollo constante en la ciencia que estudian.

La poca preocupación por parte de las entidades que los forman produce que este proyecto de prefactibilidad genios sea de suma importancia el implementarlo, junto a las metas y objetivos que tiene planteado, aporta un desarrollo constante en el corto y largo plazo a los profesionales de esta área en la salud.

El mayor beneficio radica en el paciente que recibirá el servicio por parte de los profesionales que admitan esta educación una vez realizado este proyecto y puesto en marcha, de aquí es la mayor importancia y aporte para la sociedad actual.

5.16 Metas del proyecto

- Ser una institución con excelencia académica.
- Capacitar a los educadores para que brinden de manera eficaz y eficiente sus materias.
- Promover la importancia de capacitarse en este ámbito.
- Premiar con becas a estudiantes con alto rendimiento académico.

5.17 Finalidad de la propuesta

El proyecto de prefactibilidad genios ubica como finalidad el brindar educación y formación profesional de calidad, es factible en términos económicos para la entidad y en términos de aporte a la sociedad. Contribuyendo así, con mejoras en el sector profesional de enfermería.

Referencias

- Abreu, J. L. (2012). Hipotesis, metodo & diseño de investigacion .
- Aguiar, I., Yaiza, G., & Hernandez, M. (2006). *Finanzas corporativas en la práctica*. Madrid- España: Delta Publicaciones.
- Amaya, W. C. (11 de Mayo de 2020). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/concepto-de-vision/>
- Arias, E. R. (30 de 01 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/viabilidad.html>
- Arias, E. R. (17 de Noviembre de 2020). *Economipedia* . Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-de-sensibilidad.html>
- Aries. (2004,p.94). *El proyecto de investigacion, Guia para su elaboracion* .
- Aries. (2004. p.25). *El proyecto de investigacio, Guia para su elaboracion* .
- Asenjo, A. (2014). *Academia*. Obtenido de Origen del Catering: https://www.academia.edu/9104769/ORIGEN_DEL_CATERING?auto=download
- Ayala, L. E. (2015). *Gerencia de Mercadeo*. Obtenido de El Análisis PEST: <http://3w3search.com/Edu/Merc/Es/GMerc098.htm>
- Baca, G. (2010). *Evaluación de proyectos* (6ta edición ed.). Mc Graw Hill.

Banrepcultural. (2017). *Red Cultural del Banco de la República en Colombia*.

Obtenido de Competencias del mercado:

http://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Competencias_del_mercado

Bastar, S. G. (2012). *Metodología de la Investigación*. México: Red Tercer Milenio S.C.

Benassini, M. (2009). *Introducción a la investigación de mercados: enfoque para América Latina*. México: Pearson Educación.

Bernal , C. A. (2006). *Metodología de la Investigación* 2da edición. Pearson.

Castro, J. A., & Castro, A. M. (2009). *Proyectos de inversión. Evaluación y Formulación*. México D.F.: The McGraw-Hill.

Ceballos, F. (2016). *Universidad Pedro de Valdivia*. Obtenido de Outsourcing, outplacement y benchmarking:
<http://www.ulasalle.edu.bo/es/images/ulasalle/postgrado/geastioncapitalhumano2016/modulo10/Diapositivas-de-Clases.pdf>

CEF, C. d. (2020). *CEF*. Obtenido de ¿Cuáles son las principales obligaciones del contribuyente?: <https://www.fiscal-impuestos.com/cuales-son-principales-obligaciones-contribuyente.html>

Chain, N. S. (2011). *Proyectos de inversión. Formulación y evaluación* 2a edición. Chile: Pearson Educación.

Chiavenato, I. (2009). *Gestión del Talento Humano* . Mexico, D.F.: The McGraw-Hill.

Christian A. Cancino, F. C. (2012). Antecedentes y resultados de emprendimientos dinámicos en Chile: cinco casos de éxito. *INNOVAR. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 29.

Cordoba, M. (2011). FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS. España: ECOE.

