



INSTITUTO TECNOLÓGICO  
SUDAMERICANO  
*Hacemos gente de talento!*



ADMINISTRACIÓN FINANCIERA  
TECNOLOGÍA SUPERIOR



CONTABILIDAD Y  
ASESORÍA TRIBUTARIA  
TECNOLOGÍA SUPERIOR

**PRODUCCIÓN TECNOLÓGICA: PROYECTO INTEGRADOR INNOVA Y  
EMPRENDE.**

“Desarrollo de emprendimientos sostenibles para el crecimiento académico y económico de los estudiantes de la Tecnología Superior en Administración Financiera - Contabilidad y Asesoría Tributaria”

**CAPACITARTE – CAJA DE AHORRO “UNIÓN ESTUDIANTIL”**

**CICLO:** PRIMERO A QUINTO CICLO

**SECCIÓN:** NOCTURNO B y ONLINE

**ESTUDIANTES:** Administración Financiera – Contabilidad y Asesoría Tributaria

**DOCENTES:**

Ing. María Verónica Paredes Malla, Mgs.

Ing. Alicia Gabriela Astudillo Guamán, Mgs.

Ing. Marcia Genoveva López Sánchez, Mgs.

Ing. Wilson Medardo Poma Proaño, Mgs.

Ing. Wilman Patricio Pacheco Poma, Mgs.

Ing. Lucio Alfonso Cuenca Macas

**Abril – Agosto 2023**

## 1. INDICE DE CONTENIDOS

1. INDICE DE CONTENIDOS .....	2
2. INDICE DE FIGURAS.....	4
3. INDICE DE TABLAS .....	6
4. ANTECEDENTES .....	8
5. PROBLEMÁTICA .....	10
6. TEMA .....	12
7. OBJETIVOS .....	13
7.1 Objetivo General.....	13
7.2 Objetivos Específicos .....	13
8. MARCO TEÓRICO.....	14
8.1 Emprendimiento .....	14
8.1.1 Importancia del emprendimiento .....	14
8.1.2 Características de un emprendimiento .....	14
8.1.3 Tipos de Emprendedores.....	15
8.2 Capacitaciones.....	16
8.3 Etapas de la capacitación.....	16
8.4 Caja de ahorro.....	17
8.4.1 Importancia de las cajas de ahorro .....	17
8.4.2 Principales características de las cajas de ahorro.....	17
8.5 Ahorro.....	17
8.5.1 Importancia del ahorro .....	18
8.5.2 Diferencia entre ahorro e inversión.....	18
8.5.3 Ventajas de ahorrar.....	18
8.5.4 Tipos de ahorros .....	19
9. INVESTIGACIÓN DE CAMPO.....	20
9.1 Descripción del estudio de mercado.....	20
9.2 Métodos y técnicas de investigación de mercado.....	21
9.2.1 Métodos.....	21
9.2.2 Técnicas.....	22
10. DESARROLLO DE LA PROPUESTA DE ACCIÓN.....	24
10.1 Descripción de cómo se ejecutará el estudio de mercado .....	24

10.1.1	Análisis de la aceptabilidad de los productos ofertados por la marca Innova y Emprende .....	24
10.1.2	Evaluación de la satisfacción posterior a la comercialización – Curso Sofía 32	
10.1.3	Evaluación de la satisfacción posterior a la comercialización – Caja de Ahorro “Unión Estudiantil” .....	38
10.2	Marca del proyecto .....	45
10.3	Trasversalidad.....	47
10.4	Resultados alcanzados .....	47
10.5	Mecanismos de promoción y publicidad.....	50
11.	PRESUPUESTO .....	54
12.	CRONOGRAMA Y RESPONSABLES.....	55
13.	BIBLIOGRAFÍA .....	56
14.	CONCLUSIONES .....	58
15.	RECOMENDACIONES.....	59
16.	ANEXOS .....	60
	Anexo 1: Formato de encuesta para la aceptabilidad de los productos y servicios ofertados por la marca Innova y Emprende .....	60
	Anexo 2: Formato de encuesta para evaluar la satisfacción del producto Capacítarte (Sofía) 62	
	Anexo 3: Formato de encuesta para evaluar la satisfacción de los productos y servicios ofertados por la Caja de Ahorro “Unión Estudiantil” .....	63
	Anexo 4: Acta de cierre de proyecto integrador .....	64
	Anexo 5: Matriz de seguimiento proyecto integrador .....	66
	Anexo 6: Matriz Resumen Evaluativa .....	66
	Anexo 7: Acta de informe final económico .....	68
	Anexo 8: Acta de cesión de derechos .....	70
	Anexo 9: Evidencias estadísticas de redes sociales .....	72
	Anexo 10: Evidencias fotográficas .....	73
	Anexo 11: Póster Científico.....	74

## 2. INDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Características del emprendimiento .....	14
<b>Figura 2</b> Factores de importancia.....	16
<b>Figura 3</b> Género .....	24
<b>Figura 4</b> Edad.....	25
<b>Figura 5</b> ¿Considera importante las capacitaciones en la actualidad? .....	26
<b>Figura 6</b> ¿Cree usted que las capacitaciones son importantes para el ámbito académico - profesional?.....	27
<b>Figura 7</b> ¿Cuál de las siguientes temáticas ofrecidas por Capacitarte, sería de su interés aprender? .....	28
<b>Figura 8</b> ¿Estaría usted dispuesto a invertir en un curso que aporte a su formación académica? .....	29
<b>Figura 9</b> ¿Qué tipo de modalidad preferiría usted para seguir el curso académico? .....	30
<b>Figura 10</b> ¿Hasta qué valor estaría dispuesto a invertir por un curso de formación académica? .....	31
<b>Figura 11</b> Género .....	32
<b>Figura 12</b> ¿Cuál es el grado de satisfacción con nuestro curso de Sofía?.....	33
<b>Figura 13</b> ¿Cuán probable es que recomiendes este curso Sofía a un amigo, persona o compañero de trabajo? .....	34
<b>Figura 14</b> ¿Cómo calificaría los contenidos abordados en el curso de Sofía?.....	35
<b>Figura 15</b> ¿La inversión de nuestro Curso Sofía fue accesible a su bolsillo?.....	36
<b>Figura 16</b> ¿Cómo califica la entrega del Kit del Curso Sofía? .....	37
<b>Figura 17</b> Género de las personas que accedieron a un servicio de la CAC-UE .....	38
<b>Figura 18</b> ¿Cómo fue la atención al otorgar información sobre la apertura de una cuenta?.....	39
<b>Figura 19</b> Como califica el tiempo que se demoró en otorgar el crédito que solicito .....	40

<b>Figura 20</b> ¿Cómo evaluaría la imagen del personal de la caja de ahorro unión estudiantil? .....	41
<b>Figura 21</b> ¿El departamento de inversiones le otorgo una información precisa para colocar una póliza?.....	42
<b>Figura 22</b> ¿Cómo evaluaría la imagen del personal de la caja de ahorro unión estudiantil? .....	43
<b>Figura 23</b> Alguna recomendación que nos pueda mencionar, para mejorar. ....	44
<b>Figura 24</b> Marca Innova y Emprende .....	45
<b>Figura 25</b> Productos y servicios de la marca Innova y Emprende .....	46
<b>Figura 26</b> Estadísticas de publicación de Capacitarte (Sofía).....	50
<b>Figura 27</b> Alcance de publicaciones .....	51
<b>Figura 28</b> Seguidores de la página de Administración Financiera.....	51
<b>Figura 29</b> Resumen de la página de Administración Financiera .....	52
<b>Figura 30</b> Arte Curso Sofía (promoción).....	52
<b>Figura 31</b> Preparación de documentación 2.....	52
<b>Figura 32</b> Preparación de documentación 1 .....	52
<b>Figura 33</b> Kits Curso Sofía 2.....	53
<b>Figura 34</b> Kits Curso Sofía 1.....	53
<b>Figura 35</b> Comercialización Kits Curso Sofía 1 .....	53
<b>Figura 36</b> Comercialización Kits Curso Sofía 3 .....	53

### 3. INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Análisis FODA.....	8
<b>Tabla 2</b> Tipos de emprendedores .....	15
<b>Tabla 3</b> Tipos de ahorros según el plazo, objetivo y de cómo se guarda.....	19
<b>Tabla 4</b> Segmento objetivo.....	24
<b>Tabla 5</b> Género .....	24
<b>Tabla 6</b> Edad .....	25
<b>Tabla 7</b> ¿Considera importante las capacitaciones en la actualidad?.....	26
<b>Tabla 8</b> ¿Cree usted que las capacitaciones son importantes para el ámbito académico - profesional?.....	27
<b>Tabla 9</b> ¿Cuál de las siguientes temáticas ofrecidas por Capacítarte, sería de su interés aprender? .....	28
<b>Tabla 10</b> ¿Estaría usted dispuesto a invertir en un curso que aporte a su formación académica? .....	29
<b>Tabla 11</b> ¿Qué tipo de modalidad preferiría usted para seguir el curso académico? 30	
<b>Tabla 12</b> ¿Hasta qué valor estaría dispuesto a invertir por un curso de formación académica? .....	31
<b>Tabla 13</b> Género .....	32
<b>Tabla 14</b> ¿Cuál es el grado de satisfacción con nuestro curso de Sofía? .....	33
<b>Tabla 15</b> ¿Cuán probable es que recomiendes este curso Sofía a un amigo, persona o compañero de trabajo? .....	34
<b>Tabla 16</b> ¿Cómo calificaría los contenidos abordados en el curso de Sofía? .....	35
<b>Tabla 17</b> ¿La inversión de nuestro Curso Sofía fue accesible a su bolsillo? .....	36
<b>Tabla 18</b> ¿Cómo califica la entrega del Kit del Curso Sofía? .....	37
<b>Tabla 19</b> Género de las personas que accedieron a un servicio de la CAC-UE.....	38
<b>Tabla 20</b> ¿Cómo fue la atención al otorgar información sobre la apertura de una cuenta?.....	39

<b>Tabla 21</b> Como califica el tiempo que se demoró en otorgar el crédito que solicito	40
<b>Tabla 22</b> ¿Cómo evaluaría la imagen del personal de la caja de ahorro unión estudiantil? .....	41
<b>Tabla 23</b> ¿El departamento de inversiones le otorgo una información precisa para colocar una póliza?.....	42
<b>Tabla 24</b> Indíquenos su grado de satisfacción general con la caja de ahorro unión estudiantil.....	43
<b>Tabla 25</b> Alguna recomendación que nos pueda mencionar, para mejorar. ....	44
<b>Tabla 26</b> Productos y servicios ofertados por la marca Innova y Emprende .....	46
<b>Tabla 27</b> Transversalidad - Tecnologías ISTS .....	47
<b>Tabla 28</b> Productos CAC - UE.....	47
<b>Tabla 29</b> Número de operaciones CAC - UE.....	47
<b>Tabla 30</b> Ingresos operaciones CAC - UE .....	48
<b>Tabla 31</b> Resumen de utilidad y gastos CAC – UE .....	48
<b>Tabla 32</b> Resumen de ingresos y gastos CAC - UE.....	48
<b>Tabla 33</b> Costos - Capacitarte (Sofía) .....	49
<b>Tabla 34</b> Costos - Capacitarte (Sofía) .....	49
<b>Tabla 35</b> Ventas e inversión – Capacitarte (Sofía).....	49
<b>Tabla 36</b> Utilidad del proyecto Capacitarte (Sofía) .....	49
<b>Tabla 37</b> Porcentaje de Utilidad.....	50
<b>Tabla 38</b> Presupuesto Proyecto Integrador Abril - Agosto 2023 .....	54
<b>Tabla 39</b> Cronograma y responsables .....	55

#### 4. ANTECEDENTES

**Tabla 1**

Análisis FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estudiantes que cuentan con experiencia y que ejercen su profesión.</li> <li>• Costo de inversión reducido, ya que el precio de los bienes entregados es moderado.</li> <li>• Transversalidad entre diferentes carreras para mejorar la calidad del servicio, mediante la oferta de nuevas ideas de negocio.</li> <li>• Productos innovadores con visión social que apoyen a la educación financiera.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contar con aliados estratégicos (empresas) que cuentan con personas especializadas en el tema.</li> <li>• Lograr mayor alcance de nuestros cursos, mediante transversalidad con carreras y entidades públicas y privadas.</li> <li>• Los servicios y productos ofertados están siendo conocidos en el ISTS y en el mercado local.</li> <li>• Aprovechar la modalidad online para llegar a más personas que necesitan capacitarse.</li> </ul>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de confianza y seguridad por parte de las personas debido a que es un servicio nuevo y recién está queriendo posicionarse.</li> <li>• Vulnerabilidad ante otros competidores más grandes y que llevan más tiempo en el mercado.</li> <li>• Tiempo reducido para las capacitaciones por las ocupaciones de los participantes.</li> <li>• Es necesario tener una buena conexión de internet, para que la plataforma Zoom, no tenga inconvenientes o lentitud.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayor diversidad de cursos de capacitación ofertada y a un menor costo.</li> <li>• Incorporación de productos sustitutos, ofertados en el mercado.</li> <li>• Entidades o instituciones que ofrecen cursos o capacitaciones similares.</li> </ul>

**Nota:** Análisis de fortalezas, debilidades oportunidades y amenazas de los ejercicios académicos anteriores.

#### ANÁLISIS INTERNO

Analizando los diferentes factores internos que se detectaron en la ejecución del ejercicio académico del semestre: abril – agosto 2023; el generar un producto innovador con visión social que aporte a la educación financiera fue de suma importancia debido a que permitió a los estudiantes conocer los procesos de producción del bien mencionado, a través de la colaboración de conocimientos (transversalidad tecnológica) que tiene la institución en su modelo educativo es de gran importancia, ya que permite mejorar la experiencia y los servicios generadores



de ingresos, ya que la solución a la problemática local es objeto de investigación, así como la tecnología transversal en relación con otras organizaciones - beneficiarios y el uso de mínimos costos de inversión nos permiten brindar un servicio con calidad y eficiencia.

A pesar de limitaciones tales como: la falta de confianza de las personas, vulnerabilidad ante otros competidores, tiempos reducidos para la realización de las capacitaciones, se pudo a llegar a tener aumento importante en la utilidad, así como el fomentar el espíritu emprendedor en cada uno de los estudiantes que participaron en el proyecto integrador.

### **ANÁLISIS EXTERNO**

En referencia a los factores externos con la ejecución del proyecto integrador se consideraron algunos puntos como: se tomaron en cuenta variables como: comportamiento de nuevos clientes, competencia, cambios de mercado, tecnología, economía, posicionamiento del servicio, formulación de estrategias para identificar productos sustitutos, establecimiento y reconocimiento de las empresas en el mercado, estos factores ayudaron a establecer estrategias para la incorporación y prestación del servicio durante el semestre abril – agosto 2023.

