INSTITUTO SUPERIOR

TECNOLÓGICO

SAN ANTONIO

Escuela de negocios

Desarrollo de un programa de capacitación en gestión empresarial para negocios internacionales en importaciones de productos tecnológicos para la fundación Fadd ubicada en el sector residencial Quitumbe

Darío Fernando Trujillo Quilo

Carrera de Administración de empresas

Trabajo de fin de carrera presentado como requisito

para la obtención del título de

Tecnólogo Superior en Administración De Empresas

Quito, 10 de mayo de 2025

INSTITUTO SUPERIOR

TECNOLÓGICO

SAN ANTONIO

Escuela de negocios

HOJA DE CALIFICACIÓN

DE TRABAJO DE FIN DE CARRERA

Desarrollo de un programa de capacitación en gestión empresarial para negocios internacionales en importaciones de productos tecnológicos para la fundación fadd ubicada en el sector residencial Quitumbe

Darío Fernando Trujillo Quilo…/…...

Itzel Cecilia López Diaz, Magister

Quito, 7 de mayo de 2025

DERECHOS DE AUTOR

Por medio del presente documento certifico que he leído todas las Políticas y Manuales del Instituto Superior Tecnológico San Antonio TESA, incluyendo la Política de propiedad Intelectual TESA, y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo quedan sujetos a lo dispuesto en esas Políticas.

Asimismo, autorizo a TESA para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Nombres y apellidos: Darío Fernando Trujillo Quilo

Código estudiante: 2503

Cédula de identidad: 1722878988

Lugar y fecha; Quito, mayo de 2025

ACLARACIÓN PARA PUBLICACIÓN

Nota: El presente trabajo, en su totalidad o cualquiera de sus partes, no debe ser considerado como una publicación, pese a estar disponible sin restricciones a través de un repositorio institucional. Esta declaración se alinea con las prácticas y recomendaciones presentadas por el Committee on Publication Ethics COPE descritas por Barbour et al. (2017) Discussion document on best practice for issues around theses publishing, disponible en ttp://bit.ly/COPETheses.

UNPUBLISHED DOCUMENT

Note: The following capstone project is available through Instituto Superior Tecnológico San Antonio TESA institutional repository. Nonetheless, this project – in whole or in part – should not be considered a publication. This statement follows the recommendations presented by the Committee on Publication Ethics COPE described by Barbour et al. (2017) Discussion document on best practice for issues around theses publishing available on http://bit.ly/COPETheses.

DEDICATORIA

Agradezco a cada docente por sus enseñanzas y direccionamientos en cada una de las clases recibidas a cada equipo de la institución TESA que con su cordialidad y empatía supieron siempre atenderme de la mejor manera. Gracias a DIOS a diferentes tipos de personas que supieron animarme y invitarme a sus proyectos presentes al analizar que mi profesión de administración de empresas puede ser muy útil para ellos.

Estoy agradecido por mi esposa mi madre familiares y amigos este éxito también me lo dedico a mi mismo que antes diferentes desafíos y circunstancias pude salir siempre adelante.

Gracias a DIOS por darme la vida de poder seguir adelante con esta preparación que va a marcar el rumbo de grandes cosas por delante a mis 33 años gracias a todos los que me apoyaron de varias maneras gracias gracias.

AGRADECIMIENTO

Agradezco mucho a DIOS creador y rey del mundo quien me ha dado la vida y la sabiduría para seguir adelante en medio de tantas dificultades de estos tiempos. Después agradezco a mi esposa y mi madre que fueron personas que siempre se preocuparon por mí en medio de mi preparación académica y profesional. Agradezco a mis padres familiares y amigos por cada palabra de ánimo y motivación entregada en esta profesión administración de empresas. Agradezco a cada docente que me presto su atención y comprensión en cada área que tuve inquietudes de todo corazón quedo agradecido con cada profesor y profesora que supieron entregar lo mejor de sí en cada materia que curse. Mis más sinceros agradecimientos a todas las personas que menciono en esta dedicatoria deseándoles lo mejor del mundo en cada etapa de sus vidas.

RESUMEN

El proyecto consiste en desarrollar un programa de capacitación en gestión empresarial para emprendedores, con el apoyo de la Fundación FADD en Quito con conocimientos en negocios internacionales e importación de productos tecnológicos de vanguardia. Dada la falta de experiencia en gestión y el acceso limitado a los mercados globales en la economía globalizada actual, la iniciativa identificó la necesidad crítica de fortalecer las habilidades en administración, gestión empresarial, logística, marketing y competitividad estratégica en el mundo empresarial. La investigación empleó un enfoque de métodos mixtos (cualitativos y cuantitativos), incluyendo una encuesta a emprendedores locales. Los resultados revelaron que el 80% desconocía los procesos de importación, mientras que el 70% carecía de conocimientos de planificación financiera. El programa se estructuró en tres módulos clave: Gestión Empresarial, Negocios Internacionales y Tendencias Tecnológicas. Además, el programa tuvo un impacto social medible, contribuyendo a la reducción del desempleo local y a un mejor acceso a productos innovadores. Los hallazgos subrayaron que la capacitación especializada es esencial para la sostenibilidad de las pymes en los mercados globalizados. Adaptarse a nuevas metodologías empresariales, tanto a corto como a largo plazo, es crucial. Nuevos modelos de negocio están surgiendo rápidamente en América Latina y el continente americano. Sin embargo, este programa, basado en investigación empírica, ha abordado con éxito las deficiencias en Ecuador (específicamente en Quito), destacando que la mala planificación y la desorganización obstaculizan significativamente el progreso empresarial. Cada etapa del crecimiento y la iniciativa empresarial desempeña un papel fundamental para alcanzar el éxito en un mundo cada vez más dinámico y tecnológico.

Palabras Clave: Capacitación, Gestión empresarial, Importaciones, Emprendedores, Tecnología, Competitividad, Encuestas, Logística, Emprendedores, Globalización.