Corvo, H. S. (2019). *Lifeder.com*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/estudio-de-prefactibilidad/>

D'Angelo, S. (2008). *Población y Muestra*. Obtenido de U.N.N.E.; U.C.P.: [https://med.unne.edu.ar/sitio/multimedia/imagenes/ckfinder/files/files/aps/POBLACI%C3%93N%20Y%20MUESTRA%20\(Lic%20D'Angelo\).pdf](https://med.unne.edu.ar/sitio/multimedia/imagenes/ckfinder/files/files/aps/POBLACI%C3%93N%20Y%20MUESTRA%20(Lic%20D'Angelo).pdf)

Díez de Castro Emilio Pablo, G. d., Francisca, M. J., & Rafael, P. C. (2001). *Administración y Dirección*. McGraw-Hill Interamericana.

Druncker. (2010). La gestión del marketing, producción y calidad en las Pymes.

EdiciónMédica. (6 de Marzo de 2019). *Medicina y Enfermería siguen siendo las carreras de mayor demanda en Ecuador*. Obtenido de EdiciónMédica: <https://www.edicionmedica.ec/secciones/profesionales/medicina-y-enfermeria-entre-las-carreras-de-mayor-demanda-en-ecuador--93757>

Egg, A. (1992).

Empresa e Iniciativa Emprendedora (EIE). (2 de Octubre de 2011). *Empresa e Iniciativa Emprendedora (EIE)*. Obtenido de

<https://www.empresaeiniciativaemprededora.com/?Que-es-el-entorno-empresarial>

Epicuro. (29 de Septiembre de 2013). *La Revista* . Obtenido de Restauración y ‘catering’: Breve historia:

<http://www.larevista.ec/gastronomia/epicuro/restauracion-y-catering-breve-historia>

Escobar Callejas, P. H., & Bilbao Ramírez, J. L. (2018). *Guía Metodológica para la Investigación Científica*.

Fàbregues, S., Meneses, J., Gómez, D. R., & Paré, M.-H. (2016). *Técnicas de investigación social y educativa*. UOC Publishing, SL.

FAO, O. d. (2007). *Fortalecimiento de los sistemas nacionales de control de los alimentos - Directrices para evaluar las necesidades de fortalecimiento de la capacidad*.

Fernández, C., Hernández, R., & Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación* 5ta edición.

Fernandez, J. M. (2020). *Diccionario Real Academia de la Española*. Obtenido de Diccionario Real Academia de la Española:
<https://dle.rae.es/investigaci%C3%B3n>

Fernández, S. (2007). *Los proyectos de inversión: evaluación financiera*. En S. Fernández. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.

Fincowsk, E. B. (2009). *Organización de Empresas*. México: McGraw-Hill .

Fuentelsaz, L., & González, C. (2015). El fracaso emprendedor a través de las instituciones y la calidad del emprendimiento. *Universia Business Review*(47), 64. Recuperado el 29 de 01 de 2021, de <https://www.redalyc.org/pdf/433/43341001004.pdf>

Galán, J. S. (7 de Agosto de 2020). *Economipedia* . Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/sociedad-de-responsabilidad-limitada.html>

Galán, J. S. (s/f). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/servicio.html>

Galán, J. S. (s/f). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/servicio.html>

Galmés, M. A. (3 de Diciembre de 2010). *Universidad de Málaga Tesis Doctoral*. Obtenido de La organización de eventos como herramienta de comunicación de marketing: <https://libros.metabiblioteca.org/bitstream/001/356/5/978-84-9747-609-6.pdf>

García, J., Ramos , C., & Ruíz, G. (2009). Estadística empresarial de de2009 pag 6. UCA Cniversidad de Cádiz.

García, P. (2006). Introducción a la investigación bioantropológica en actividad física, deporte y salud.

Gómez, M. C., Sánchez, M. Á., & Martínez, A. M. (2013). *Introducción a la empresa*. Barcelona, España: Eureka Media, SL. Obtenido de

http://cv.uoc.edu/annotation/0c64a3e4f8f82b06d968f4312a54c5ad/516189/PI_D_00200468/index.html

Grant, R. (2004). Dirección estratégica: Conceptos, técnicas y aplicaciones.
Thomson Civitas.

Hernandez, E. y. (2018). *investigacion cientifica en la educacion medica Ecuatoriana* . Educacion .

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2007). Fundamentos de metodología de la investigación. Mc Graw Hill.

Hopkins, G. &. (1984). articulo academico. *Statistical Methods In Education*.