Las empresas crecen en ventas, activos y la retención de clientes, ventas clientes, lo que permite generar más ingresos, debido a que ya son reconocidos como servicios de la marca "INNOVA Y EMPRENDE" en términos de calidad e innovación en comparación con el producto anterior, se esfuerzan por brindar servicios consistentes con los consumidores tienen que cubrir el mercado más grande en la ciudad de Loja y más allá.

## 5. PROBLEMÁTICA

Las actividades de emprendimiento y propiamente dicho los emprendedores desde un enfoque económico son considerados como el eslabón clave que acelera el crecimiento de la economía global, pues de ellos se desprende la innovación y obligan al resto de eslabones de la cadena económica a regenerar cambios positivos que benefician al consumidor final y los mantiene en la rivalidad y competencia entre las empresas (Fortunato & Alter, 2015). En los Países de Latinoamérica el emprendimiento se considera como uno de los ingresos permanentes de la economía, así lo confirma la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) que estimó en el año 2020 la pandemia mundial por Coronavirus y sus secuelas económicas arrasarían 2,7 millones de emprendimientos nuevos latinoamericanos.

El emprendimiento en el Ecuador es muy marcado dentro de su economía, es así que la Escuela de negocios ESPAE dentro de su publicación “Emprendimiento: 10 años sin evolución sustancial” afirma que Ecuador es líder de la tasa de emprendimientos en la Región Andina, pues cubre el 29,6% de todas sus actividades económicas. Pero, así también es considerado como uno de Países en que los emprendimientos tienen una vida corta, pues más de la mitad de los emprendimientos locales no logra superar los 3 años de vida por razones como la falta de innovación, falta de apoyo económico por instituciones financieras, falta de políticas públicas, falta de capacitación, poca rentabilidad, entre otras (Pesantes, 2019), sin embargo el gobierno de turno a través del Plan Nacional de desarrollo “Creando Oportunidades 2021 - 2025” trata de fomentar y cimentar la innovación y creación de empresa con el fin de promocionar emprendimientos exitosos y generadores de empleo según el eje económico 2.2.

A pesar de existir un alto porcentaje de emprendimiento en Ecuador, el índice de subempleo se ubica en 22,2% a diciembre del 2022 (INEC, 2022) pues para ser emprendedor se requiere de un proceso en donde la capacidad de innovar, de crear e introducir nuevos productos y explorar nuevos mercados es el eje primordial. La ciudad de Loja posee un gran nicho de mercado con gran potencial para producir y desarrollar nuevas ideas que generen ingresos y para ello cuenta con instituciones de educación superior de nivel técnico y tecnológico que potencian estas ideas con énfasis de dar solución a la gran problemática local, nacional e internacional como es: “La

escasa relación entre la educación, entidades públicas y privadas para la creación y ejecución de nuevas empresas que brinden bienes y servicios como medio para el desarrollo económico de la sociedad”.

En el periodo académico abril – agosto 2023 para tratar de contribuir a la problemática actual y a través de microempresa de formación especializada “CAPACITARTE” se comercializa el curso de capacitación en el programa contable Soña, con el que fomentaremos habilidades, destrezas así como conocimiento dentro del ámbito contable que ayudara a la formación de nuevos emprendimientos y dotara de una herramienta de control para aquellos ya existentes fortalecido así sus actividades diarias y brindando información oportuna para la toma de decisiones.

**6. TEMA**

**“INNOVA Y EMPRENDE”**

Desarrollo de emprendimientos sostenibles para el crecimiento académico y económico de los estudiantes de la Tecnología en Administración Financiera.

**CAPACITARTE – CAJA DE AHORRO “UNIÓN ESTUDIANTIL”**

## 7. OBJETIVOS

### 7.1 Objetivo General

Demostrar que los estudiantes del ISTS están en condiciones de producir bienes y servicios a partir de la formación humana – académica, obtenida en el currículo oficial, esto con el fin de comercializar los mismos para dar solución a los problemas laborales de su profesión.

### 7.2 Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado mediante la aplicación de técnicas y herramientas estadísticas, que determinarán la demanda de bienes o servicios en el mercado.
- Elaborar la planificación general para la creación y venta de productos y/o servicios de Capacitarte y Caja de Ahorro Unión Estudiantil, mediante la integración de responsables, presupuestos y cronograma, con el fin de asegurar una ejecución efectiva.
- Comercializar los productos y/o servicios de Capacitarte y Caja de Ahorro Estudiantil, a través de técnicas de mercado, y así alcanzar las ventas proyectadas y la utilidad esperada.
- Presentar los resultados cuantitativos y cualitativos del proyecto integrador, mediante la elaboración de informes y exposición de resultados, para dejar constancia del trabajo realizado por los participantes.

## 8. MARCO TEÓRICO

### 8.1 Emprendimiento

El emprendimiento es el acto de crear un negocio o negocios con el cual se espera generar ganancias; los emprendedores desempeñan un papel clave en cualquier economía, especialmente por el hecho de que a partir de sus habilidades y la iniciativa necesaria puedan anticipar las necesidades de los individuos y aportar con nuevas ideas en el mercado. (Borja, Carvajal, & Vite, 2020)

#### 8.1.1 Importancia del emprendimiento

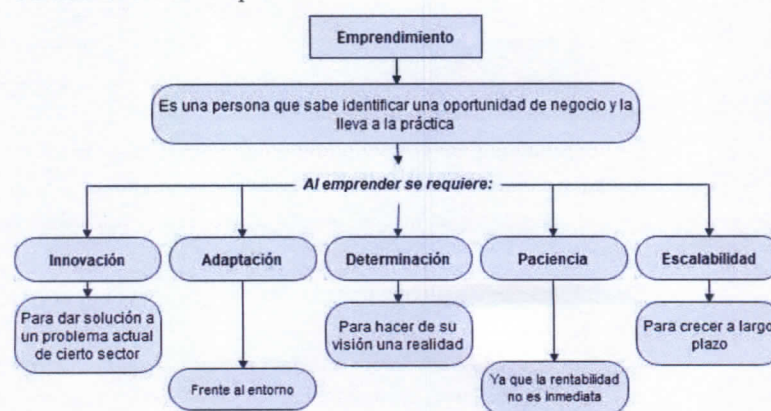
La importancia de los emprendimientos cada vez es más notoria porque, en la actualidad, es la fuente de ingresos predilecta para muchas familias que han incorporado a su rutina múltiples ideas de emprendimiento. Inclusive, los gobiernos han entendido cuál es la importancia de emprender, ya que la mayoría de países han diseñado programas para ayudar a los emprendedores y para promover la creación de nuevos negocios con el objetivo de movilizar la economía. (Risso, 2022)

#### 8.1.2 Características de un emprendimiento

Dentro de las características de un emprendimiento es importante mencionar las partes esenciales que un emprendedor debe conocer:

**Figura 1**

Características del emprendimiento



**Nota:** Adaptado de qué es un emprendimiento, características y ejemplos exitosos, por Cárdenas, 2023, HubSpot, <https://blog.hubspot.es/sales/guia-emprendimiento>

Dentro de la innovación puede surgir del conjunto de ideas para emprender un negocio de una o más personas. Su objetivo es brindar un servicio o producto que aporte una solución a algún problema actual; la adaptabilidad al ser una idea nueva puede irse modificando y optimizando con el tiempo hasta convertirse en algo más sólido y estable; la determinación a que se decide a hacer un emprendimiento debe tener una gran determinación para hacer de su visión una realidad, de lo contrario, su proyecto puede convertirse en una de las 8 de 10 empresas que fracasan en los dos primeros años; la paciencia requiere de tiempo para asentarse y lograr la rentabilidad esperada, al emprender no puede (ni debe) apresurarse, pues existe todo un proceso para que el producto o servicio sea justo lo necesario que el emprendedor quiere entregar al usuario y finalmente la escalabilidad que hace crecer para que los ingresos comiencen a ser más altos que los costos, además junto con la característica de adaptabilidad, un nuevo proyecto debe encontrar la manera de escalar a largo plazo y seguir siendo rentable en el mercado. (Cárdenas, 2023)

### 8.1.3 Tipos de Emprendedores

Existen muchas opiniones al respecto, cada uno toma diferentes criterios, algunas clasificaciones se han popularizado:

**Tabla 2**

*Tipos de emprendedores*

Emprendedores	Definición
Externos	Contemplan nuevas oportunidades, nuevas técnicas, nuevas líneas de producción, nuevos productos y coordinan todas las demás actividades
Por necesidad	Muchas personas emprenden porque no encuentran ninguna otra alternativa para su subsistencia personal o familiar.
Por oportunidad	Son aquellos que emprenden porque han detectado un problema, déficit o una insatisfacción en el mercado consumidor.
Industria digital	Son emprendedores que desarrollan proyectos orientados a explotar las oportunidades que ofrece el Internet, software en general.
Creativos	Desarrollan emprendimientos intensivos de diseño, moda, cine, teatro, editoriales, artísticos.
Consultores	Cuentan con una formación académica especializada en diversas disciplinas: derecho, contabilidad, economía, ingeniería industrial, etc.
Del sector gastronómico	Los emprendimientos de restaurantes y casas de comidas son sumamente prolíficos en la mayoría de los mercados.

**Nota:** Adaptado de Manual del Emprendedorismo (pp 9-13), por Bóveda, Oviedo, & Yakusik S., 2015, Incuna.

## 8.2 Capacitaciones

El concepto de capacitación no solamente obedece a un tema de actualidad o de moda ya que su trascendencia plantea el éxito de la organización y en mayor medida el desarrollo de un área, una región e incluso un país, la capacitación consiste en una actividad planeada y basada en necesidades reales de una empresa u organización y orientada hacia un cambio en los conocimientos, habilidades y actitudes del colaborador. (Jamaica González, 2015)

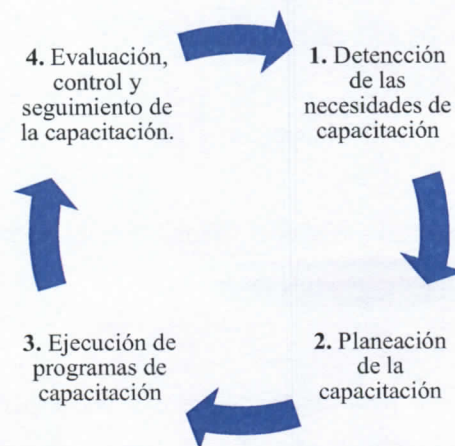
Sin embargo el empleo de recursos en capacitación es una de las más rentables que puede tener una organización ya que a pesar de existir un recurso humano con excelente aptitud, si no cuenta con la formación adecuada se presentarían fallas o un gasto superior de tiempo en las operaciones o procesos que desarrolla la organización independiente de los servicios o productos que ofrece.

## 8.3 Etapas de la capacitación

Teniendo en cuenta que el fin último de la capacitación es garantizar el cumplimiento de la misión de la organización, se hace necesario que dicho ámbito haga parte de las estrategias organizacionales que se aplican a todos los niveles y áreas de la empresa, y es el constante cambio en el mundo lo que genera su importancia, toda vez, que es necesario que la organización se adecue de forma rápida y efectiva a las necesidades del mercado.

**Figura 2**

*Factores de importancia*



Nota: Etapas de la capacitación, adaptado de Capacitación, Carrillo, 2012



## **8.4 Caja de ahorro**

Las cajas de ahorro y crédito son una fuente de financiamiento para los pequeños proyectos de lo que indica una fuente importante de liquidez, son instituciones financieras que pertenecen a un amplio número de socios. usualmente de bajos recursos, no considerados como sujetos de crédito por la banca comercial, reciben ahorros de sus socios y luego lo entregan a sus mismos socios como créditos. (Jaramillo Romero, 2015)

### **8.4.1 Importancia de las cajas de ahorro**

Son importantes las cajas de ahorro y crédito ya que estas organizaciones que se constituyen en base a la voluntad de sus socios, tienen como finalidad aportar al desarrollo y fortalecimiento de sus actividades económicas, lo cual permiten mejorar las condiciones de vida de la localidad en donde se constituyen siendo entidades de cooperación y apoyo, basando en relaciones de reciprocidad, solidaridad y cooperación dando cumplimiento a su objeto social. (Tuquerres Iza, 2019)

### **8.4.2 Principales características de las cajas de ahorro**

Pinto Alvarado (2015) menciona algunas características sobre las cajas de ahorro y crédito:

- Se pueden constituir con un número indefinido de miembros.
- Son entidades gestionadas por los socios.
- Son auto sostenibles
- Poseen organización adecuada, participativa y democrática
- Generan excedentes
- Los excedentes no se distribuyen entre sus participantes sino incrementan el capital social.
- Promueven buenas relaciones interpersonales entre los socios
- Sus actividades son de crédito e inversión.