ABSTRACT

The project consists of developing a business management training program for entrepreneurs, supported by the FADD Foundation in Quito, with knowledge in international business and the importation of cutting-edge technological products. Given the lack of management experience and limited access to global markets in today's globalized economy, the initiative identified a critical need to strengthen skills in administration, business management, logistics, marketing, and strategic competitiveness in the business world. The research employed a mixed-methods approach (qualitative and quantitative), including a survey of local entrepreneurs. The results revealed that 80% were unfamiliar with import processes, while 70% lacked financial planning knowledge. The program was structured into three key modules: Business Management, International Business, and Technology Trends. Post-training evaluations demonstrated a 40% increase in practical import-related knowledge. Furthermore, the program had a measurable social impact, contributing to the reduction of local unemployment and improved access to innovative products. The findings underscored that specialized training is essential for the sustainability of SMEs in globalized markets. Adapting to new business methodologies, both in the short and long term, is crucial. New business models are rapidly emerging in Latin America and the Americas. However, this program, based on empirical research, has successfully addressed shortcomings in Ecuador (specifically in Quito), highlighting that poor planning and disorganization significantly hinder business progress. Each stage of entrepreneurial growth and endeavor plays a critical role in achieving success in an increasingly dynamic and technological world.

Keywords: Training, Business Management, Imports, Entrepreneurs, Technology, Competitiveness, Surveys, Logistics, Entrepreneurs, Globalization

TABLA DE CONTENIDOS

SAN ANTONIO 2

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN 11

1.1. Planteamiento del Problema 11

1.2. Justificación 12

1.3. Alcance 14

1.4. Objetivos General y Específicos 14

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO 15

2.3. Marco conceptual 18

2.4. Marco legal 21

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO 24

3.1. Tipo de investigación 24

CAPITULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN 30

4.1 Análisis de resultados 30

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 38

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 40

ANEXO A: PROGRAMA DE CAPACITACIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL PARA NEGOCIOS INTERNACIONALES 43

ANEXO B: FORMATO DE ENCUESTA 48

ÍNDICE DE FIGURAS

Ilustración 1Figura 1 variable dependiente……...……27

Ilustración 2Figura 2 variable independiente……27

Ilustración 3Figura 3 Matriz de operacionalizacion de variables……28

Ilustración 4Figura 4 Pregunta 1……31

Ilustración 5Figura 5 Pregunta 2……32

Ilustración 6Figura 6 Pregunta 3……33

Ilustración 7Figura 7 Pregunta 4……34

Ilustración 8Figura 7 Pregunta 5……35

CAPÍTULO I
INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

Se menciona que a nivel global las personas después de la pandemia no se encuentran actualizadas para negocios mas modernos y sólidos. No tienen conocimientos de gestión empresarial ni la vision empresarial a corto y largo plazo. En Quito sector sur se ha emprendido nuevas empresas con un enfoque nuevo, pero hay una demanda de muchos consumidores buscando los últimos productos de moda pero las empresas no los tienen debido a la carencia de conocimientos en el sector de importaciones internacionales, la ignorancia es grande ya que les a impedido invertir y crecer de manera oportuna, los usuarios estan cansados de no ver nuevos productos tecnológicos nuevos a diferencia de otros países desarrollados que cuentan con las últimas tendencias de los diversos mercados y que congenian con los distintos usuarios llevándoles al ultimo grito de la moda, Tambien no pueden realizar un correcto proceso de crecimiento para su negocio o empresa en áreas como presupuestos, organización, logística, gestión de procesos, ventas, marketing, contabilidad, debido a su falta de capacitación y preparación en esta nueva tendencia de crear empresas, Las personas que no se han capacitado no pueden competir frente a empresas que ya hicieron estos cambios tecnológicos y realizan muy bien la gestión empresarial y crecimiento micro y macro, muchas de ellas están trayendo productos de otros países y están comercializando en varios sectores de Quito pero no tienen igualmente la logística correcta que se debe implementar en resumen falta un equipamiento en estas áreas y procesos.

El programa de capacitación en negocios internacionales podrá brindar el conocimiento correcto Para que las empresas puedan desarrollar de la manera más precisa y eficaz las importaciones que ellos deseen realizar con productos esto va a marcar un crecimiento comercial muy grande y por ende conquistar su visión empresarial de esta

manera las expectativas de importaciones mas solidas subirán y se brindara así mas plazas de trabajo y existirá mas productividad.

1.2. Justificación

las personas de la fundación fadd se dedican a comercializar productos en pequeña escala y gran escala entregando a negocios y empresas en Quito Ecuador la visión empresarial de cada una de las personas de la institución ha ido creciendo gracias a la información entregada por Dario Trujillo en este contexto existe la necesidad de realizar una capacitación en negocios internacionales con productos tecnológicos que son importados de otros países para Ecuador y se buscará la comercialización de los mismos en diferentes sectores y Barrios de esta manera se realizará la ejecución y la gestión empresarial con procesos eficientes y con una buena comercialización en ventas y conectando un marketing súper estratégico para que cada persona que desea construir su emprendimiento y llegar a obtener una empresa conozca cómo desarrollarse ahora y más adelante. el mercado ecuatoriano está entrando a una tendencia de consumo más alto que el hace varias décadas la industria tecnológica está abarcando miles de usuarios pero las empresas no saben conectar este nuevo giro de negocio tienen varios problemas de adquisición y errores fatales en sus procesos comerciales. Las empresas se encuentran en un retraso en las distintas evoluciones tecnológicas de compra y venta de productos, mantienen métodos tradicionales frente a una globalización que existe hoy en día. Los consumidores actualmente tienen distintas demandas de productos y las empresas no están listas para una transformación empresarial en contexto con los negocios futuros de hoy. El programa de capacitación se centra en el aprendizaje y en el desarrollo de la persona en conocimientos empresariales de cómo empezar un negocio con una correcta gestión y que a su vez obtenga un crecimiento en los negocios internacionales con productos tecnológicos este alto conocimiento buscamos equiparlos con una información precisa en los procesos que deben realizar, queremos que obtengan la experiencia que

necesitan para tener fluidez y escalar sus negocios con una visión empresarial a corto y largo plazo, la importancia de impartirles este programa de capacitación se centra en dinamizar la economía de nuestro país y la de todos aquellos que deseen invertir en negocios internacionales con productos que ayuden a la sociedad en general, buscaremos las mejores estrategias y la mejor información para fructificar cada inversión y que cada decisión sea un acierto más en el mundo empresarial. Creemos que la correcta capacitación les permitirá avanzar con pasos firmes. Aprender la correcta gestión empresarial les permitirá conectar todos sus departamentos vemos que actualmente ya existen pocas empresas que se encuentran realizando esta transición a un mercado más globalizado rápido ágil y seguro. Las perspectivas pueden ser muchas pero si no se tiene un correcto desarrollo por parte de las personas que apuntan a los negocios internacionales todo puede derrumbarse en un momento vemos ejemplos de crisis pasadas como la pandemia y como la mayoría de gente empresaria no estaba preparada y tuvieron grandes pérdidas económicas. Sin duda alguna la formación de las personas debe mejorar totalmente frente a las nuevas tendencias y frente a usuarios que cada vez exigen y demandan más productos del extranjero en la localidad quiteña, el buscar una mejora continua es un tema que preocupa y que si se da este gran salto hacia la experiencia y la información precisa juntamente con las herramientas ellos pueden marcar la diferencia frente a un mundo más competitivo que se abre paso a pasos a negocios internacionales y negocios globalizados. La innovación es total en este 2025 actualmente todas las empresas deben reinventarse y tener las últimas tendencias y estar actualizados en el mercado con los diferentes productos solo así podrán prosperar y crecer rápidamente de modo que no desaparezcan si no que tengan esa famosa reinvención que muchas empresas lo están haciendo.