Hurtado, I., & Toro, J. (2007). Paradigmas y métodos de investigación en tiempos de cambio. Los libros El Nacional.

INEC. (2018). *Directorio de Empresas y Establecimientos* . El sector empresarial del país Cuenta.

Jervis, T. M. (S/f). *Lifeder.com*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/>

Kotler, P. (2001). Mercadotecnia 8va edición.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de marketing*. México : Pearson Educación.

Lerma, H. D. (2013). Metodología de la investigación: Propuesta, anteproyecto y proyecto 4ta edición . Ecoe Ediciones.

- LexPro Ecuador. (03 de 02 de 2021). *LexPro Ecuador*. Obtenido de LexPro Ecuador: <https://www.lexproec.com/asesoria-legal-en-materia-societaria.ht>
- Lojano, R. (2014). Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una Semanario Comunitario . En *Tesis (Bachelor)* (págs. 16 - 17). Grin.
- Lourdes, M. G. (2012). *Métodos y técnicas de investigación* . México: Trillas.
- Martín, J. (15 de Mayo de 2017). *Cerem*. Obtenido de Estudia tu entorno con un PEST-EL: <https://www.cerem.ec/blog/estudia-tu-entorno-con-un-pest-el>
- Méndez, R. (2012). *Formulación y Evaluación de proyectos: enfoque para emprendedores* (7ma edición ed.). Icontec international.
- Miranda Miranda, J. J. (2005). *gestiopolis.com*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/>
- Miranda, J. J. (2012). *Gestión de proyectos* (7ma edición ed.). MM.
- Muñoz, M. L., Lara, S. L., & Lara, L. V. (2017). ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD DE PROYECTOS SOCIALES Y PRODUCTIVOS. *Caribeña de Ciencias Sociales*.
- Neftali Toledo, D. d. (s/f). *Población y Muestra*. México: Universidad Autónoma del Estado de México.
- Orellana , A., & Orellana, M. (2019).
- Orellana, A., & Orellana, M. (2019).

Páez, A. (9 de Octubre de 2014). *PBP Law*. Obtenido de ¿Qué es el Registro Único de Contribuyentes?: <https://www.pbplaw.com/es/que-es-el-ruc/>

Pérez, J., & Merino, M. (2009). *Definición*. Obtenido de Definición de micro empresa: <https://definicion.de/micro-empresa/>

Pérez, J., & Merino, M. (2009). *Definición.de*. Obtenido de Micro Empresa: <https://definicion.de/micro-empresa/>

Pimentel, E. (2008). *Formulación y Evaluación de Proyecto de Inversión Aspectos Teóricos y Prácticos*. McGraw-Hill.

Pinto Torres, M. C., & Bascaran Castañedo, E. (2009). *FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA UN CENTRO DE EDUCACION INICIAL EN LA URB. CUMBRES DE CURUMO, CARACAS, EDO. MIRANDA*. Caracas: UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO.

Porto, J. P., & Merino, M. (2008). *Definición.de*. Obtenido de <https://definicion.de/organizacion>

Porto, J. P., & Merino, M. (2015). *Definicion.de*. Obtenido de <https://definicion.de/prefactibilidad/>

Prieto, J. (2004). *Proyectos, enfoque gerencial* (2da edición ed.). Colombia: Ecoe Ediciones.

Pronadri, & Siepa. (1988). Taller para la preparación de proyectos de inversión.

SARH. Obtenido de Unidad 5.- Métodos de evaluación del proyecto:

<http://web.uqroo.mx/archivos/jlesparza/acpsc137/EvalFin.pdf>

Puente, W. (2000). *RRPPnet tema: Técnicas de Investigación*. Obtenido de Sitio

web: <http://www.rppnet.com.ar/tecnicasdeinvestigacion.htm>

QuestionPro. (2019). Obtenido de 7 pasos para hacer un cuestionario para una

encuesta: <https://www.questionpro.com/blog/es/hacer-un-cuestionario-para-una-encuesta/>

Ramírez, D., Vidal, A., & Domínguez, Y. (2009). Etapas del análisis de factibilidad.