## **8.5 Ahorro**

Ahorrar es reservar parte de los ingresos actuales para asegurar el futuro, implica, priorizar este 'yo futuro' sobre el 'yo presente', un ejercicio que no resulta sencillo para nuestro cerebro. Para conseguir ahorrar, los expertos aconsejan una

buena planificación, asesorarse bien y ser conscientes de que los ingresos y los gastos varían en las distintas etapas de la vida. Tomar conciencia de la importancia del ahorro es esencial para tener una buena salud financiera. (BBVA, 2023)

### **8.5.1 Importancia del ahorro**

Hasta aquí hemos visto que es importante ahorrar y poner nuestro dinero en una entidad financiera, sin embargo, falta aún lo más importante: ¿estoy en capacidad de ahorrar?, para responder a esto, podemos seguir estos cuatro pasos:

1. Identifica tus metas a futuro.
2. Revisa tus gastos e identifica la cantidad que puedes ahorrar cada mes y hazlo. Ese dinero, con el tiempo y disciplina, crecerá y te será útil cuando lo requieras.
3. Abre una cuenta de ahorros y deposita allí el dinero que destinas para el ahorro.
4. Toma en cuenta las diferentes opciones de ahorro que te brindan las entidades financieras. Por ejemplo, existen cuentas programadas para fines específicos, esto te ayudará mucho a hacer con ese dinero “como si no existiera”. (BCE, 2022)

### **8.5.2 Diferencia entre ahorro e inversión**

El ahorro es aquel dinero que guardamos para poder disponer de él en el futuro, renunciamos a gastarlo en el presente, poniéndolo en un lugar seguro y sin riesgo, pero que suele generar intereses; en cambio la inversión, en vez de guardar el dinero, renuncias a él para que te dé una rentabilidad, es decir, para sacar provecho de ese dinero e incrementar su valor. (Kiziryan, 2015)

### **8.5.3 Ventajas de ahorrar**

Una de las formas más efectivas para acercarte a tus metas financieras es ahorrar, sin embargo, a muchas personas les resulta difícil hacerlo ya que consideran que no hay dinero suficiente para ahorrar, a continuación algunas ventajas de ahorrar:

- El ahorro te ayuda a lograr tus objetivos
- El ahorro te da disciplina
- Ahorrar te protege en caso de pérdida de tus ingresos
- El ahorro te preparará para lo inesperado

- Ahorrar reduce la necesidad de endeudarte
- El ahorro te da más confianza
- Ahorrar te permite lograr una jubilación tranquila

#### 8.5.4 Tipos de ahorros

**Tabla 3**

*Tipos de ahorros según el plazo, objetivo y de cómo se guarda*

<b>Según el plazo</b>	
<b>Largo plazo</b>	Es ese ahorro que hacemos pensando en adquirir bienes o cumplir metas en un horizonte de tiempo lejano, usualmente mayor a un año.
<b>Corto plazo</b>	Es el que hacemos pensando en adquirir cosas o cumplir metas en un plazo menor a un año.
<b>Según el objetivo:</b>	
<b>Metas y sueños</b>	La mayoría de personas ahorramos pensando en lograr metas que pueden mejorar nuestro bienestar y el de nuestra familia.
<b>Futuro</b>	Para cosas tan importantes como incrementar nuestro patrimonio y / o tener una buena pensión al momento de retirarnos.
<b>Emergencias</b>	Para cubrir gastos inesperados para los cuales no estábamos preparados.
<b>Según cómo se guarda:</b>	
<b>Formal</b>	Es el dinero que ahorramos y luego guardamos en una entidad financiera formal, tal como un banco, una corporación de ahorro o una cooperativa.
<b>Informal</b>	Es el dinero que ahorramos y guardamos en lugares tales como debajo del colchón, en el closet o en las medias.

**Nota:** Tipos de ahorro, adaptado de Prácticas Finanzas, 2023, <https://www.finanzaspracticas.com.co/planificar/ahorro/que-es-el-ahorro/tipos-de-ahorro>

## 9. INVESTIGACIÓN DE CAMPO

### 9.1 Descripción del estudio de mercado

#### Público Objetivo

El presente proyecto integrador, está dirigido a la ciudadanía lojana en el semestre abril - agosto 2023

#### Tamaño de la muestra

Para la extracción de la muestra del producto CAPACITARTE (SOFÍA) se aplica la fórmula según (Lind, Marchall, & Wathen, 2008) que a continuación se detalla:

#### Fórmula:

$$n = \frac{N * z^2 * P * Q}{[(N - 1) * E^2] + (z^2 * P * Q)}$$

#### Datos:

n = Tamaño de la muestra.

N = Población Económicamente Activa – Loja (PEA) 207450

Z = Nivel de confianza. 1,96

P = Probabilidad de éxito. 50%

Q = Probabilidad de fracaso. 50%

E = Margen de error. 0.05%

#### Desarrollo:

$$n = \frac{207450 * (1,96)^2 * 0,50 * 0,50}{[(207450 - 1) * (0,05)^2] + ((1,96)^2 * 0,50 * 0,50)}$$

$$n = \frac{207450 * 3,8416 * 0,50 * 0,50}{[207450 * 0,0025] + (3,8416 * 0,50 * 0,50)}$$

$$n = \frac{239771,5432}{5186,25 + 0,9604}$$

$$n = \frac{239771,5432}{5187,2104}$$

$$n = 385$$

## **9.2 Métodos y técnicas de investigación de mercado**

### **9.2.1 Métodos**

#### **Método fenomenológico**

El método fenomenológico propuesto por Edmund Husserl, nace de su interés y preocupación por el proceso de hacer ciencia y por ello trató de crear un método cuyo fin básico era ser más riguroso y crítico en la metodología científica; centrado en la descripción y en el análisis de los contenidos de la conciencia, es decir, volver de los objetos a los actos de conciencia (vivencias) que se nos ofrecen, y en estudiar las estructuras de conciencia con su generalidad ideal, determinando si tales contenidos son reales, ideales o imaginarios. (Ojeda, Ortega, & Morillo, 2019)

Para la presente investigación se aplicó este método que permitió observar los factores internos y externos que ayudaran a delimitar y desarrollar el posicionamiento de la marca “Innova y Emprende”, con sus dos productos denominados: CAPACITARTE (SOFÍA) y CAJA DE AHORRO UNION ESTUDIANTIL; gracias a ello se puede identificar los gustos y preferencias de las personas por los bienes y servicios que se ofrecen.

#### **Método hermenéutico**

La hermenéutica provee una alternativa propia para la interpretación de los textos; la hermenéutica es, en sentido general, el estudio de la comprensión y de la interpretación, y en sentido particular, la tarea de la interpretación de textos (Palmer, 1969). La hermenéutica es considerada como parte de la perspectiva cualitativa porque el concepto predominante de la investigación cualitativa incluye, de manera general, todos los enfoques que no son cuantitativos. Sin embargo, la hermenéutica poco tiene en común con los métodos generalmente utilizados en la investigación cualitativa, y mucho menos con la perspectiva cuantitativa del modelo científico de las Ciencias Naturales. (Hermida & Quintana, 2020)

Con la ayuda de este método se compiló toda la información de distintas fuentes bibliográficas como, libros, revistas, entre otros que aportaron en la sustentación teórica del proyecto, utilizando las normas APA institucionales, cabe mencionar que se analizó la interpretación cualitativa y cuantitativa de los resultados obtenidos de las encuestas.

### **Método práctico proyectual.**

Se define a la metodología proyectual como el conjunto de procedimientos utilizados durante un proceso de trabajo para resolver un problema de diseño. Requiere habilidades y conocimientos específicos; según los distintos autores podemos reconocer distintas etapas en las cuales se emplean herramientas que permiten un desarrollo lógico y creativo en la toma de decisiones. (UDE, 2021)

Este método permitió realizar los cálculos de los costos y establecer el precio de venta, continuando con el plan de comercialización de los bienes y servicios ofertados en el actual semestre, finalizando la presentación de los resultados mediante la respectiva socialización.

#### **9.2.2 Técnicas**

##### **Recopilación Bibliográfica**

Una revisión bibliográfica es un análisis de documentos acerca de un tema que se está rastreando; presenta la información publicada sobre un tema y plantea una organización de ese material de acuerdo con un punto de vista, se utiliza para recopilar y comentar la literatura publicada sobre un tema, se puede seguir distintas secuencias narrativas; lo que es fundamental desde el comienzo es determinar previamente su objetivo a partir de la investigación que tiene en mente; esto dará una perspectiva a la selección de información. (Coral, 2016)

Con esta técnica se recopiló toda la información pertinente a la preparación de un proyecto de fuentes bibliográficas como libros, artículos de revistas y artículos científicos, toda esta información sirve de soporte para la presente investigación.

##### **Encuesta**

Se puede definir la encuesta como una técnica que utiliza un conjunto de procedimientos estandarizados de investigación mediante los cuales se recoge y analiza una serie de datos de una muestra de casos representativa de una población o universo más amplio, del que se pretende explorar, describir, predecir y/o explicar una serie de características. (Casas Anguita, Repullo Labradora, & Donado Campos, 2018)

Con la ejecución de la encuesta permitió conocer los resultados reales sobre la demanda de los productos y servicios de la marca “Innova y Emprende”, permitiendo

determinar características principales y notables como: preferencias, necesidades y comportamiento de los consumidores, para su próxima evaluación. (Anexo 1, 2 y 3).

## 10. DESARROLLO DE LA PROPUESTA DE ACCIÓN

### 10.1 Descripción de cómo se ejecutará el estudio de mercado

El proyecto está enfocado a satisfacer la demanda en la ciudad de Loja.

**Tabla 4**

Segmento objetivo

Segmento	Cantidad de personas
Loja	385
<b>Total</b>	<b>385</b>

#### 10.1.1 *Análisis de la aceptabilidad de los productos ofertados por la marca Innova y Emprende*

La recopilación de información mediante encuestas previo al lanzamiento de los productos y servicios permite generar un diagnóstico de la población respecto a: nivel de aceptación y satisfacción.

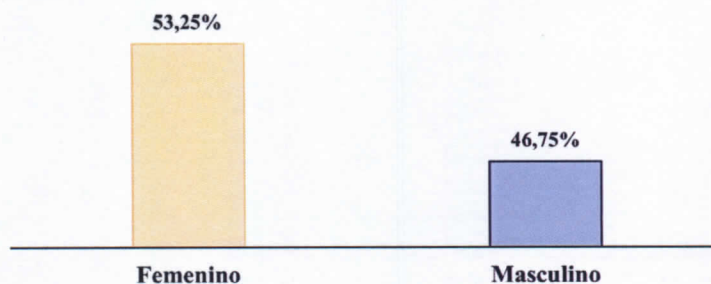
**Tabla 5**

Género

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	205	53,25%
Masculino	180	46,75%
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 3**

Género





### Análisis cuantitativo

Se puede evidenciar que de los 385 encuestados la mayoría (53,25%) corresponde al género femenino, por otro lado, se tiene un (46,75%) restante que corresponde al género masculino, siendo este género el que tiene un menor porcentaje que equivale al 6,5% en relación al femenino.

### Análisis cualitativo

En la encuesta se puede constatar que el género femenino representa un mayor porcentaje y respondió a la presente encuesta referente a la planificación y creación de un curso académico en las áreas contables, administrativas, financieras, mientras que las personas de género femenino representan un porcentaje menor pero no alejado del masculino quienes de igual manera respondieron a la presente encuesta y se pudo obtener la información requerida.

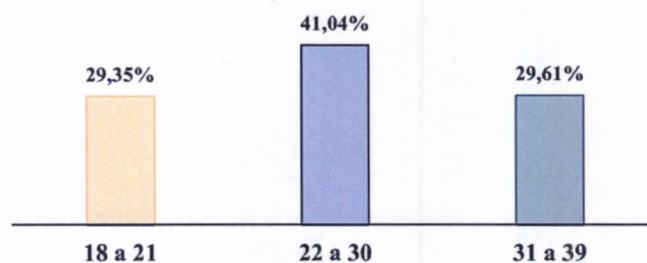
**Tabla 6**

Edad

Rango	Frecuencia	Porcentaje
18 a 21	113	29,35%
22 a 30	158	41,04%
31 a 39	114	29,61%
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 4**

Edad



### Análisis cuantitativo

De acuerdo a la encuestados de 18 hasta los 21 están representados por un 29,35%, los de 22 hasta los 30 años de edad le corresponde al 41,04%, dejando al final las personas que tienen de 31 a 39 años con un porcentaje del 29,61%, siendo el segundo grupo de edades más encuestado.

### Análisis cualitativo

En la encuesta realizada se observa que hay un mayor índice entre los jóvenes de 18 a 30 años por lo que se pudo conocer que existe una mayor acogida del público joven, tanto en el género masculino y femenino, esto nos permite conocer que este proyecto va hacer dirigido a personas jóvenes. En base a esta encuesta se podrá conocer al público objetivo al cual se va a planificar los cursos académicos que se pueden dar, de igual manera las personas de 31 a 39 años, también se ven interesados en tomar estos cursos, porque necesitan actualizar sus conocimientos a través de la formación.

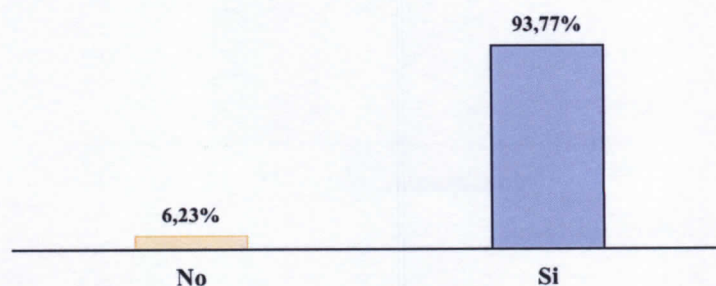
**Tabla 7**

¿Considera importante las capacitaciones en la actualidad?

Variable	Frecuencia	Porcentaje
No	24	6,23%
Si	361	93,77%
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 5**

¿Considera importante las capacitaciones en la actualidad?



### Análisis cuantitativo

Los resultados que arrojaron de las 385 encuestas, se pudieron determinar que un porcentaje del 93,77%, consideran importante capacitarse en la actualidad, y con un número muy bajo representado por 24 personas consideran que no es importante el tema de capacitarse, lo que viene siendo un 6,23% del total.

### Análisis cualitativo

De acuerdo a los resultados obtenidos se determinó que por ser la población joven existe una mayor concentración en la importancia del ahorro en la actualidad, debido a que la mayoría de las personas no tiene una cultura de ahorro a temprana edad, pero con un resultado muy bajo están las personas que son mayores de 49 años en adelante, quienes por ahora no se centran en la importancia de ahorrar ya que su tiempo para hacerlo ha transcurrido y centran sus ingresos en otros gastos personales.

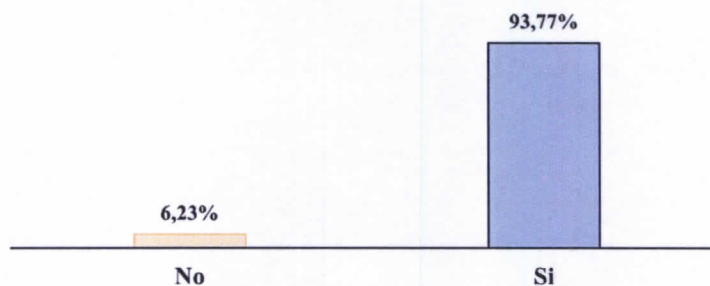
**Tabla 8**

¿Cree usted que las capacitaciones son importantes para el ámbito académico - profesional?

Variable	Frecuencia	Porcentaje
No	24	6,23%
Si	361	93,77%
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 6**

¿Cree usted que las capacitaciones son importantes para el ámbito académico - profesional?



### Análisis cuantitativo

Se puede demostrar en la encuesta aplicada que de los 385 encuestados el 93,77% si considera importante las capacitaciones en el ámbito académico, mientras

que el 6,23% indicaron que ellos no creen que son importantes las capacitaciones en la parte educativa.

#### **Análisis cualitativo**

En la encuesta se puede evidenciar que el mayor porcentaje de los encuestados afirmaron que si creen importante recibir capacitaciones en la parte académica, esto es debido que aun la población es joven, y están en plena etapa donde ellos pueden aprender mucho más; por otro lado, se pudo evidenciar que un porcentaje bajo que no creen importante capacitarse en la parte académica profesional, debido a que no tienen los conocimientos apropiados para capacitarse en temas que no dominan.