1.3. Alcance

El alcance de este programa está dirigido principalmente a Personas interesadas en capacitarse en negocios internacionales y que anhelen obtener una correcta gestión empresarial con la finalidad de tenerlos equipados será de tipo exploratorio donde indagaremos todo tipo de inconvenientes o errores que se comenten en los procesos de negocios internacionales. recibirán información relevante en sectores de como manufactura comercio. Sabemos que existen actualmente en quito varias empresas competitivas en el mercado con dificultades técnicas que les impide emerger con una propuesta de valor que impacte el mercado actual. En los procesos de los negocios internacionales se necesita gente capaz y preparada con toda la información precisa para sacar aflote un proyecto de gran escala. la fundación fadd tendrá su alcance a todas las personas que deseen capacitarse de manera inmediata.

1.4. Objetivos General y Específicos

1.4.1. Objetivos General

Desarrollar un programa de capacitación en gestión empresarial para negocios internacionales en importaciones de productos tecnológicos para la fundación Fadd

1.4.2. Objetivos específicos

- Obtener y mantener información precisa y actualizada para diseñar un programa de capacitación en negocios internacionales enfocado en importaciones, que permita transformar emprendimientos en empresas
- Fomentar la mejora continua en la eficiencia individual y el rendimiento colectivo, con el fin de lograr adquisiciones y comercializaciones efectivas.
- Actualizar a las personas sobre los avances tecnológicos y las nuevas tendencias del mercado para potenciar su competitividad y adaptación

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

2.1 Importaciones de Productos tegnologicos

La nueva ola digital está en marcha la economía a gran escala está creciendo en quito y en sus diferentes provincias el resurgir de nuevas empresas está en marcha, las transformaciones empresariales hacen más diversas las rentabilidades existentes.

2.2 Importancia de la gestión empresarial

Es importante generar una buena gestión empresarial sobre todo en estos tiempos modernos y actuales año 2025. La buena gestión empresarial es en todas las áreas en cada columna estructural que va a forjar un emprendimiento o una empresa, cada día los trabajadores en su dinámica se preocupan al menos de mantener este conocimiento del cual va a depender muchos resultados todos se esfuerzan por mantener todas sus áreas en perfectas condiciones. un sistema de gestión y su estructura presentan un puente para que la organización materialice su estrategia, facilitando su paso de un estado inicial a un estado futuro de éxito a través de las políticas los procesos los procedimientos y la mejora continua en estos casos los supervisores los administradores y los jefes de áreas trabajan en conjunto para ejercer una gestión empresarial de alto valor eso impacta en los años donde se desarrolla el emprendimiento el modelo de negocio y la empresa que está penetrando el mercado, en la ciudad de Quito actualmente existen muchos emprendedores y muchas empresas el modelo integral de gestión empresarial de cada uno de ellos va mejorando mucho más, a través del plan de fortalecimiento de calidad cada organización permite mejorar su capital intelectual basado en siete ejes liderazgo planificación apoyo operación evaluación de desempeño mejora continua el patrimonio intangible en una organización hoy en día representa un factor preponderante en la competitividad de una empresa los sistemas de gestión son la columna

vertebral de ese patrimonio su buena administración es ahora más que nunca responsabilidad de la gerencia moderna ,la gestión empresarial bien estructurada es fundamental para el éxito de las organizaciones, ya que permite alinear los recursos y procesos con los objetivos estratégicos”

Es fundamental establecer mecanismos para poner en práctica la filosofía empresarial, así como asegurar que cada cual ocupe el puesto más adecuado para asegurar una mejoría en la vida empresarial.

Los sistemas de tecnologías de la información proporcionan los medios necesarios para implementar muchos procesos de gestión y, cuando cumplen esa función con eficacia, se convierten en un activo corporativo. El centro del análisis se ubica en la forma en que se utilizan las soluciones aportadas por las tecnologías de la información en la organización, así como en el impacto que producen en los niveles de eficacia, atención al cliente, satisfacción de los empleados y otros.

Los sistemas de interconexión generan una capacidad de interconexión con otras unidades, las cuales facilitan un rápido acceso a los clientes, proveedores, otras organizaciones de I+D, bases de datos, etcétera. Es fundamental para las empresas del nuevo milenio. Ejemplo de ellos son el correo electrónico, Internet y el WWW. (Laudon)

Efectos de las importaciones en el desarrollo económico: Las importaciones generan empresas y emprendimientos en diversas áreas de la sociedad los empresarios modernos y actuales usan esta actividad para poder comercializar sus productos a las masas es ahí donde los ciudadanos generan comercio compraventa y esto a su vez trae circulante económico a un país, Ecuador atraviesa una crisis económica muy fuerte por lo que el desarrollo de las importaciones en este año 2025 se provee un aumento de lo cual generalmente trae un avance tecnológico y a su vez genera plazas de trabajo de esta forma se dinamiza la economía en diferentes áreas de Quito y también el país

Las importaciones no solo generan empleo, sino que también fomentan la transferencia de tecnología y el crecimiento económico”

Tendencias en la demanda de productos tecnológicos: Actualmente existe mucha demanda tecnológica en diversos lugares de Quito la sociedad en general está entrando en una tendencia donde le gusta comprar artículos de última generación de esta forma ellos buscan en redes sociales sus productos y los compran en vía digital Y de esta forma existe una nueva época para la ciudad de Quito años atrás no se tenía esta expectativa de compra y muchos de los emprendedores y empresarios no podían invertir en esta nueva realidad. El desarrollo tecnológico ha permitido el empleo de diversas herramientas tecnológicas para la realización del proceso de mercadeo, a esto se le ha dado en llamar Marketing Digital. Es muy importante dentro del Marketing Digital determinar los potenciales clientes atendiendo a sus intereses, gustos, edades, etc. En tal sentido se toman muy en cuenta las diferencias generacionales para poder llevar a cabo la publicidad de manera segmentada. Entre las generaciones más relevantes están: baby boomers, generación x, generación y; generación z; los dos últimos son generaciones muy ligadas al internet y los temas cibernéticos. Para Baruk y Iwanicka (2016), la edad, el género y el nivel educacional son factores a tener presentes a la hora de diseñar la publicidad de los productos que oferta la empresa, industria o negocio pues así podrá de manera eficiente direccionar la gestión de marketing al segmento de la población con mayores posibilidades para convertirse en un cliente.