Compendio Bibliográfico. *Contribuciones a la Economía*. Obtenido de

<http://www.eumed.net/ce/2009a/amr.htm>

Redacc. (2018). *Genwords*. Obtenido de Marketing Mix: Qué es y Cómo Aplicarlo:

<https://www.genwords.com/blog/que-es-marketing-mix>

Reynaga, J. (2010). *Antología de la Estadística*. Obtenido de

<http://paginas.facmed.unam.mx/deptos/sp/wp-content/uploads/2015/11/03REYNAGA1.pdf>

Rodríguez, E. (2005). Metodología de la Investigación.

Rosario, S., & José, P. (2004). *Exportación Efectiva*. Mexico: ISEF.

Salas, E. L., & Godoy, M. E. (2015). **MARKETING COMO EJE ESTRATÉGICO
PARA LA PLANIFICACIÓN COMUNICACIONAL DE MARCA.**

Contribuciones a la Economía.

Salas, J. A. (2012). *Historia General de la Educación*. México: RED TERCER MILENIO S.C.

Sampieri, C. Y. (2010 p.551). *Metología de la investigacion* .

Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAW-HILL.

Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, M. d. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGRAW-HILL .

Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, M. d. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAW-HILL.

Sánchez, N. F. (1999). SURGIMIENTO Y EVOLUCIÓN DE LA EDUCACIÓN CONTINUA. 1. Recuperado el 28 de 01 de 2020, de http://www.paginaspersonales.unam.mx/files/275/Publica_20130321235712.pdf

Sánchez, N. F. (1999). SURGIMIENTO Y EVOLUCIÓN DE LA EDUCACIÓN CONTINUA. 1. Recuperado el 18 de 01 de 2021, de http://www.paginaspersonales.unam.mx/files/275/Publica_20130321235712.pdf

Sapag, N. (25 de Enero de 2016). *Evaluación de proyectos*. Obtenido de EL PROCESO DE ESTUDIO DE UN PROYECTO: <http://evaluacion-proyectos-uia.blogspot.com/2016/01/el-proceso-de-estudio-de-un-proyecto.html>

Segura, X. S., & Fernández, & F. (1995). CLASE SOCIAL Y CÓDIGOS SOCIOLINGÜÍSTICOS EN ESCOLARES BÁSICOS DE VALPARAÍSO Y VIÑA DEL MAR. CHILE. *Revista Educación*, 329.

Sequeda, P. (2014). Finanzas corporativa y valoración de empresas: Al alcance de todos. Ediciones de la U.

Significados.com. (5 de Agosto de 2019). *Significados.com*. Obtenido de www.significados.com/emprendimiento/

Significados.com. (17 de Noviembre de 2020). *Significados.com*. Obtenido de <https://www.significados.com/costo-beneficio/>

Soberón, U. E., & Acosta, Z. (2009). *FUENTES DE INFORMACIÓN PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN CUANTITATIVA Y CUALITATIVA*. Universidad Nacional San Luis Gonzaga de Ica.

Socatelli, M. (2011). *La promoción y la gestión de medios*. Obtenido de <http://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS15/MGTSV15-07/semana5/LS5.5.pdf>

Solidario . (7 de Agosto de 2020). *Cuida tu Futuro* . Obtenido de <https://cuidatufuturo.com/about-us/>

Soriano, R. R. (2006). Guía para realizar investigaciones sociales . P y V: Plaza y valdes.

Suárez Salazar, C. J. (2005). *Costo y tiempo en la edificación* . Mexico: LIMUSA S.A.

Superintendencia de Compañías, S. (2019). *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros*. Obtenido de Tasas y Tarifas por Servicios Notariales: <https://portal.supercias.gob.ec/wps/portal/ConstitucionElectronica/Tarifas!/ut/p/a1/j>

Superintendencia de compañías, v. y. (2019).

Teleduc. (2016). *Solidario conmigo*. Obtenido de Qupes es una microempresa y qupe áreas tiene: <https://cuidatufuturo.com/que-es-microempresa-y-que-areas-tiene/>

Tenerife, C. S. (2019). *Plan de viabilidad*. Obtenido de Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Santa Cruz de Tenerife: <https://www.camaratenerife.com/servicios/emprendimiento/creacion-empresas/asesorate/plan-de-viabilidad>

Thompson, J. (17 de Abril de 2009). *Todo sobre proyectos*. Obtenido de Estudio de Prefactibilidad: <http://todosobreproyectos.blogspot.com/2009/04/estudio-de-prefactibilidad.html>

Urbina, G. B. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México: McGraw-Hill .