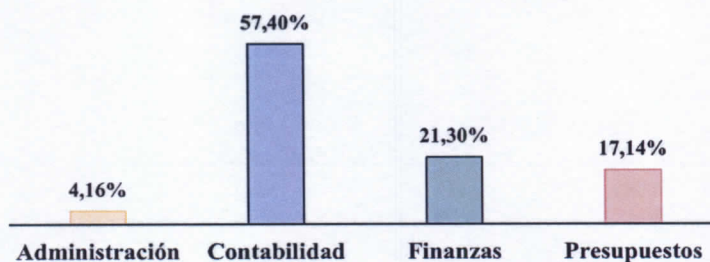
**Tabla 9**

¿Cuál de las siguientes temáticas ofrecidas por Capacitarte, sería de su interés aprender?

<b>Variables</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Administración	16	4,16%
Contabilidad	221	57,40%
Finanzas	82	21,30%
Presupuestos	66	17,14%
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 7**

¿Cuál de las siguientes temáticas ofrecidas por Capacitarte, sería de su interés aprender?



#### **Análisis cuantitativo**

De acuerdo a la figura 6 se puede evidenciar las temáticas que desean las personas donde el 57,4% respondieron que prefieren tomar contabilidad, en segundo

lugar prefieren tomar temas relacionados a finanzas con un porcentaje del 21,3%, otro grupo prefiere elegir presupuestos con el 17,14%, y finalmente solo un 4,16% prefieren temas relacionados en administración.

### **Análisis cualitativo**

En la encuesta se puede evidenciar que el mayor porcentaje de los encuestados afirman que el tema de interés es el de contabilidad, debido a que es un tema muy importante aprender y ponerlo en práctica, sin embargo el resto de la población desean temas relacionados a las finanzas y presupuestos, tomando en cuenta un porcentaje que se obtuvo de las personas que respondieron esta pregunta y finalmente queda como última opción temas referentes a la administración representado por unas pocas personas.

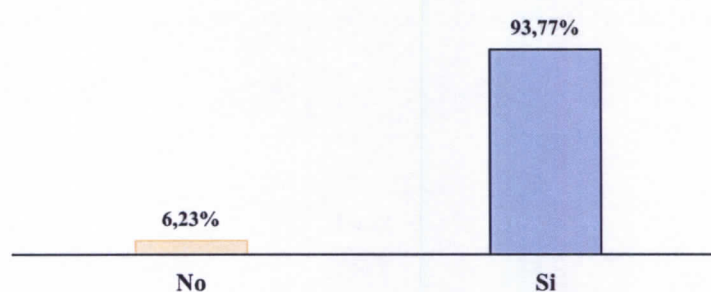
**Tabla 10**

*¿Estaría usted dispuesto a invertir en un curso que aporte a su formación académica?*

<b>Variable</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
No	24	6,23%
Si	361	93,77%
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 8**

*¿Estaría usted dispuesto a invertir en un curso que aporte a su formación académica?*



### **Análisis cuantitativo**

Se analizaron las respuestas sobre la pregunta si desean invertir en un curso que aporte a la formación académica, tal como se puede observar en la figura 7, que con un 93,77% de los encuestados respondieron que si desean invertir, dejando en un

segundo lugar con 6,23% de que no invertirían en un curso, en temas que no son de su interés, sin embargo prefieren invertir en otros temas relacionados en sus profesiones.

### **Análisis cualitativo**

Las personas encuestadas que si prefieren invertir en un curso que aporte a su formación académica, lo hacen para actualizar sus conocimientos y poderlos emplearlos en cada uno de sus trabajos para mejorar su productividad. De igual manera se puede evidenciar en la figura 7 que existen personas que prefieren invertir en otras actividades y no precisamente en cursos académicos que no están relacionados en su diario vivir.

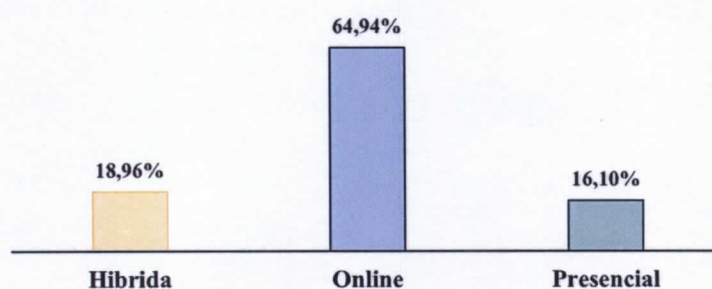
**Tabla 11**

¿Qué tipo de modalidad preferiría usted para seguir el curso académico?

<b>Variable</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Hibrida	73	18,96%
Online	250	64,94%
Presencial	62	16,10%
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 9**

¿Qué tipo de modalidad preferiría usted para seguir el curso académico?



### **Análisis cuantitativo**

De acuerdo a la figura 8 se puede evidenciar que el 64,94% de los encuestados si les gustaría que el curso fuera en modalidad online, el 18,96% prefiere tomar el curso de manera hibrida, y con un 16,1% prefieren que la modalidad del curso sea de manera presencial.

### Análisis cualitativo

En la encuesta se puede evidenciar que el mayor porcentaje de los encuestados afirman que les gustaría la modalidad online, debido a que es una buena opción porque les permite seguirlo desde la comodidad de sus hogares sin necesidad de estar saliendo, pero existen personas que prefieren que el curso se lo dicte de manera híbrida, es decir presencial y virtual porque creen que es muy beneficioso hacerlo en estas dos modalidades porque pueden poner en práctica lo aprendido en las clases online, y finalmente existe un grupo que prefieren las clases 100% presencial, pues creen importante que los cursos deben ser así porque pueden intercambiar fácilmente los puntos de vista y pueden hacer las preguntas de manera directa, sin tener inconvenientes en relación a una clase online donde por muchos factores no se podrán hacer entender por interferencia de la conexión a internet.

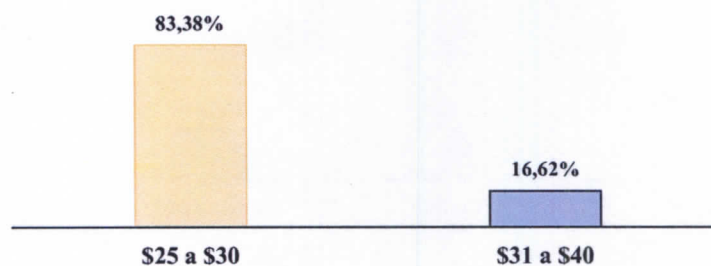
**Tabla 12**

¿Hasta qué valor estaría dispuesto a invertir por un curso de formación académica?

Precio	Frecuencia	Porcentaje
\$25 a \$30	321	83,38%
\$31 a \$40	64	16,62%
<b>Total</b>	<b>385</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 10**

¿Hasta qué valor estaría dispuesto a invertir por un curso de formación académica?



### Análisis cuantitativo

En la figura que se presenta se puede notar que un 83,38% de las personas encuestadas prefieren pagar un valor de \$25,00 a 30,00 por un curso de formación

académica y tan solo un 16,62% está de acuerdo en invertir de \$31 a 40,00 dólares siendo el valor más elevado.

### **Análisis cualitativo**

Una vez analizados los resultados reconocemos que las personas se sienten cómodas y dispuestas a pagar un monto que va desde los \$25,00 hasta los \$30,00 dólares, pues consideran que es un valor que está acorde a su economía y lo pueden cubrir fácilmente; no obstante, algunos encuestados prefieren invertir un poco más en los cursos de formación académica porque creen que son necesarias las actualizaciones que cada día son necesarias aprender por las que cancelarían un poco más por estos cursos.

#### **10.1.2 Evaluación de la satisfacción posterior a la comercialización – Curso Sofía**

Se presenta a continuación la satisfacción de los consumidores del producto CAPACITARTE (SOFÍA), evaluando calidad y precio en la comercialización:

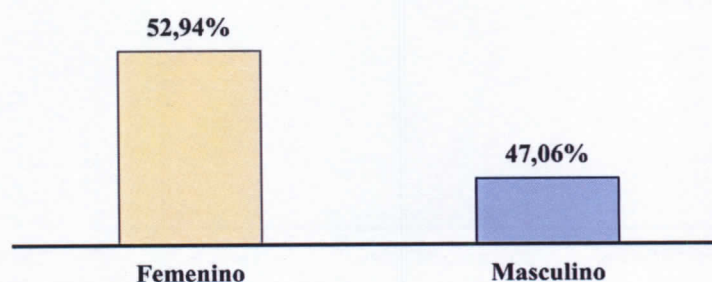
**Tabla 13**

Género

<b>Variable</b>	<b>Porcentaje</b>
Femenino	52,94%
Masculino	47,06%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 11**

Género





### Análisis cuantitativo

Se puede evidenciar que de los encuestados la mayoría (52,94%) corresponde al género femenino el cual se puede deber a que este género se ve atraído por el consumo de nuestro curso Sofía, mientras que el restante 47,06%, que representa al género masculino con un porcentaje considerable.

### Análisis cualitativo

En la encuesta se puede constatar que el género femenino representa un mayor porcentaje, sin dejar atrás al masculino quienes afirman estar de acuerdo en adquirir el curso por sus costos que son económicos y accesibles para ambos géneros, sin embargo es importante tomar en cuenta las opiniones o sugerencias que realizan los usuarios, gracias a esto nos obligan a mejorar cada vez más y ofrecer un excelente servicio y lograr posicionarlo en el mercado.

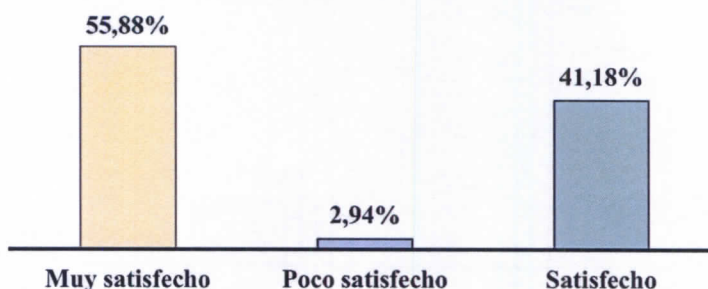
**Tabla 14**

¿Cuál es el grado de satisfacción con nuestro curso de Sofía?

Variable	Porcentaje
Muy satisfecho	55,88%
Poco satisfecho	2,94%
Satisfecho	41,18%
<b>Total general</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 12**

¿Cuál es el grado de satisfacción con nuestro curso de Sofía?



### Análisis Cuantitativo

De acuerdo a la presente figura 11 se puede determinar que en un 2,94% de la comunidad estuvo poco satisfecho, a su vez que un 41,18% está satisfecho con nuestro producto, seguidamente observamos que en un 55,88% califica como muy satisfecho en relación a nuestro curso ofertado.

### Análisis Cualitativo

Se puede señalar que en su mayoría nuestro curso Sofía, tuvo una gran acogida por parte de los usuarios, en su mayoría con el género femenino y masculino, logrando recibir una calificación de Muy Satisfecho con el mismo, mientras que otras personas dieron una calificación de Satisfecho, uno de los motivos de esta calificación pudo ser que el curso no les agrado del todo, finalmente con una calificación muy baja los usuarios otorgaron una respuesta de Poco Satisfecho, lo que nos hace reflexionar que debemos seguir mejorando en algunos aspectos para seguir mejorando en un futuro.

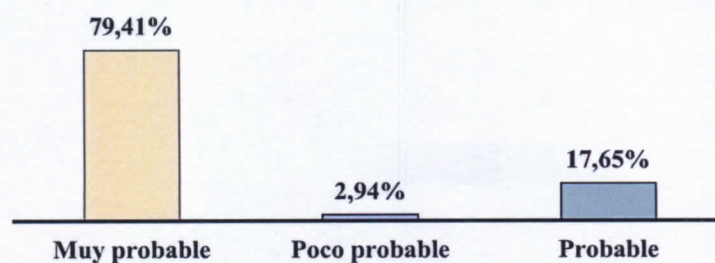
**Tabla 15**

¿Cuán probable es que recomiendes este curso Sofía a un amigo, persona o compañero de trabajo?

Variable	Porcentaje
Muy probable	79,41%
Poco probable	2,94%
Probable	17,65%
<b>Total general</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 13**

¿Cuán probable es que recomiendes este curso Sofía a un amigo, persona o compañero de trabajo?



### Análisis cuantitativo

Se puede evidenciar que de los encuestados la mayoría (79,41%) nos recomendaría con más personas para seguir ofreciendo nuestro curso Sofía y con un porcentaje del 17,65% los usuarios probablemente lo harían, pero con un porcentaje muy bajo (2,94%) mencionan que será poco probable que recomienden el curso con el resto de la comunidad, siendo algo negativo para nuestro proyecto.

### Análisis cualitativo

En la encuesta se puede visualizar que el mayor porcentaje tanto del género femenino y masculino respondieron que si recomendarían nuestro curso Sofía esto se debe a que se sintieron satisfechos y afirman que es bueno, por el costo y los contenidos de los temas del curso, sin embargo existe un porcentaje mínimo que no recomendaría tomar el curso, debido a que no se sienten satisfechos al 100%, y se deben tomar en cuenta cada una de las sugerencias que hicieron los usuarios con el fin de poder mejorar nuestros cursos y así nos puedan recomendar con el público en general.

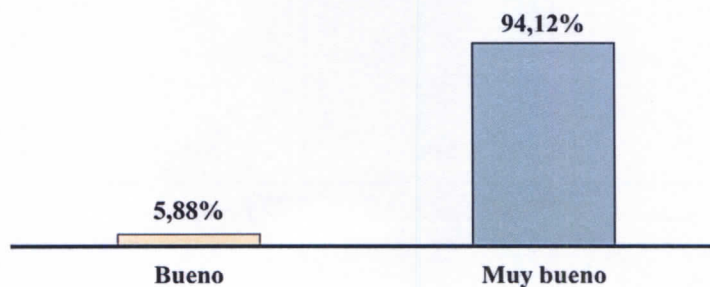
**Tabla 16**

¿Cómo calificaría los contenidos abordados en el curso de Sofía?

Variable	Porcentaje
Bueno	5,88%
Muy bueno	94,12%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 14**

¿Cómo calificaría los contenidos abordados en el curso de Sofía?



### Análisis cuantitativo

El resultado de los encuestados mostrados en la figura 13, evidencian que el 94,12% califican como muy buenos los contenidos abordados en el curso Sofia, mientras que el 5,88%, califican como bueno los contenidos dentro las temáticas recibidas, siendo un punto importante para considerar y mejorar.