El mercado empresarial de Quito desafíos y oportunidades en importaciones y tecnología: estos años 2023 2024 son años de gran avance tecnológico y el mundo empresarial es muy diferente en la actualidad tienen cambios profundos a gran escala deben aprender y tener experiencia en las nuevas importaciones actuales de esta forman pueden canalizar una dinámica en cada una de sus empresas a largo plazo, el crecimiento es rápido y

se generaliza a diferentes sectores. Se viene una nueva etapa para la ciudad en diferentes adquisiciones y comercializaciones a la vanguardia.

Características del mercado empresarial de quito: El mercado empresarial de Quito es muy moderno y tradicionalista existen muchas empresas que están innovándose actualmente están tomando una transformación en cómo realizar el comercio de sus diferentes productos y servicios ya vemos que en varios Locales comerciales se puede divisar nuevos productos, el mercado empresarial es diverso es dinámico es intuitivo busca siempre las mejores estrategias promociones y descuentos.

Desafío de la gestión de importaciones y gestión eficaz: El proceso empieza por una preparación técnica con conocimientos comerciales se revisa que productos son los que nos pueden servir para poder comercializarlo en diferentes nichos.

Esto es algo muy importante porque los emprendedores años atrás no tenían las oportunidades que existen actualmente por lo general se dedicaban a sus profesiones a sus negocios y no existían otros modelos de negocios hoy con los avances tecnológicos y la globalización pueden trascender en una visión empresarial muy distinta a la de años atrás las oportunidades están en un alto valor actualmente ya que también la sociedad en general ha entrado en una nueva tendencia y en un nuevo estilo de vida por lo que de esta forma se puede empezar a crear una gran empresa en la actualidad con el modelo de negocio de importaciones en productos tecnológicos se pueden crear muchas empresas.

2.3. Marco conceptual

- Importaciones: La importación es la compra de bienes o servicios a un país diferente para su utilización en territorio nacional. La importación es uno de los dos componentes de la balanza comercial y productiva de un país.
- Negocios: El negocio es una operación de cierta complejidad, relacionada con los procesos de producción, distribución y venta de servicios y bienes, con el objetivo de

satisfacer las diferentes necesidades de los compradores y beneficiando a su vez, a los vendedores. En la modernidad la administración de dichas funciones productivas está a cargo de empresarios y propietarios individuales, quienes a su vez se encargan de organizar y dirigir las industrias, buscando obtener un beneficio económico.

- Empresa: La palabra “empresa” proviene del verbo italiano imprendere, que se traduce como “empezar” o “comenzar” (en el sentido contemporáneo del verbo “emprender”, acometer una obra o un proyecto, a menudo con cierto riesgo o fines de lucro. Se consideran sinónimos de “empresa”: compañía, sociedad, corporación, organización o incluso negocio.
- Tecnológicos: La tecnología es el conjunto de nociones y conocimientos científicos que el ser humano utiliza para lograr un objetivo preciso, que puede ser la solución de un problema específico del individuo o la satisfacción de alguna de sus necesidades
- Comercialización: es el proceso que abarca todas las actividades necesarias para llevar un producto o servicio desde su creación hasta que llega a las manos del consumidor final. Es como un viaje que comienza en la fábrica y termina en tu casa, pasando por diferentes etapas y personas que lo hacen posible.
- Economía global: La economía global se refiere a las actividades económicas mundiales interconectadas que tienen lugar entre múltiples países. Estas actividades económicas pueden tener un impacto positivo o negativo en los países involucrados. La economía global ha cambiado significativamente en las últimas décadas, en la forma en que está organizada y gobernada por naciones colaboradoras.
- Emprendimientos: Un emprendimiento es un negocio iniciado y desarrollado de manera independiente. El proyecto puede estar a cargo de una o más personas que se consideran emprendedores. La palabra emprendimiento proviene del

francés entrepreneur que, a su vez, deriva del latín prenderé y significa “intentar” y hace referencia a la capacidad de una persona de realizar un esfuerzo adicional para alcanzar una meta. En la actualidad se refiere a una nueva empresa o proyecto que inicia una persona o grupo de personas por cuenta propia. Un emprendedor tiene la iniciativa y la capacidad de enfrentar el desafío de desarrollar un nuevo negocio desde el inicio, haciendo frente a los riesgos y asumiendo los logros.

- Globalización: La globalización es un proceso económico, social, político, tecnológico y cultural a escala planetaria, caracterizado por una progresiva integración e interacción entre los países, las personas y las instituciones.
- Innovación tecnológica: La aparición de nuevos dispositivos electrónicos, de una técnica médica avanzada, de un nuevo sistema de producción o de nuevas técnicas agrícolas son ejemplos de innovaciones tecnológicas. Pero, ¿qué es innovación tecnológica? ¿Qué tienen en común estas mejoras? en esencia se puede definir como la introducción de cambios significativos en la forma en que se realizan las actividades y se satisfacen las necesidades humanas mediante el uso de tecnología. Abarca una amplia gama de actividades y procesos relacionados con la creación, desarrollo, implementación y difusión de nuevos productos, servicios, procesos o modelos de negocio que incorporan avances tecnológicos significativos.
- Mercados internacionales: En esencia, el concepto de mercado internacional se refiere a un mercado compartido por diferentes países, es decir, el intercambio entre compradores y vendedores pertenecientes a dos o más países.
- Innovación en procesos: La innovación de procesos se define como el proceso de desarrollo y aplicación de procesos, métodos o sistemas nuevos o mejorados dentro de una organización para aumentar la eficiencia, la eficacia y la creación de valor.

Implica introducir cambios en la forma de realizar el trabajo, la secuencia de las actividades, la utilización de los recursos y la estructura general de los procesos.