Varela, F. X. (5 de Marzo de 2015). *Técnicas de Investigación: Procedimientos del Trabajo Manual del Investigador* . Obtenido de <https://manualdelinvestigador.blogspot.com/2015/03/tecnicas-de-investigacion.html>

Vasquez, J. (23 de Agosto de 2015). *La importancia de un estudio técnico de un proyecto*. Obtenido de <https://www.clubensayos.com/Temas-Variados/La-importancia-de-un-estudio-t%C3%A9cnico-de-un/2696632.html>

Vidalpro. (2018). *VIDALPRO CORPORATION*. Obtenido de <https://vidalpro.mx/marketing/modelo-aida/>

Wigodski, J. (Julio de 8 de 2010). *Metodología en investigación*. Obtenido de <http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.com/2010/07/fuentes-primarias-y-secundarias.html>

Wigodski, J. (10 de Julio de 2010). *Metodología en Investigación*. Obtenido de <http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.com/2010/07/variables.html>

Yurén, M. T. (2000).

Zarzar, C. (2015). *Métodos y pensamiento crítico*. Grupo Editorial Patria.

Zevallos, E. (2006). *Obstáculo al desarrollo de las pequeñas y mediana empresas en América Latina*. Perú: FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE.

Apéndice

Apéndice A. Entrevista a docentes



FORMULARIO DE ENTREVISTA A DOCENTES ESPECIALIZADOS EN EL ÁREA DE SALUD

Objetivo: Diagnosticar los criterios sobre el desarrollo de un centro de capacitación continua para estudiantes de enfermería

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS: FORMULARIO

CARACTERÍSTICAS DEL ENTREVISTADO

1. Nombre del entrevistador:
2. Nombre de entrevistado:
3. Lugar de la entrevista:
4. Hora de inicio: _____ Hora de culminación: |
5. Sexo: Femenino _____ Masculino _____
6. Nivel de Educación: Primaria _____ Bachiller _____ Tercer nivel _____ Cuarto nivel _____
1. ¿Qué beneficios cree usted que aporte un centro de capacitación continuo para estudiantes de enfermería?
2. ¿Qué tan importante cree usted que es el trato al paciente por parte de estudiantes de enfermería?
3. ¿Con que frecuencia cree usted que los estudiantes de enfermería deban capacitarse?
4. ¿Recomendaría usted a estudiantes de enfermería cursos de capacitación continua?
5. ¿Qué tipos de cursos o talleres recomendaría a los estudiantes de enfermería de los cuarto y estudiantes en procesos de titulación?

| | |
|-------------------------------------|--|
| Taller de suturas manejo de heridas | |
| Taller de Inyectología | |
| Taller de trato al paciente | |
| Cursos de Farmacología | |
| Curso en Emergencias Médicas | |

6. ¿Qué tiempo de duración usted considera por los siguientes cursos?
7. ¿Qué tipos de instituciones apoyan o son aval de centros de educación de estudios continuos?
8. ¿Qué requisitos se necesitan para poder recibir el aval de una institución?

Apéndice B. Encuesta a estudiantes



Fecha: _____

INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

TEMA: PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA CREACION DEL CENTRO DE CAPACITACION CONTINUA "GENIOS S.A." ESPECIALIZADO EN EL AREA DE ENFERMERIA UBICADO EN EL SECTOR NORTE DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

1. ¿Alguna vez ha escuchado de cursos de capacitación en mejora continua?

SI NO

2. ¿Le gustaría recibir cursos de capacitación continua para el crecimiento intelectual y profesional de la carrera Técnico en enfermería?

Definitivamente si Definitivamente no

Indeciso

3. ¿Estaría dispuesto a pagar por recibir cursos de capacitación continua en el área de enfermería?

Definitivamente si Definitivamente no

Indeciso

4. ¿Qué tipo de capacitación le gustaría recibir?