### Análisis cualitativo

Tomando en consideración que la población en mayor proporción son mujeres, según la pregunta planteada se puede evidenciar que la gran mayoría ha elegido la calificación de muy buena, que le da una mejor puntuación por la calidad de los contenidos abordados en cada una de las temáticas del curso, lo que puede estar relacionado con el nivel de satisfacción obtenido. Mientras que un bajo porcentaje calificó de bueno, sobre los contenidos del curso, dejando mucho que analizar para tomar en cuenta que debemos mejorar en los contenidos que se impartirán en los futuros cursos y buscar llegar siempre al éxito.

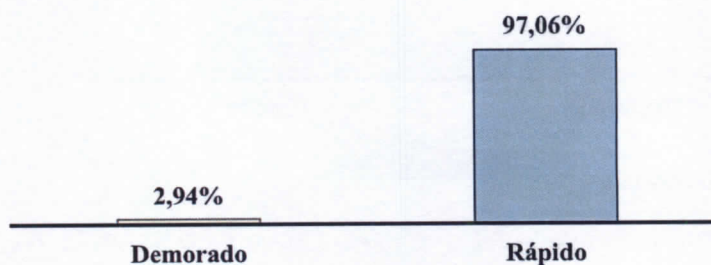
**Tabla 17**

¿La inversión de nuestro Curso Sofia fue accesible a su bolsillo?

Variable	Porcentaje
No	2,94%
Si	97,06%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 15**

¿La inversión de nuestro Curso Sofia fue accesible a su bolsillo?



### Análisis Cuantitativo

En la tabla 17 se exhibe que el 97,06% de las personas encuestadas, están de acuerdo en pagar un valor de \$25,00 por nuestro curso Sofia, dejando en claro que el precio está acorde a la economía de cada uno de sus bolsillos y tan solo un 2,94% de las personas mencionan que el valor no estuvo acorde.

### Análisis Cualitativo

Los resultados muestran que la gran mayoría representada por el 97,06% de la población, indica que la inversión del curso de capacitación, considerando accesible el precio, y están dispuestos a pagar porque es un costo cómodo acorde a la realidad económica que estamos en el país, sin embargo existe una población que piensa que el precio del curso no es accesible a su bolsillo.

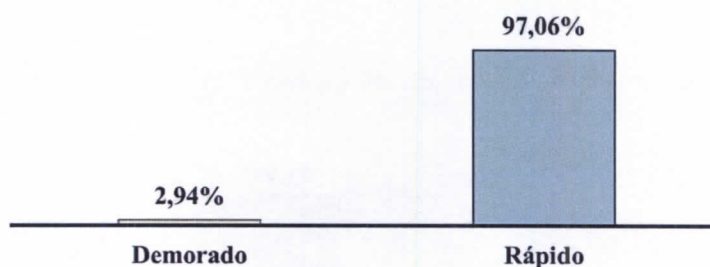
**Tabla 18**

¿Cómo califica la entrega del Kit del Curso Sofia?

Variable	Porcentaje
Demorado	2,94%
Rápido	97,06%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 16**

¿Cómo califica la entrega del Kit del Curso Sofia?



### Análisis cuantitativo

Se analizaron las entregas de nuestro curso Sofia, dando un porcentaje muy alto de 97,06%, donde los usuarios calificaron de Rápida la entrega de los Kits de Sofia, siendo un porcentaje muy bueno para seguir adelante, y con un porcentaje muy

bajo del 2,94% que mencionaron que la entrega fue algo demorado el mismo que hay que tomar en cuenta para seguir mejorando en las entregas.

#### **Análisis cualitativo**

En la encuesta se puede constatar que la mayoría de encuestados indica que la entrega del kit fue rápida demostrando la eficiencia por los organizadores para poder hacer llegar a cada uno de los participantes del curso, mientras que en un porcentaje mínimo indica que fue algo demorado debido a que algunos destinos de las entregas eran demasiado lejos y no contaban con terminales o puntos de llegadas de las cooperativas quienes solo hacían rutas una vez a la semana lo que dificultó la entrega.

#### **10.1.3 Evaluación de la satisfacción posterior a la comercialización – Caja de Ahorro “Unión Estudiantil”**

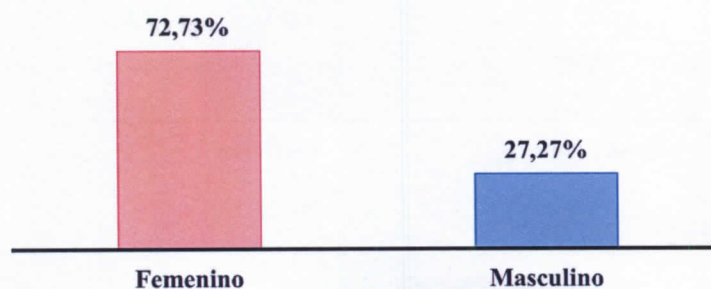
**Tabla 19**

Género de las personas que accedieron a un servicio de la CAC-UE

<b>Variable</b>	<b>Porcentaje</b>
Femenino	72,73%
Masculino	27,27%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 17**

Género de las personas que accedieron a un servicio de la CAC-UE



#### **Análisis cuantitativo**

Se puede evidenciar que de los encuestados la mayoría es representado por el género femenino, representado por el 72,73% el cual se puede deber a que este género

supero en número al sexo opuesto. Mientras que el restante que el 27,27% corresponde al género masculino debido a que son pocos los hombres que han sido encuestados.

#### **Análisis cualitativo**

En la encuesta se puede constatar que el género femenino representa un mayor porcentaje y afirma que la caja de ahorro estudiantil tuvo buena aceptación, por la calidad de atención, mientras que las personas de género masculino representan un porcentaje mínimo, los resultados de igual manera son aceptables debido a que los dos géneros se sienten satisfechos con los servicios recibidos por parte de la caja.

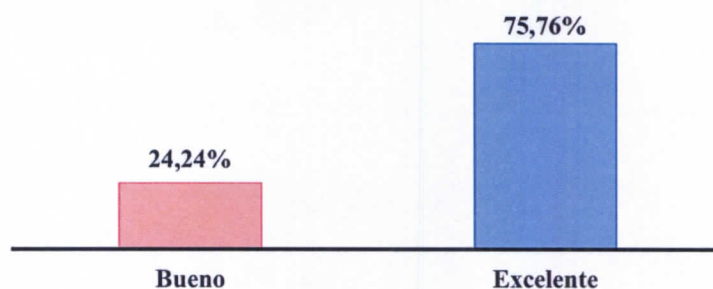
**Tabla 20**

¿Cómo fue la atención al otorgar información sobre la apertura de una cuenta?

<b>Variable</b>	<b>Porcentaje</b>
Bueno	24,24%
Excelente	75,76%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 18**

¿Cómo fue la atención al otorgar información sobre la apertura de una cuenta?



#### **Análisis cuantitativo**

El resultado de los encuestados en el ISTS, demostraron los siguientes resultados, que el 75,76% califican como excelente la atención recibida, mientras que tan solo el 24,24% es un porcentaje muy bajo que califico como buena la atención recibida, siendo un punto importante para considerar y mejorar.

### **Análisis cualitativo**

La calificación recibida por los encuestados de excelente da una buena puntuación a los servicios ofrecidos por parte de la caja de ahorro estudiantil, esto en concordancia con el nivel de satisfacción obtenido; sin embargo también obtuvimos una 24,24% nos califica con el puntaje de bueno, sobre la atención recibida, lo que conlleva a pensar y a tomar en cuenta los puntos que estamos fallando, para no generar una mala imagen corporativa de los servicios ofrecidos en la caja.

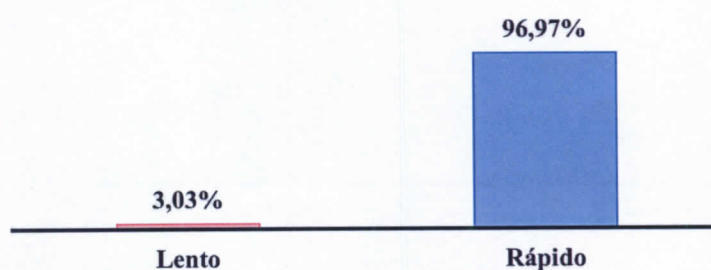
**Tabla 21**

Como califica el tiempo que se demoró en otorgar el crédito que solicito

<b>Variable</b>	<b>Porcentaje</b>
Lento	3,03%
Rápido	96,97%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 19**

Como califica el tiempo que se demoró en otorgar el crédito que solicito



### **Análisis cuantitativo**

Se analizó el tiempo que se demoró en otorgar un crédito en la caja de ahorro estudiantil, dando un porcentaje de 96,97% de rapidez en la entrega, siendo un porcentaje muy bueno para seguir adelante, sin embargo con un porcentaje del 3,03% mencionaron que el tiempo fue algo lento siendo algo negativo para el servicio ofrecido.



### Análisis cualitativo

Se puede constatar que tanto el género femenino como masculino afirman que la caja de ahorro estudiantil, es aceptable, por todos los servicios ofrecidos, con los tiempos establecidos, dejando una buena imagen corporativa de la caja, sin embargo hay un porcentaje muy bajo que toca seguir mejorando cada día para demostrar una eficiente calidad en el servicio ofrecido a cada uno de los usuarios.

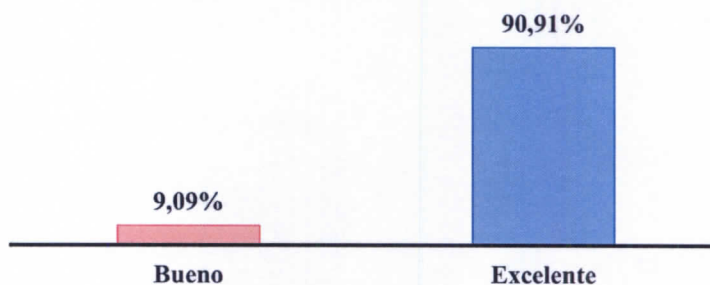
**Tabla 22**

¿Cómo evaluaría la imagen del personal de la caja de ahorro unión estudiantil?

Variable	Porcentaje
Bueno	9,09%
Excelente	90,91%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 20**

¿Cómo evaluaría la imagen del personal de la caja de ahorro unión estudiantil?



### Análisis cuantitativo

De acuerdo a la figura 19, se muestran las calificaciones sobre la imagen del personal de la caja de ahorro, se determinaron que el 90,91% califican como excelente la atención recibida, mientras que tan solo el 9,09% un porcentaje muy bajo califico como bueno la atención recibida, siendo un punto importante para tomarlos en cuenta y buscar soluciones para que la imagen del personal sea siempre excelente.

### Análisis cualitativo

El resultado de las encuestas nos muestran que la calificación a la imagen del personal de la caja de ahorro por parte de los encuestados dan una buena puntuación

en la atención, rapidez y eficiencia que genera un alto grado de satisfacción por parte de los socios, sin embargo, hay un punto a considerar tomando en cuenta el porcentaje que califico como bueno a la imagen del personal, si bien es cierto no es alto, pero nos lleva a pensar y corregir todos los errores que se presentan, con la finalidad de dar solución oportuna, ágil y rápida para mantener la excelente imagen corporativa frente a los usuarios de la caja.

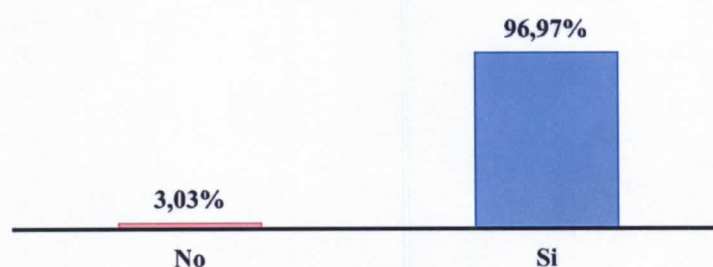
**Tabla 23**

¿El departamento de inversiones le otorgo una información precisa para colocar una póliza?

Variable	Porcentaje
No	3,03%
Si	96,97%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 21**

¿El departamento de inversiones le otorgo una información precisa para colocar una póliza?



#### **Análisis Cuantitativo**

En la figura 20, se muestra que el 96,97% de las personas encuestadas, respondieron de manera positiva que si recibieron información precisa para poder colocar una póliza por parte del departamento de inversiones, pero solo un porcentaje bajo representado por el 3,03% mencionan que no recibieron la información oportuna para realizar ese proceso.

### Análisis Cualitativo

Los resultados nos indican que la caja de ahorro cuenta con un gran equipo humano en el departamento de inversiones porque están capacitados en su área y pueden otorgar la información precisa y correcta para que los clientes puedan colocar sus pólizas con seguridad en la Caja de Ahorro Estudiantil, sin embargo existió una calificación negativa para este departamento que no pudo brindar la información oportuna para realizar una póliza, dejando una gran preocupación para que el personal lo tome en cuenta y mejore el servicio, garantizando así el correcto funcionamiento de la caja frente a sus usuarios.

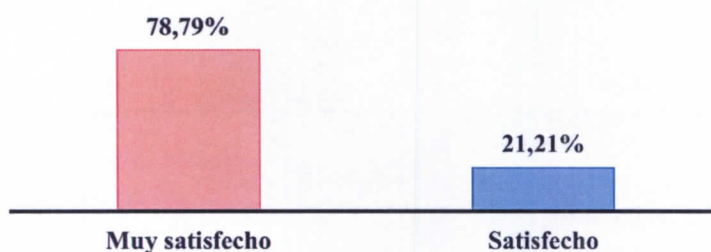
**Tabla 24**

Indíquenos su grado de satisfacción general con la caja de ahorro unión estudiantil.

Variable	Porcentaje
Muy satisfecho	78,79%
Satisfecho	21,21%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 22**

¿Cómo evaluaría la imagen del personal de la caja de ahorro unión estudiantil?



### Análisis cuantitativo

Tal como se muestran los resultados en la figura 21, se puede evidenciar que el 78,79% de todos los encuestados se sienten muy satisfechos con los servicios ofrecidos por parte de la caja de ahorro estudiantil, pero tan solo un 21,21% se sienten satisfechos de manera general, una puntuación que hay que tomar en cuenta para considerar, con lo cual será un punto para mejorar nuestra imagen corporativa de la caja de ahorro estudiantil.