- Penetración en el mercado: Es una estrategia que se basa en aumentar las ventas de la empresa, incrementado su cuota de mercado, pero sin modificar la actividad que realiza. Se lleva a cabo mediante técnicas y campañas de marketing con el objetivo de ampliar la frecuencia de uso del producto o servicio por los clientes actuales, captar nuevos usuarios o incrementar el ticket medio por cliente. Campañas publicitarias, descuentos, técnicos ayudan a estos objetivos. Es probablemente la estrategia de expansión de mercado más habitual.

2.4. Marco legal

- Ley de Comercio Exterior: es fundamental para tu proyecto, ya que regula las actividades de importación y exportación en Ecuador. Esta ley establece los requisitos, procedimientos y normativas que las empresas deben seguir para realizar importaciones, especialmente de productos tecnológicos. Artículos relevantes Art.10 Regula los procedimientos para la importación de bienes, incluyendo productos tecnológicos. Art.15 Establece los requisitos para obtener licencias de importación. Art. 20 Define los impuestos y aranceles aplicables a las importaciones. Relación con el proyecto: Esta ley es clave para entender los procesos legales que las empresas en Quito deben seguir para importar productos tecnológicos y cómo la capacitación en gestión empresarial puede ayudar a cumplir con estos requisitos.
- Ley de Emprendimiento e Innovación promueve la creación de empresas y fomenta la innovación en sectores estratégicos, como el tecnológico. Esta ley es relevante para tu proyecto, ya que incentiva la formación de emprendedores y la adopción de tecnologías. Artículos relevantes Art. 5 Establece beneficios fiscales para empresas que invierten en innovación y tecnología. Art. 8 Promueve la capacitación y

formación de emprendedores. Art. 12 Fomenta la creación de programas de apoyo a emprendedores. Relación con el proyecto Esta ley respalda la importancia de la capacitación empresarial y la innovación en el sector tecnológico, lo cual es clave para el crecimiento de las empresas en Quito.

- Reglamento de Capacitación Profesional este reglamento es esencial para tu proyecto, ya que define cómo deben estructurarse los programas de capacitación en gestión empresarial y negocios internacionales. Art.3 Define los objetivos de la capacitación profesional, incluyendo la mejora de habilidades empresariales. Art. 7 Establece los requisitos para la certificación de programas de capacitación. Art. 10 Regula la evaluación de los resultados de los programas de capacitación. Relación con el proyecto Este reglamento respalda la metodología y estructura del programa de capacitación que propones, asegurando que cumpla con los estándares legales.
- Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria Esta ley regula las actividades de las empresas dentro de la economía popular y solidaria, incluyendo las pequeñas y medianas empresas (PYMES) Es relevante para tu proyecto, ya que muchas empresas en Quito son PYMES que se benefician de programas de capacitación y apoyo.
- Art. 25 Promueve la capacitación y formación de emprendedores en el sector de la economía popular y solidaria.
- Art. 30 Establece beneficios para las PYMES que invierten en innovación y tecnología.
- Relación con el proyecto Esta ley respalda la importancia de la capacitación y la innovación en las PYMES, que son un segmento clave del mercado empresarial de Quito.
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)

- El COPCI es un marco legal integral que regula las actividades productivas, comerciales y de inversión en Ecuador. Incluye disposiciones relacionadas con la competitividad empresarial y la innovación.
- Art. 45 Fomenta la competitividad de las empresas a través de la innovación y la adopción de tecnologías.
- Art. 50 Establece incentivos para empresas que invierten en capacitación y desarrollo de talento humano. Relación con el proyecto Este código respalda la importancia de la capacitación y la innovación para mejorar la competitividad de las empresas, lo cual es un objetivo central de tu proyecto. Contratos internacionales Las empresas que participan en negocios internacionales deben conocer las normativas sobre contratos internacionales, incluyendo los Incoterms (términos comerciales internacionales).
- Ley de Compraventa Internacional Art. 20 Regula los contratos de compraventa internacional. Art. 25 Establece los derechos y obligaciones de las partes en contratos internacionales.

3. CAPITULO III MARCO METODOLOGICO

3.1. Tipo de investigación

Descriptiva: Las PYMES ecuatorianas ha estado caracterizado por cierto empirismo en su gestión y una serie de barreras de tipo objetivo y subjetivo es entonces donde se da a luz programas de capacitación para nuevos negocios y así tener mas competitividad y expansión empresarial debido a su alcance económico, social y político desde un territorio según un estudio desde el 2012 se produce un incremento del número de pequeñas y medianas empresas (Manuel R. Quiñonez-Cabeza, 2017).

3.1.1. Segun el proposito

El alcance se centrará en desarrollar la formación de emprendedores para que creen PYMES con la finalidad de tenerlos equipados será de tipo exploratorio donde indagaremos todo tipo de inconvenientes o errores que se comenten en los procesos de importaciones, Metodológicamente se utilizará una Investigación mixto y una Investigación documental y de campo , con diseño no experimental , a través de una revisión de análisis cualitativa y cuantitativa para obtener datos Precisos y proceder a realizar el programa de capacitación de la mejor manera. De esta manera tendremos los datos más relevantes de este estudio, en consideración a los criterios (Hernández Sampieri, 2014)

Enfoque Investigación cualitativa: se conoció más a fondo las experiencias expectativas y desafíos de personas que desean realizar emprendimientos mediante entrevistas y revisión Bibliográficas de artículos científicos. Investigación cuantitativa: para medir el nivel de conocimiento actual en negocios internacionales y gestión empresarial a través de encuestas estructuradas a diferentes emprendedores

3.1.2. Segun la manipulación de las variables

En este caso de tipo no experimental porque no hay manipulación de variables en este tipo de investigación, sino que nos basamos en la interpretación o observaciones para llegar a una conclusión esto debido a que el trabajo de titulación no comprende el desarrollo de experimentos.

3.1.3. Segun el tiempo de duracion

Es una Investigación por un periodo de tiempo donde revisaremos niveles de conocimiento de emprendedores en el tema tecnológico y en como desarrollar una empresa de actualidad con eficiencia y calidad continua.

3.2. Herramientas metodologicas

Encuestas: se creará en Google forms encuestas para recopilar datos cuantitativos sobre el nivel de conocimiento en emprendedores y las necesidades de la capacitación empresarial para implementar

Entrevistas semiestructuradas: Aplicadas a empresarios y expertos en negocios internacionales para obtener perspectivas cualitativas y de implementación en el programa.