Cursos continuos Cursos prácticos
Seminarios Talleres cortos

5. ¿Cuál de los siguientes cursos de capacitación estaría dispuesto a inscribirse?

| | |
|-------------------------------------|--------------------------|
| Taller de suturas manejo de heridas | <input type="checkbox"/> |
| Taller de Inyectología | <input type="checkbox"/> |
| Taller de trato al paciente | <input type="checkbox"/> |
| Cursos de Farmacología | <input type="checkbox"/> |
| Curso en Emergencias Médicas | <input type="checkbox"/> |

6. ¿Cuánto es el valor que estaría dispuesto a pagar por recibir cursos o talleres de capacitación continua en el área de enfermería?

| | | |
|------------------------------------|---------------|--|
| Talleres de 2 horas de duración | (\$10 - \$15) | |
| Talleres de 8 horas de duración | (\$20 - \$25) | |
| Cursos 40 <u>horas</u> de duración | (\$30 - \$35) | |
| Cursos 4 semanas de duración | (\$40 - \$45) | |

7. ¿Cuál de los siguientes descuentos de promoción le gustaría que se apliquen por apertura del Centro de Capacitación?

| | |
|---|--|
| 50% de descuento en el segundo taller o curso | |
| 20% de descuento en todos los cursos o talleres | |
| 15% de descuento por 3 referidos matriculados | |
| Billeteo de \$5 para la inscripción | |

8. ¿Según la base referencial de los valores mencionados qué posibilidad hay de que se inscriba en los cursos de capacitación continua?

| | |
|-------------------------------------|--|
| Si me inscribiría de inmediato | |
| Me inscribiría después de un tiempo | |
| No me inscribiría | |

9. ¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre promociones de nuestros servicios?

| | |
|--------------------|--|
| Página web | |
| Redes sociales | |
| Correo electrónico | |
| Teléfono | |

10. ¿Qué parámetros exigiría a la hora de inscribirse en el Centro de capacitación continua?

| | |
|---|--|
| Recibir certificado haber realizado el curso | |
| Precios accesibles | |
| Que los cursos cuenten con el aval de otras instituciones | |

Apéndice C. Ficha de registro de Genios



| | |
|-------------------------|----------------|
| SÓLO USO INTERNO | |
| COD_PART: _____ | |
| ITEM # _____ | PERIODO: _____ |
| VALOR: S _____ | |

FICHA DE INSCRIPCIÓN

| | | |
|-------------------------------------|---|-----------|
| SI | CURSO AL QUE APLICA: HR ANALYTICS PARA LA GESTIÓN DE TALENTO HUMANO. | LA |
| DATOS PERSONALES Y LABORALES | | |
| NOMBRES COMPLETOS: | | |
| APELLIDOS COMPLETOS: | | |
| NÚMERO DE CÉDULA: | | |
| DIRECCIÓN DOMICILIARIA: | | |
| FECHA Y LUGAR DE NACIMIENTO: | | |
| NÚMERO TELEFÓNICO / CELULAR: | | |
| EMAIL: | | |
| EMPRESA DONDE LABORA / CARGO: | | |

A continuación, por favor llene la información para proceder a la emisión de la factura; si es a título personal Datos institucionales para emisión de factura e indique fecha límite para la entrega de la misma:

| | |
|--|--|
| NOMBRES: | |
| CEDULA : | |
| DIRECCIÓN: | |
| NÚMERO TELEFÓNICO: | |
| EMAIL PARA ENVÍO DE FACTURA ELECTRÓNICA: | |

INFORMACIÓN SUMINISTRADA EN ESTE FORMULARIO DEBE SER CAMBIADA POSTERIORMENTE, EL VALOR A PAGAR TENDRÁ UN RECARGO DE \$15,00 POR CONCEPTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS.

NOTA: Para obtener el certificado de asistencia y participación, deberá haber asistido al 80% de las clases.
 La fecha de inicio de todos los cursos estará sujeta a un número determinado de participantes; en caso de no cubrirse ese cupo mínimo la fecha será reprogramada. Si por motivos de fuerza mayor, el curso no se abre definitivamente, el Centro de Capacitación Continua Genios, procederá a la devolución del valor correspondiente. En caso de no asistir al curso, usted deberá notificar al Centro de Capacitación Continua Genios y se procederá a la devolución de lo pagado previo al descuento del 15% por concepto de gastos administrativos.