### Análisis cualitativo

De acuerdo al grado de satisfacción en general a la caja de ahorro estudiantil, recibió una calificación de Muy satisfecho, que corresponden a los dos géneros encuestados, los cuales se sienten a gusto, con cada servicio ofertado por parte de los miembros de la caja, sin embargo, existe un porcentaje bajo alto que hace hincapié en que hay que mejorar ciertos puntos dentro de la organización por lo cual ellos nos califican como Satisfechos, porque no se cumplen al 100% cada uno de los parámetros evaluados en la caja.

**Tabla 25**

Alguna recomendación que nos pueda mencionar, para mejorar.

Variable	Porcentaje
Atención virtual	33,33%
Buen servicio	24,24%
Excelente	42,42%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>

**Figura 23**

Alguna recomendación que nos pueda mencionar, para mejorar.



### Análisis cuantitativo

Los resultados obtenidos de los encuestados mencionan con un 33,33% nos recomiendan que se cuente con una atención virtual de la caja de ahorro, con un porcentaje del 24,24% califican con una caja que da un Buen servicio, dejando así el puntaje más alto de 42,42%, que corresponde a una puntuación de Excelente para toda la caja de ahorro estudiantil con la atención recibida.

### **Análisis cualitativo**

De acuerdo a la figura 22, las recomendaciones que dieron sobre la caja de ahorro estudiantil, es a un punto primordial, donde mencionan que se debe crear la atención virtual, con el fin de agilizar los tiempos de espera de cada usuario, logrando dar un plus adicional a nuestra caja, con la misma se podrá llegar a más usuarios, sin embargo un porcentaje muy bueno se identifica con un Excelente, ya que se cumple con cada uno de los parámetros evaluados.

### **10.2 Marca del proyecto**

A continuación, se presenta la marca del proyecto integrador.

**MARCA: “INNOVA Y EMPRENDE”**

**Figura 24**

*Marca Innova y Emprende*



**Innova:** Crear nuevos y novedosos productos y servicios que se ajusten a las necesidades del medio.

**Emprende:** Tener iniciativa para llevar a la práctica una idea de negocio.

### **MISION**

Somos una empresa innovadora y eficiente que apoya e impulsa nuevos emprendimientos, satisfaciendo necesidades del cliente y contribuyendo al desarrollo económico de nuestra región.

## VISION

Ser una empresa sólida, reconocida por impulsar emprendimientos en nuestra localidad, generando así responsabilidad y compromiso social.

## VALORES

- Confianza
- Honestidad
- Responsabilidad



**Figura 25**

*Productos y servicios de la marca Innova y Emprende*



**Tabla 26**

Productos y servicios ofertados por la marca Innova y Emprende

PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFERTARÁ INNOVA Y EMPRENDE		
IDENTIFICACIÓN	CARACTERÍSTICAS	USO
	Cuentas de ahorro, créditos (de consumo, emergentes y productivos), depósitos a plazo fijo.	La Caja de Ahorro y Crédito “Unión Estudiantil, tiene como función primordial, fomentar la cultura del ahorro y financiar los emprendimientos de los estudiantes de la carrera de Administración Financiera y otras carreras del ISTS.
	CAPACITARTE	CAPACITARTE, tiene como objetivo el generar una cultura de ahorro a través de un kit de una alcancía de yeso, temperas y pincel que se comercializará por el día del niño, haciendo una preventa en el mes de mayo.

**Nota:** Proyecto integrador – Abril - Agosto 2023

### 10.3 Transversalidad

**Tabla 27**

Transversalidad - Tecnologías ISTS

TECNOLOGÍA	ACTIVIDAD	OBJETIVO TRANSVERSAL
Tecnología Superior en Diseño	Elaboración de marca del producto a ofertar en el mercado local.	Desarrollar la campaña publicitaria de lanzamiento de los bienes y servicios de INNOVA Y EMPRENDE para informar a los consumidores sobre los productos que se comercializarán en el mercado.
	Asesoramiento en estrategias Publicitarias para posicionar adecuadamente los productos en el mercado.	

**Nota:** Descripción de transversalidad

### 10.4 Resultados alcanzados



**Tabla 28**

Productos CAC - UE

**Listado de productos y servicios ofertados ((Costos en Dólares y en Tasas )**

Nro.	Productos / Servicios Productos	Valor de Apertura \$	Costo/pasivo	Costo/Activo
1	Depósitos de ahorro	3,00	2,00	1,00
2	Depósitos a plazo fijo	100 - 200	12% anual	
3	Créditos de Consumo	20 - 100		0,25/\$5

**Nota:** Operaciones de la CAC – UE

**Tabla 29**

Número de operaciones CAC - UE

**Resumen de operaciones realizadas en el periodo expresada en número**

Ctas. Aperturadas	Carteras de Créditos Consumo	Depósitos de Ahorro	Depósitos a plazo fijo
59	14	180	1

**Nota:** Operaciones de la CAC – UE

**Tabla 30**

Ingresos operaciones CAC - UE

<b>Resumen de operaciones realizadas en el periodo expresada en dólares</b>			
Apertura de cuentas	Carteras de Crédito Consumo	Depósitos de Ahorro	Depósitos a plazo fijo
\$236,00	\$530,00	\$460,09	\$100,00

Nota: Operaciones de la CAC – UE

**Tabla 31**

Resumen de utilidad y gastos CAC – UE

<b>Resumen utilidad y gasto generado en el periodo expresado en dólares</b>						
CUENTAS DE INGRESO (Intereses ganados)				CUENTA DE GASTOS (Intereses pagados)		
Cuentas de Ahorro	Cartera de Crédito		Intereses por mora	Otros ingresos	Otros ingresos	Depósitos a Plazo fijo
	Consumo	Costo por crédito				
\$59,00	\$26,55	\$20,74	\$0,00	\$184,00	\$1,00	\$33,00

Nota: Operaciones de la CAC – UE

**Tabla 32**

Resumen de ingresos y gastos CAC - UE

<b>Resumen de ingresos y gastos</b>			
Ingresos operacionales	Otros ingresos	Gastos	Utilidad
\$106,29	\$184,00	\$34,00	\$256,29

Nota: Operaciones de la CAC – UE



**Tabla 33**

Costos - Capacitarte (Sofía)

<b>COSTOS</b>			
<b>Cantidad</b>	<b>Detalle</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
180	Cuaderno empastado (pasta dura)	8,69	1564,20
180	Esfero bamboo	1,50	270,00
180	Carpetas	1,10	198,00
180	Sobre manila	0,10	18,00
180	Certificados	0,50	90,00
4	Mano de obra (diseñadores)	40,00	200,00
<b>TOTAL</b>			<b>2340,20</b>

**Tabla 34**

Costos - Capacitarte (Sofía)

<b>GASTOS</b>			
<b>Cantidad</b>	<b>Detalle</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
180	Envío de kits	2,33	419,40
180	Presentación de resultados	120,00	120,00
<b>TOTAL</b>			<b>539,40</b>

**Tabla 35**

Ventas e inversión – Capacitarte (Sofía)

<b>VENTAS E INVERSIÓN</b>			
<b>Cantidad</b>	<b>Detalle</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
130	Inversión	13,00	\$1690,00
180	Venta curso Sofía	25,00	\$4500,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$6190,00</b>

**Tabla 36**

Utilidad del proyecto Capacitarte (Sofía)

<b>Valor total ventas (+)</b>	<b>Costo Total (-)</b>	<b>Gasto Total (-)</b>	<b>Utilidad</b>
\$4500,00	\$2340,20	\$539,40	1620,40

**Tabla 37**  
Porcentaje de Utilidad

% DE UTILIDAD							
Ventas		Costos		Gastos		Utilidad en ventas	
\$4500,00	100%	\$2340,20	52%	\$540,00	12%	\$1620,40	36%

### 10.5 Mecanismos de promoción y publicidad

- Se utilizaron diferentes herramientas de publicidad y promoción principalmente redes sociales como Facebook, Instagram de la página de la carrera con la finalidad de que el público conozca el servicio y así incrementar ventas y participación en el mercado de los servicios de capacitación.
- Se generaron estrategias de venta para el consumo de productos y servicios de la Caja de ahorro y crédito para que la misma mantenga posicionamiento en el mercado y continuar con la Caja de Ahorro y Crédito “Unión Estudiantil”.
- Elaboración spot publicitarios claros y precios de los servicios ofertados, para llegar de forma más eficaz a los clientes actuales y potenciales y cubrir sus necesidades.

**Figura 26**

*Estadísticas de publicación de Capacitarte (Sofia)*



Figura 27

Alcance de publicaciones

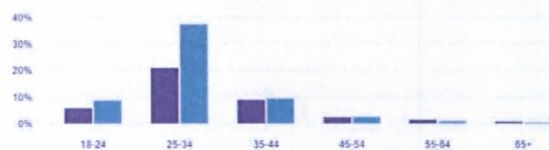
	¡Curso de Capacitación en Herramientas Contables y Tributarias por solo \$25! Aprende las bases contables y tributarias, descubre herramientas clave y mejora tus habilidades financieras. Obtén acceso a material de calidad, clases interactivas y un certificado al finalizar. ¡No te pierdas esta oferta limitada! ... Mar, 13 de jun	Alcance de la publicación	Interacción
		2.267	212
	¡Curso de Capacitación en Herramientas Contables y Tributarias por solo \$25! Aprende las bases contables y tributarias, descubre herramientas clave y mejora tus habilidades financieras. Obtén acceso a material de calidad, clases interactivas y un certificado al finalizar. ¡No te pierdas esta oferta limitada! ... Mar, 13 de jun	Alcance de la publicación	Interacción
		980	72
	Apoya a los docentes de la carrera de Administración Financiera en el Reto Sudatok y la Queso Ayúdanos con tu like en el siguiente link <a href="https://www.tiktok.com/@ists_loja/video/7239459216472280326">https://www.tiktok.com/@ists_loja/video/7239459216472280326</a> #SoyAdministraciónFinanciera Mié, 31 de may	Alcance de la publicación	Interacción
		400	153
	¡Emocionantes noticias! Estamos organizando una serie de capacitaciones especializadas en administración, finanzas y contabilidad. ¡Prepárate para impulsar tu carrera profesional a nuevos horizontes! #Capacitaciones #Administración #Finanzas #Contabilidad #CrecimientoProfesion... Lun, 29 de may	Alcance de la publicación	Interacción
		290	33
	Modalidad online PRESENTE en las actividades por los 27 años de vida institucional del ISTS. La T.5 en Administración Financiera Online y Contabilidad y Asesoría Tributaria Online asistieron a la 5ta Caminata-Ginkana que se llevó a cabo el día 27 de mayo por las fiestas del Instituto Superior Tecnológico... Dom, 28 de may	Alcance de la publicación	Interacción
		5.716	1.635
	ACTIVIDAD DE VINCULACIÓN con el IEPS Instituto de Economía Popular y Solidaria. Tema: Contabilidad para las EPS Fecha: 18 de Mayo Hora: 9h00 Expositor: Ing. Wilson Poma, Mgs Lugar: Instituto Sudamericano - Loja Te esperamos!! #contabilidadyfinanzas #separtedelsuda Mar, 16 de may	Alcance de la publicación	Interacción
		2.908	150
	PROYECTO DE VINCULACIÓN - Empresa BALMAR Webinar: Cooperativismo y Relaciones Interpersonales. Fecha: Lunes 15 de Mayo Hora: 17h00 Expositor: Ing. Lucio Cuenca Modalidad: Online #SoyAdministraciónFinanciera Mar, 16 de may	Alcance de la publicación	Interacción
		1.286	130
	ACTIVIDAD DE VINCULACIÓN con el IEPS Instituto de Economía Popular y Solidaria. Tema: Compras Públicas Fecha: 11 de Mayo Hora: 9h00 Expositor: Ing. Wilman Pacheco Poma, Mgs Lugar: Instituto Sudamericano - Loja Te esperamos!! #contabilidadyfinanzas #separtedelsuda Jue, 11 de may	Alcance de la publicación	Interacción
		2.363	142
	PROYECTO DE VINCULACIÓN - Empresa BALMAR Webinar: Prevención de Riesgos Ergonómicos. Fecha: Lunes 8 de Mayo Hora: 18h00 Expositor: Ing. Gabriela Astudillo, Mgs Modalidad: Online #SoyAdministraciónFinanciera Lun, 8 de may	Alcance de la publicación	Interacción
		1.182	96

Figura 28

Seguidores de la página de Administración Financiera

Edad y sexo

■ Hombres 40.60%  
■ Mujeres 59.40%



Lugar

Ciudades Países

Loja, Ecuador	619
Quito, Ecuador	49
Zamora, Ecuador	29
Yantzaza, Ecuador	26
Cuenca, Ecuador	24
Catamayo, Ecuador	23
Macará, Ecuador	22
Catacocha, Ecuador	19
Machala, Ecuador	16
Piñas, Ecuador	16

Figura 29

Resumen de la página de Administración Financiera

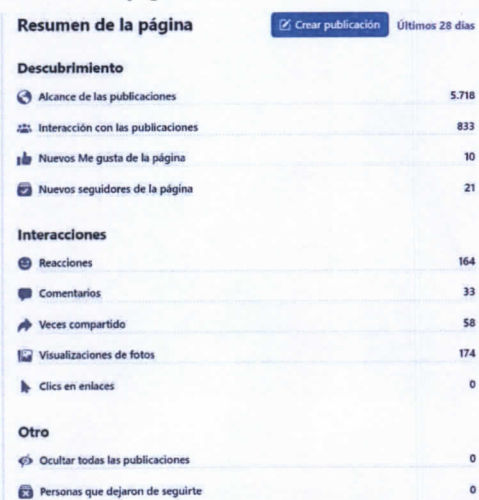


Figura 30

Arte Curso Sofía (promoción)



Figura 32

Preparación de documentación 1



Figura 31

Preparación de documentación 2



**Figura 34**  
Kits Curso Sofía 1



**Figura 33**  
Kits Curso Sofía 2



**Figura 35**  
Comercialización Kits Curso Sofía 1



**Figura 36**  
Comercialización Kits Curso Sofía 3



## 11. PRESUPUESTO

### PROYECTO INTEGRADOR

**Tabla 38**

Presupuesto Proyecto Integrador Abril - Agosto 2023

<b>INGRESOS</b>			
	Inversión inicial (26 c/estudiante modalidad presencial) 14 estudiantes		\$ 364,00
	Inversión inicial ( 13 c/estudiante modalidad online) 50 estudiantes		\$ 650,00
	<b>Total Capital fijo inicial</b>		<b>\$ 1014,00</b>
<b>INGRESOS DE VENTA POR PROYECTO PERIODO ABRIL - AGOSTO 2023</b>			
Cantidad	Detalle	Valor Unitario	Valor Total
100	Capacitarte Iras Jornadas Académicas	\$ 25,00	\$ 2500,00
	<b>TOTAL INGRESOS PROYECTADO</b>		<b>\$ 3514,00</b>
<b>COSTOS</b>			
<b>Materia Prima</b>			
100	Cuaderno empastado	\$ 5,00	\$ 500,00
100	<b>Esfero bamboo</b>	\$ 0,80	\$ 80,00
100	Carpetas	\$ 1,40	\$ 140,00
100	Llaveros	\$ 0,60	\$ 60,00
100	Sobre manila	\$ 0,25	\$ 25,00
100	Certificados	\$ 0,50	\$ 50,00
	<b>Total Mano Prima</b>		<b>\$ 855,00</b>
<b>Mano de obra*</b>			
4	Contrato de obra cierta	\$ 50,00	\$ 200,00
	<b>Total Mano de obra</b>		<b>\$ 200,00</b>
<b>Costos indirectos</b>			
100	Envío de certificados y kits	\$ 5,90	\$ 590,00
	<b>Total Costos Indirectos</b>		<b>\$ 590,00</b>
<b>GASTOS</b>			
<b>Gasto de venta</b>			
1	Publicidad	\$ 30,00	\$ 30,00
	<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>\$ 1645,00</b>
	<b>TOTAL DE COSTOS Y GASTOS</b>		<b>\$ 1675,00</b>
	<b>TOTAL NETO DE INGRESOS**</b>		<b>\$ 3514,00</b>
	<b>UTILIDAD***</b>		<b>\$ 1839,00</b>

**Nota:** \* En mano de obra se ha considerado un valor de \$50 por el costo estimado de los capacitadores  
 \* Se recaudará cuota a los estudiantes de Administración Financiera presencial \$ 26.00 cada uno y a los estudiantes de online Administración Financiera y Contabilidad y Asesoría Tributaria \$ 13.00 cada uno  
 \* Al finalizar el ejercicio académico la utilidad generada será devuelta a cada estudiante.  
 \*\* El total de ingresos netos es la suma de los ingresos más el capital de trabajo  
 \*\*\*El valor de la utilidad es encontrado de la diferencia entre el total netos de ingresos y el capital de trabajo que se ha recuperado.