Revisión documental: Análisis de Bibliografía especializada en gestión empresarial en Google académico, con importaciones y casos de éxito en PYMES

Estadística descriptiva: para obtener datos cuantitativos de encuestas y porcentaje

Estudios iniciales

3.3. Tecnicas

Técnicas se utiliza como técnica la recolección de datos a la encuesta utilizamos un instrumento impreso o digital, destinado a obtener respuestas sobre el problema en estudio y que los entrevistados aportan su información correspondiente.

3.5. Estudios iniciales

Se reviso las encuestas datos exactos y se realizó la respectiva evaluación para organizar el programa de la mejor manera

3.5.1. Organizador grafico de variables

Figura 1 Variable dependiente

VARIABLE DEPENDIENTE SE ADJUNTA FIGURA 1

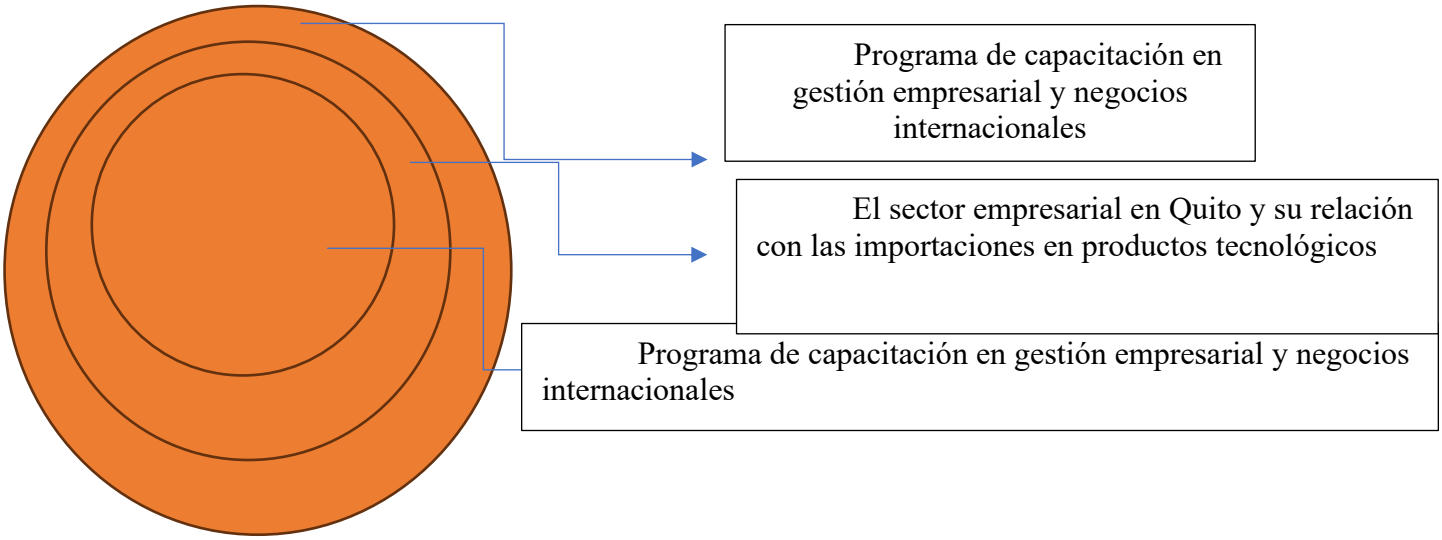
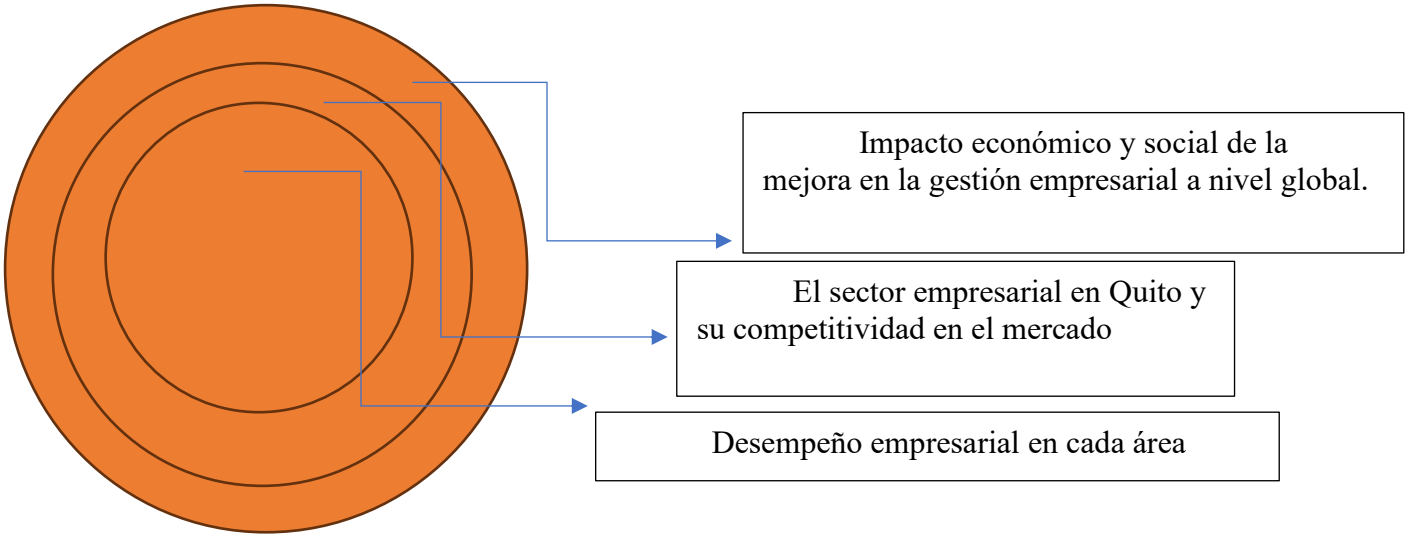