**Nota:** La tabla indica el presupuesto del proyecto integrador del semestre abril – agosto 2023

## 12. CRONOGRAMA Y RESPONSABLES

**Tabla 39**

Cronograma y responsables

N	OBJETIVO	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO			
				1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Realizar un estudio de mercado mediante la aplicación de técnicas y herramientas estadísticas, que determinarán la demanda de bienes o servicios en el mercado.	Elaboración, aplicación y tabulación de encuestas.	Coordinadora Equipo de docentes	X	X	X	X																
		Presentación de resultados.		X																			
		Realizar una segmentación de mercado y preferencias de los consumidores.																					
2	Elaborar la planificación general para la creación y venta de productos y/o servicios de Capacitarte y Caja de Ahorro Unión Estudiantil, mediante la integración de responsables, presupuestos y cronograma, con el fin de asegurar una ejecución efectiva.	Realizar las diferentes cotizaciones a los diversos proveedores para la adquisición de los materiales para la elaboración de los kits del Curso Sofía.	Coordinadora Equipo de docentes							X													
		Planificación, elaboración y ejecución de los talleres de capacitación												X	X	X							
3	Comercializar los productos y/o servicios de Capacitarte y Caja de Ahorro Estudiantil, a través de técnicas de mercado, y así alcanzar las ventas proyectadas y la utilidad esperada.	Prestación de productos y servicios financieros.	Coordinadora Equipo de docentes Transversalidad Diseño																				
		Elaboración de marketing mix.																					
		Comercialización del kit Curso Sofía.																					
4	Presentar los resultados cuantitativos y cualitativos del proyecto integrador, mediante la elaboración de informes y exposición de resultados, para dejar constancia del trabajo realizado por los participantes.	Recopilar información económica - financiera de los resultados de la comercialización de los productos.	Coordinadora Equipo de docentes															X	X				
		Levantamiento de evidencia física y digital de la elaboración y comercialización de los productos.																					X

**Nota:** Cronograma para el desarrollo de actividades del Proyecto Integrador

### 13. BIBLIOGRAFÍA

- BBVA. (Agosto de 2023). *¿Qué es el ahorro y cómo ahorrar mejor en todas las etapas de la vida?* Obtenido de Banco Bilbao Vizcaya Argentaria: <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-es-el-ahorro-y-como-ahorrar-mejor-con-estos-consejos/>
- BCE. (02 de Septiembre de 2022). *¿Por qué es importante ahorrar?* Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/educacion-financiera/articulos/por-que-es-importante-ahorrar>
- Borja, A. H., Carvajal, H. R., & Vite, H. A. (2020). Modelo de emprendimiento y análisis de los factores determinantes para su sostenibilidad . *Revista Espacios*, 14.
- Cárdenas, F. (22 de Marzo de 2023). *Qué es un emprendimiento, características y ejemplos exitosos*. Obtenido de HubSpot: <https://blog.hubspot.es/sales/guia-emprendimiento>
- Casas Anguita, J., Repullo Labradora, J., & Donado Campos, J. (28 de Enero de 2018). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos (I). *ELSEVIER*, 144. Obtenido de <https://www.elsevier.es/es-revista-atencion-primaria-27-pdf-13047738>
- Coral, D. (Septiembre de 2016). Guía para hacer una Revisión Bibliográfica. Bogota, Colombia. Obtenido de <https://lpl.unbosque.edu.co/wp-content/uploads/09-Guia-Revisio%CC%81n-bibliografica.pdf>
- Fortunato, M. W., & Alter, T. (23 de Septiembre de 2015). *Desarrollo empresarial comunitario: una introducción*. Obtenido de Desarrollo Comunitario: <https://doi.org/10.1080/15575330.2015.1080742>
- Hermida, J., & Quintana, L. (2020). La hermenéutica como método de interpretación de textos en la investigación psicoanalítica. *Perspectivas en Psicología*, 75-76. Obtenido de La hermenéutica como método de interpretación de textos en la investigación psicoanalítica
- INEC. (Diciembre de 2022). *ENEMDU Anual*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/enemdu-anual/>



- Jamaica González, F. M. (Septiembre de 2015). *Los beneficios de la capacitación y el desarrollo del personal de las pequeñas empresas*. Obtenido de <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/7168/1/Trabajo%20final%20Fabian%20Jamaica%20%281%29.pdf>
- Jaramillo Romero, J. I. (2015). *Cajas de ahorro y créditos comunitarios una alternativa financiera que promueve el desarrollo local en el cantón San Felipe de Oña*. Obtenido de Universidad Politécnica Salesiana: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/8957/1/UPS-CT005227.pdf>
- Lind, D., Marchall, W., & Wathen, S. (2008). *Estadística aplicada a los negocios y la economía*. México: MC GRAW - HILL INTERAMERICANA.
- Ojeda, N., Ortega, M., & Morillo, N. (2019). La fenomenología en el mundo investigativo. *Revista Internacional de Investigación y Formación Educativa*. Obtenido de <https://www.ensj.edu.mx/wp-content/uploads/2019/07/6.-La-fenomenolog%C3%ADa-en-el-mundo-investigativo.pdf>
- Pesantes, K. (19 de Julio de 2019). *Ecuador, una nación de emprendedores que crean negocios de corta vida*. Obtenido de Primicias: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/negocios/ecuador-pais-emprendedores-negocios-corta-vida/>
- Risso, I. (02 de junio de 2022). *La importancia del emprendimiento: ¿cómo utilizarlos para potenciar la economía y la sociedad?* Obtenido de crehana.com: <https://www.crehana.com/blog/empleabilidad/importancia-del-emprendimiento/>
- Tuquerres Iza, N. Y. (Marzo de 2019). *Propuesta para la creación de una caja de ahorro y crédito en la Comuna San Miguel de Moraspungo, Parroquia San José De Quichinche, cantón Otavalo, Provincia de Imbabura*. Obtenido de Pontificia Universidad Católica del Ecuador: <https://dspace.pucesi.edu.ec/bitstream/11010/330/1/TESIS%20NANCY%20TUQUERRES.pdf>
- UDE. (15 de Septiembre de 2021). *Visualizando la Metodología Proyectual*. Obtenido de Universidad de la Empresa : <https://ude.edu.uy/metodologia-proyectual/>

## 14. CONCLUSIONES

Una vez ejecutado el presente proyecto se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- Es preciso la aplicación de un estudio de mercado previo a ofertar un producto o servicio, con el fin de conocer la aceptación de la demanda local.
- Aplicar técnicas de comercialización para lograr expandirnos en el mercado y con ello maximizar ventas, optimizar recurso y asegurar una utilidad rentable en los emprendimientos.
- Presentar informes económicos razonables y detallados para demostrar ante los participantes del proyecto la veracidad de los resultados obtenidos.
- Seguir desarrollando proyectos integradores que tengan como fin complementar la teoría con la práctica y de esa manera cumplir con la filosofía institucional.

## 15. RECOMENDACIONES

En base a las conclusiones abordadas en el presente proyecto, se recomienda lo siguiente:

- Continuar con la realización de estudios de mercado que permitan conocer la aceptabilidad de un nuevo producto o servicio con el fin de seguir innovando en base a las preferencias de los consumidores, cubriendo la demanda del mercado local.
- Seguir con la promoción y difusión de artes publicitarios en las redes sociales, como son Facebook e Instagram, con el fin de promocionar nuestros productos o servicios, para seguir captando nuevos clientes y poder lograr expandir el mercado en nuevos puntos diferentes, enfocado en ideas innovadoras.
- Continuar con la elaboración y presentación de informes económicos financieros, para demostrar los verdaderos costos, gastos y utilidades generadas con la oferta de los productos o servicios, logrando así incentivar a los jóvenes estudiantes a que puedan generar sus propios ingresos.
- Seguir ejecutando nuevos proyectos integradores donde se vincule la teoría con la práctica, logrando potenciar las habilidades y destrezas de nuestros estudiantes, cumpliendo así con nuestro modelo educativo.

## 16. ANEXOS

**Anexo 1:** Formato de encuesta para la aceptabilidad de los productos y servicios ofertados por la marca Innova y Emprende



## ENCUESTA DE ACEPTABILIDAD

La presente encuesta tiene como fin la obtención de información para conocer la aceptabilidad del servicio que ofertará la marca “INNOVA Y EMPRENDE” a través de la idea de negocio Capacitarte.



**Género:**

Femenino ( ) Masculino ( )

**Edad**

18 a 21 años ( ) 22 a 30 años ( )

31 a 39 años ( ) 40 a 48 años ( )

49 en adelante ( )

**1. ¿Considera importante las capacitaciones en la actualidad?**

Si ( ) No ( )

**2. ¿Cree usted que las capacitaciones son importantes para el ámbito académico - profesional?**

Si ( ) No ( )

**3. ¿Cuál de las siguientes temáticas ofrecidas por Capacitarte, sería de su interés aprender?**

Finanzas ( ) Administración ( )

Contabilidad ( ) Presupuestos ( )

4. **¿Estaría usted dispuesto a invertir en un curso que aporte a su formación académica?**

Si ( )                      No ( )

5. **¿Qué tipo de modalidad preferiría usted para seguir el curso académico?**

Presencial ( )                      Online ( )                      Híbrido ( )

6. **¿Hasta qué valor estaría dispuesto a invertir por un curso de formación académica?**

S 25 a \$ 30 ( )

S 31 a \$ 40 ( )

S 41 en adelante ( )

**Gracias por su colaboración!!!**

**Anexo 2:** Formato de encuesta para evaluar la satisfacción del producto Capacitarte (Curso Sofía)



INSTITUTO TECNOLÓGICO  
SUDAMERICANO  
*¡Hacemos gente de talento!*



ADMINISTRACIÓN FINANCIERA  
TECNOLOGÍA SUPERIOR



CONTABILIDAD Y  
ASESORÍA TRIBUTARIA  
TECNOLOGÍA SUPERIOR

### ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

La presente encuesta tiene como fin la obtención de información para conocer la satisfacción del producto de la marca “INNOVA Y EMPRENDE”: Capacitarte (Sofía).

**1. Género**

Femenino ( ) Masculino ( )

**2. ¿Cuál es el grado de satisfacción con nuestro curso de Sofía?**

Muy satisfecho ( ) Satisfecho ( )

Poco Satisfecho ( ) Nada Satisfecho ( )

**3. ¿Cuán probable es que recomiendes este curso Sofía a un amigo, persona o compañero de trabajo?**

Muy probable ( ) Probable ( )

Poco probable ( ) Nada probable ( )

**4. ¿Cómo calificaría los contenidos abordados en el curso de Sofía?**

Muy Bueno ( ) Bueno ( ) Malo ( )

**5. ¿La inversión de nuestro Curso Sofía fue accesible a su bolsillo?**

Si ( ) No ( )

**6. ¿Cómo califica la entrega del Kit del Curso Sofía?**

Rápida ( ) Demorada ( ) Lenta ( )

**Gracias por su colaboración!!!**

**Anexo 3:** Formato de encuesta para evaluar la satisfacción de los productos y servicios ofertados por la Caja de Ahorro “Unión Estudiantil”



INSTITUTO TECNOLÓGICO  
SUDAMERICANO  
*¡Hacemos gente de talentos!*



ADMINISTRACIÓN FINANCIERA  
TECNOLOGÍA SUPERIOR



CONTABILIDAD Y  
ASESORÍA TRIBUTARIA  
TECNOLOGÍA SUPERIOR

### ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

La presente encuesta tiene como fin la obtención de información para conocer la satisfacción de los productos y servicios ofertados por la Caja de Ahorro “Unión Estudiantil”

**1. Género**

Femenino(  ) Masculino (  )

**2. ¿Cómo fue la atención al otorgar información sobre la apertura de una cuenta?**

Excelente (  ) Bueno (  ) Malo (  )

**3. ¿Como califica el tiempo que se demoró en otorgar el crédito que solicito?**

Rápido (  ) Lento (  )

**4. ¿Cómo evaluaría la imagen del personal de la caja de ahorro unión estudiantil?**

Excelente (  ) Buena (  ) Mala (  )

**5. ¿El departamento de inversiones le otorgo una información precisa para colocar una póliza?**

Si (  ) No (  )

**6. ¿Indíquenos su grado de satisfacción general con la caja de ahorro unión estudiantil?**

Muy Satisfecho (  ) Satisfecho (  ) Poco Satisfecho (  )

**7. ¿Alguna recomendación que nos pueda mencionar, para mejorar nuestro servicio?**

**Gracias por su colaboración!!!**

**Anexo 4:** Acta de cierre de proyecto integrador

Departamento de  
**INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN**



**INSTITUTO TECNOLÓGICO  
SUDAMERICANO**  
*Hacemos gente de talento!*

**ACTA DE CIERRE DE PROYECTO INTEGRADOR**

En la ciudad de Loja, siendo las 19:00 horas del día miércoles 02 de agosto del 2023, se reúnen de manera presencial los miembros evaluadores y mediante la plataforma zoom los estudiantes que conforman la Tecnología Superior en Administración Financiera y Contabilidad y Asesoría Tributaria, del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano, con el propósito de tratar el siguiente orden del día:

1. Socializar resultados del proyecto integrador periodo abril - agosto 2023.
2. Firma de acta, estableciendo el cierre del proyecto integrador del semestre abril - agosto 2023.
3. Clausura

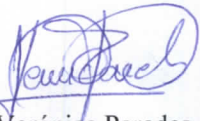
**PUNTO UNO:** La coordinadora de la T. S. en Administración Financiera y T.S. en Contabilidad y Asesoría Tributaria del ISTS, Ing. María Verónica Paredes Malla, Mgs., procede a socializar los proyectos desarrollados en el periodo académico, dando a conocer los resultados obtenidos académicos y económicos obtenidos durante el periodo abril – agosto 2023.


**PUNTO DOS:** Tanto docentes, como alumnos, de acuerdo al informe presentado acuerdan que el cierre del proyecto integrador el mismo que ha cumplido al 100% sus objetivos.

**PUNTO TRES:** Una vez presentados los resultados y realizado el cierre del proyecto integrador del semestre, se procede a la clausura de la reunión.

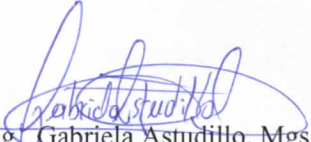
Para constancia de lo antes mencionado firman en unidad de acto, docentes y presidente de la carrera.

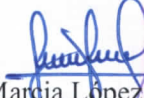


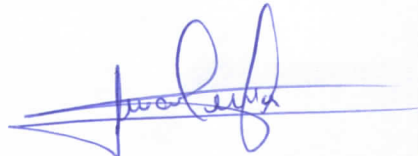
 **INSTITUTO TECNOLÓGICO SUDAMERICANO**  
 **ADMINISTRACIÓN FINANCIERA  
TECNOLOGÍA SUPERIOR**  
  
**COORDINACIÓN**  
Ing. Verónica Paredes, Mgs

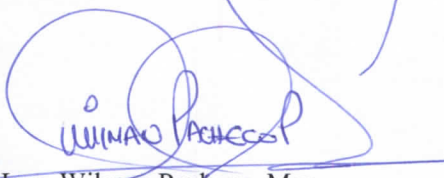
 **INSTITUTO TECNOLÓGICO SUDAMERICANO**  
**CAT** CONTABILIDAD Y  
ASESORÍA TRIBUTARIA  
TECNOLOGÍA SUPERIOR  
**COORDINACIÓN**

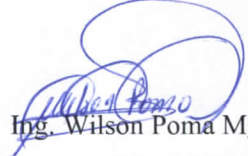
**COORDINADORA DE LA TECONOLOGÍA**


  
Ing. Gabriela Astudillo, Mgs  
**SECRETARIA**

  
Ing. Marcia López, Mgs.  
**DOCENTE ISTS**

  
Ing. Lucio Cuenca  
**DOCENTE ISTS**

  
Ing. Wilman Pacheco, Mgs  
**DOCENTE ISTS**

  
Ing. Wilson Poma Mgs.  
**DOCENTE ISTS**

  
Sr. Luis Alexander Valverde Valdez  
**Representante Estudiantil**

**Anexo 5: Matriz de seguimiento proyecto integrador**



**MATRIZ DE SEGUIMIENTO DE ACTIVIDADES CUMPLIDAS EN PROYECTO INTEGRADOR DE CARRERA**

**TEMA DEL PROYECTO:** Desarrollo de emprendimientos sostenibles para el crecimiento académico y económico de los estudiantes de la Tecnología en Administración Financiera – Contabilidad y Asesoría Tributaria

**DOCENTES RESPONSABLES:**  
 Ing. Verónica Paredes, Mgs.  
 Ing. Wilson Poma, Mgs.  
 Ing. Wilman Pacheco, Mgs.  
 Ing. Lucio Cuenca  
 Ing. Gabriela Astudillo, Mgs.  
 Ing. Marcia López, Mgs.

ACTIVIDAD				REVISIÓN		
NOMBRE DE LA ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA	AVANCE %	RESPONSABLE	FECHA	FIRMA
Determinación del Problema	Ing. Verónica Paredes, Mgs.	07/04/2023	100%	Ing. Verónica Paredes, Mgs.	11/04/2023	
Planteamiento de la Problemática	Ing. Wilman Pacheco, Mgs.	13/04/2023	100%	Ing. Verónica Paredes, Mgs.	18/04/2023	
Elaboración de la Justificación	Ing. Marcia López	02/05/2023	100%	Ing. Verónica Paredes, Mgs.	06/05/2023	
Planteamiento de Objetivos	Ing. Lucio Cuenca	09/05/2023	100%	Ing. Verónica Paredes, Mgs.	13/05/2023	
Recopilación del Marco Teórico	Ing. Gabriela Astudillo, Mgs.	06/06/2023	100%	Ing. Verónica Paredes, Mgs.	13/06/2023	
Formulación de Metodología	Ing. Wilson Poma, Mgs.	20/06/2023	100%	Ing. Verónica Paredes, Mgs.	27/06/2023	
Propuesta de Acción o Desarrollo	Ing. Verónica Paredes, Mgs.	04/07/2023	100%	Ing. Verónica Paredes, Mgs.	11/07/2023	
Elaboración del Presupuesto	Ing. Wilson Poma, Mgs.	17/07/2023	100%	Ing. Verónica Paredes, Mgs.	25/07/2023	
Presentación final del Proyecto	Ing. Verónica Paredes, Mgs.	03/08/2023	100%	Ing. Verónica Paredes, Mgs.	02/08/2023	
<b>PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO</b>			100%			

Ing. Verónica Paredes, Mgs.  
 DOCENTE RESPONSABLE

Ing. María Cristina Moreira, Mgs.  
 COOR. DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN

Ing. Patricio Villamarín C, Mgs.  
 VICERRECTOR DE DESARROLLO E INNOVACIÓN



## Anexo 6: Matriz Resumen Evaluativa



Semestre: Abril - Agosto 2023

Carrera: Administración Financiera – Contabilidad y Asesoría Tributaria

**Tema del proyecto integrador:** Desarrollo de emprendimientos sostenibles para el crecimiento académico y económico de los estudiantes de las Tecnologías en Administración Financiera y Contabilidad y Asesoría Tributaria

OBJETIVOS ESPECIFICOS	METODOLOGÍA	PROPUESTA DE ACCIÓN	EVALUACIÓN	RESULTADOS OBTENIDOS
Realizar un estudio de mercado mediante la aplicación de técnicas y herramientas estadísticas, que determinarán la demanda de bienes o servicios en el mercado.	Método Hermenéutico			
Elaborar la planificación general para la creación y venta de productos y/o servicios de Capacitarte y Caja de Ahorro Unión Estudiantil, mediante la integración de responsables, presupuestos y cronograma, con el fin de asegurar una ejecución efectiva.	Método Fenomenológico	Producción y comercialización de bienes y servicios innovadores	Encuesta de satisfacción de los productos y servicios ofertados	Creación de la caja de la Caja de Ahorro Unión Estudiantil  Capacitarte Curso Sofia
Comercializar los productos y/o servicios de Capacitarte y Caja de Ahorro Estudiantil, a través de técnicas de mercado, y así alcanzar las ventas proyectadas y la utilidad esperada.	Método Práctico Proyectual			
Presentar los resultados cuantitativos y cualitativos del proyecto integrador, mediante la elaboración de informes y exposición de resultados, para dejar constancia del trabajo realizado por los participantes.	Método Práctico Proyectual			

Ing. Verónica Paredes, Mgs.  
COOR. TS ADMINISTRACIÓN  
FINANCIERA – CONTABILIDAD Y  
ASESORÍA TRIBUTARIA

Ing. María Cristina Moreira, Mgs.  
COOR. DE INVESTIGACIÓN  
E INNOVACIÓN

Departamento de  
INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN  
Instituto Superior Tecnológico Sudamericano

Ing. Patricio Villamarín C, Mgs.  
VICERRECTOR DE DESARROLLO  
E INNOVACIÓN



**Anexo 7:** Acta de informe final económico



INSTITUTO TECNOLÓGICO  
SUDAMERICANO  
*Hacemos gente de talentos*



ADMINISTRACIÓN FINANCIERA  
TECNOLOGÍA SUPERIOR



CONTABILIDAD Y  
ASESORÍA TRIBUTARIA  
TECNOLOGÍA SUPERIOR

**INFORME FINAL ECONÓMICO**

En la ciudad de Loja, siendo las 19:00 horas del día miércoles 02 de agosto de 2023, se reúnen de manera presencial y mediante la plataforma Zoom (estudiantes modalidad online) el comité evaluador, docentes y estudiantes que conforman la T.S. en Administración Financiera y la T.S. en Contabilidad y Asesoría Tributaria, del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano, con el propósito de brindar el informe económico del proyecto integrador abril - agosto 2023 por parte de la coordinadora de carrera la Ing. María Verónica Paredes Malla, Mgs.



CAPACITARTE  
*Innova tu visión*

**VENTAS E INVERSIÓN**

Cantidad	Detalle	Valor Unitario	Valor Total
130	Inversión	13	\$1.690,00
180	Curso Sofía	25	\$4.500,00
<b>Total, inversión y venta</b>			<b>\$6.120,00</b>

La utilidad generada por el KIT CAPACITARTE (SOFÍA) es de \$ 1.620,00, donde participaron 130 estudiantes de la modalidad presencial y online, donde cada estudiante tiene una utilidad en promedio de \$ 22.00, que corresponden a: \$ 13.00 (inversión) y \$ 6.00 (utilidad)



UNIÓN  
ESTUDIANTIL  
Caja de Ahorro y Crédito

**Resumen de ingresos y gastos**

Ingresos operacionales	Otros ingresos	Gastos	Utilidad
\$106,29	\$176,50	\$34,00	\$248,79

En la caja de ahorro Unión Estudiantil participaron 17 estudiantes que generaron una utilidad de \$248.79, misma que fue distribuida entre todos sus socios fundadores por un valor de \$14.63 de la siguiente manera:

Detalle	Valor unitario	Valor total
Inversión inicial	\$20	\$ 340,00
Ahorro mensual	\$21	\$357,00
Utilidad del ejercicio		\$248,79
<b>Total, generado</b>		<b>\$945,79</b>

La caja de ahorro generó una utilidad, inversión y ahorro un total de \$945,79, que corresponde a un ahorro de \$357.00 recuperando la inversión inicial de \$ 20 por cada estudiante, con una utilidad individual de \$14,63, donde se distribuye para estudiante un valor de \$55.63 que incluyen los rubros antes mencionados.

Para constancia de lo antes mencionado firman en unidad de acto, docentes y estudiante líder del proyecto integrador.

 <b>COORDINACIÓN</b> Ing. Verónica Paredes, Mgs. <b>COORDINADORA DE LAS TECNOLOGÍAS</b>	 <b>COORDINACIÓN</b>
 Ing. Gabriela Astudillo, Mgs. <b>SECRETARIA</b>	 Ing. Marcia Lopez, Mgs. <b>DOCENTE ISTS</b>
 Ing. Lucio Cuenca <b>DOCENTE ISTS</b>	 Ing. Wilman Paheco, Mgs <b>DOCENTE ISTS</b>
 Ing. Wilson Poma Mgs. <b>DOCENTE ISTS</b>	

**Anexo 8:** Acta de cesión de derechos**ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

Conste por el presente documento la Cesión de los Derechos de proyecto de investigación de conformidad con las siguientes cláusulas:

**PRIMERA.-** Por sus propios derechos; Docentes del Equipo de Carrera de la Tecnología Superior en Administración Financiera y la Tecnología Superior en Contabilidad y Asesoría Tributaria, en calidad de autores del proyecto integrador de carrera; y, los estudiantes de la Carrera de Administración Financiera y Contabilidad y Asesoría Tributaria en calidad de autores del proyecto integrador de carrera; mayores de edad emiten la presente acta de cesión de derechos.

**SEGUNDA.-** Las Carreras de Administración Financiera y Contabilidad y Asesoría Tributaria, realizaron la Investigación titulada: Innova y Emprende: Desarrollo de emprendimientos sostenibles para el crecimiento académico y económico de los estudiantes de las Tecnologías Superiores en Administración Financiera y Contabilidad y Asesoría Tributaria, en el Instituto Superior Tecnológico Sudamericano de Loja.

**TERCERA.-** Es política del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano que los proyectos integradores de carrera se apliquen y materialicen en beneficio de la comunidad.

**CUARTA.-** Los comparecientes en calidad de autores, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos de proyecto integrador de carrera titulado: Innova y Emprende: Desarrollo de emprendimientos sostenibles para el crecimiento académico y económico de los estudiantes de las Tecnologías Superiores en Administración Financiera y Contabilidad y Asesoría Tributaria, a favor del Instituto Superior Tecnológico Sudamericano de Loja; y, conceden autorización para que el Instituto pueda utilizar esta investigación en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

**QUINTA.-** Aceptación.- Las partes declaran que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derechos.












Para constancia suscriben la presente cesión de derechos, en la ciudad de Loja, en el mes de agosto del año 2023.

Ing. Verónica Paredes, Mgs.  
**COORDINADORA DE LAS  
TECNOLOGÍAS**  
CI: 1104876394

Sr. Luis Alexander Valverde Valdez  
**REPRESENTANTE DE ESTUDIANTES**  
CI: 1103906812



**Anexo 9:** Evidencias estadísticas de redes sociales

<b>Resumen de la página</b>		<a href="#">Crear publicación</a>	Últimos 28 días
<b>Descubrimiento</b>			
 Alcance de las publicaciones			5.718
 Interacción con las publicaciones			833
 Nuevos Me gusta de la página			10
 Nuevos seguidores de la página			21
<b>Interacciones</b>			
 Reacciones			164
 Comentarios			33
 Veces compartido			58
 Visualizaciones de fotos			174
 Clics en enlaces			0
<b>Otro</b>			
 Ocultar todas las publicaciones			0
 Personas que dejaron de seguirte			0



Anexo 10: Evidencias fotográficas



## Anexo 11: Póster Científico