Figura 2 Variable independiente

VARIABLE INDEPENDIENTE SE ADJUNTA FIGURA 2



3.5.2. Matriz de operacionalizacion de variables

Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Instrumento
La gestión empresarial es fundamental en el crecimiento de la empresa cada etapa y proceso se debe ir organizando de la manera más eficaz posible. Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2019). Organizational Behavior(18ª ed.). Pearson. Dentro del impacto de la importación y los productos tecnológicos tenemos diferentes nichos de negocios esto es increíble años atrás no se podría realizar. Cita APA 7ª edición (ejemplo de artículo) Gómez, L. (2023) Impacto económico de las importaciones tecnológicas en mercados emergentes Economía Global, 15(2), 45-60.	Administración de empresas. Marketing Importaciones Negocios internacionales	Análisis de datos de encuestas. Índice de conocimiento Tecnológico. Índice de comunicación organizacional Índice de comercialización y distribución Índice de conocimiento en importaciones	Encuesta de datos a emprendedores de la Fundación Fadd. De edad de 25 años a 45 años en el sector residencial Quitumbe

Tabla 1. matriz de operacionalización de variables

3.5.3. Criterios y exclusion

Se reviso que la Falta de informacion trae un retraso significativo en los emprendedores que tienen la vision de entregar sus productos tegnologicos en la actualidad por lo tanto nos concentraremos en obtener la mejor informacion para el programa

3.5.4. Muestreo

Muestreo no probabilístico por conveniencia: se unificaron emprendedores y miembros de la fundación fadd accesibles y dispuestos a participar.

Análisis de contenido: se revisará para interpretar datos cualitativos de entrevistas y documentos y noticias comprobadas

3.6 Desarrollo

visualizamos criterios y analizamos lo mejor para el desarrollo del programa de capacitación

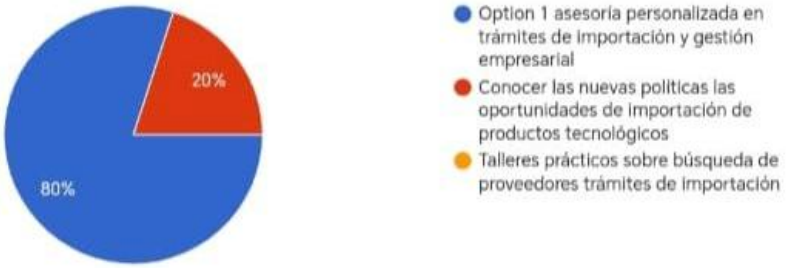

Jotform
Encuestas
Registrarse Gratis
Tamaño de la población
1000
Nivel de confianza (%)
95
Margen de error (%)
10
Tamaño de la muestra
88
Comparta su resultado

CAPITULO IV.
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Análisis de resultados

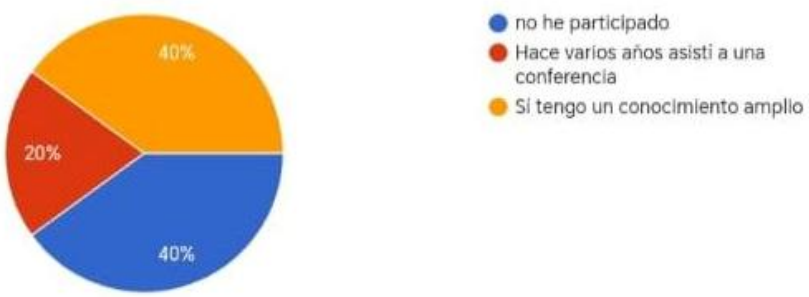
Diagnóstico de emprendedores: Se realizo la encuesta y entrevistas previo a este programa de capacitación este capítulo presenta un análisis detallado de los resultados obtenidos a través de una encuesta aplicada a emprendedores de la Fundación Fadd en la ciudad de Quito. El objetivo principal de esta encuesta fue recopilar información crucial para el desarrollo de un programa de capacitación en gestión empresarial enfocado en negocios internacionales, específicamente en la importación de productos tecnológicos de tendencia. donde la globalización y la tecnología juegan un papel fundamental en el éxito empresarial, es esencial que los emprendedores adquieran las habilidades y conocimientos necesarios para competir eficazmente. La información recopilada permitirá diseñar un programa de capacitación que responda a las necesidades específicas de este grupo, abordando áreas clave como la gestión de importaciones, administración de empresas, logística, finanzas y marketing digital actual la vanguardia. Metodología: Se implementó una metodología de investigación mixta, combinando enfoques cualitativos y cuantitativos, con un diseño no experimental. La recolección de datos se llevó a cabo mediante una encuesta estructurada, creada en Google Forms, que incluyó preguntas cerradas de opción múltiple y preguntas abiertas para obtener tanto datos cuantitativos como cualitativos. La población objetivo estuvo conformada por emprendedores vinculados a la Fundación Fadd, seleccionados a través de un muestreo no probabilístico por conveniencia. Esta metodología permitió obtener información relevante y precisa sobre las necesidades de capacitación de los emprendedores, la cual será fundamental para el diseño del programa.

1.-Preguntas



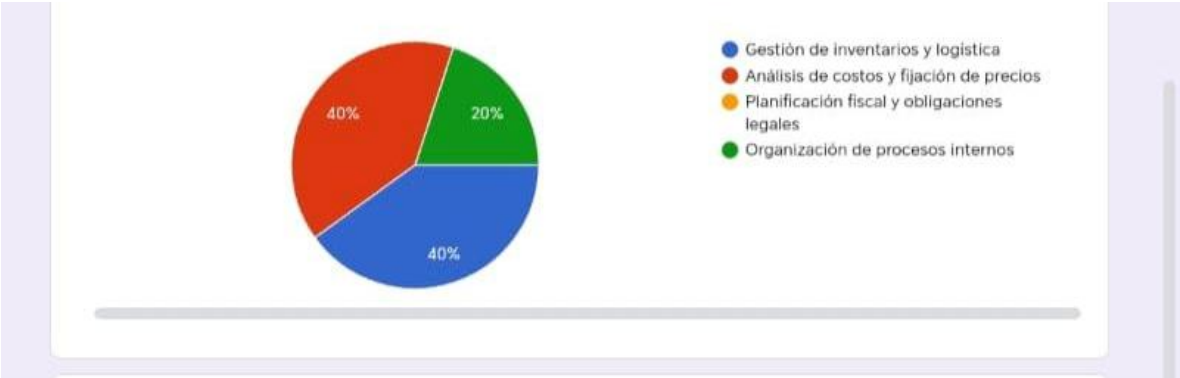
(1)Figura 1. Pregunta 1

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de la encuesta: Tipo de mentoria o acompañamiento esperado la Figura 1 muestran las preferencias de los emprendedores en cuanto al tipo de mentoria o acompañamiento que esperan recibir en el programa de capacitación. De esta forma conocemos que el usuario necesita la Frecuencia y el Porcentaje. La asesoría personalizada en trámites de importación y gestión empresarial actualizada dentro de 4 personas el 80% Conocer las nuevas políticas las oportunidades de importación de productos tecnológicos y el 1 obtuvo el 20% con Talleres prácticos sobre búsqueda de proveedores trámites de importación actualizada de esta manera el 0% Total: 5 con un 100% Los resultados indican una clara preferencia por la asesoría personalizada en trámites de importación y gestión empresarial, con un 80% de los encuestados eligiendo esta opción. El 20% restante muestra interés en conocer las nuevas políticas y oportunidades de importación de productos tecnológicos. Ningún encuestado seleccionó la opción de talleres prácticos sobre búsqueda de proveedores y trámites de importación.



(2)Figura 2. Pregunta 2

Area administrativa más crítica para fortalecer el negocio La Tabla presentan las áreas administrativas que los emprendedores consideran más críticas para fortalecer sus negocios. Descripción: Se observa una distribución equitativa entre la "Gestión de inventarios y logística" y la "Planificación fiscal y obligaciones legales," ambas con un 40% de las respuestas. El "Análisis de costos y fijación de precios" fue seleccionado por el 20% de los encuestados, mientras que la "Organización de procesos internos" no fue considerada como la más crítica por ninguno de los participantes. De esta manera obtenemos un de un 100% una frecuenca de 5% en su totalidad.

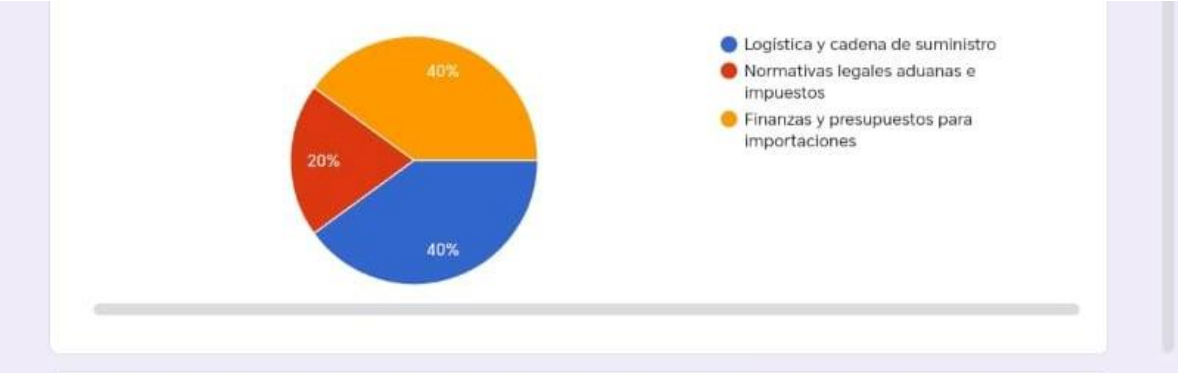


(3)**Figura 3. Pregunta 3**

Participación en procesos de importación de productos la Tabla 3 y la Figura 3 muestran el nivel de participación de los emprendedores en procesos de importación de productos.

Participación en Importación	Frecuencia	Porcentaje
No he participado	2	40%
Hace varios años asistí a una conferencia	1	20%
Sí tengo un conocimiento amplio	2	40%
Total	5	100%

Los resultados revelan que el 40% de los emprendedores No ha participado en procesos de importación, mientras que otro 40% afirma tener Sí tengo un conocimiento amplio. El 20% restante indica haber asistido a una conferencia sobre el tema Hace varios años.

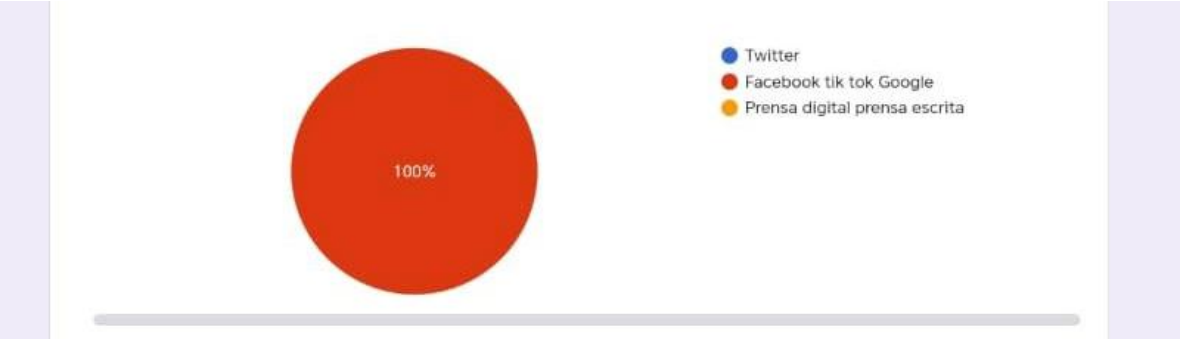


(4)**Figura 4. Pregunta 4**

Áreas de gestión empresarial más urgentes para capacitarse presentan las áreas de gestión empresarial que los emprendedores consideran más urgentes para capacitarse.

Área de Gestión Empresarial	Frecuencia	Porcentaje
Logística y cadena de suministro	2	40%
Normativas legales aduanas e impuestos	1	20%
Finanzas y presupuestos para importaciones	2	40%
Total	5	100%

Al igual que en el área administrativa, la "Logística y cadena de suministro" y las "Finanzas y presupuestos para importaciones" son consideradas como las áreas más urgentes para capacitarse, ambas con un 40% de las respuestas. Las "Normativas legales aduanas e impuestos" fueron seleccionadas por el 20% de los encuestado.



(5)Figura 5. Pregunta 5

Herramientas digitales utilizadas para gestionar el emprendimiento muestran las herramientas digitales que los emprendedores utilizan actualmente para gestionar sus emprendimientos.

Herramienta Digital	Frecuencia	Porcentaje
Facebook, Tik Tok, Google	5	100%
Twitter	0	0%
Prensa digital, prensa escrita	0	0%
Total	5	100%

Descripción:

El 100% de los encuestados utiliza Facebook, Tik Tok, Google para gestionar sus emprendimientos. Ninguno utiliza Twitter ni Prensa digital, prensa escrita. Análisis e Interpretación: Tipo de mentoría o acompañamiento esperado La alta preferencia por la asesoría personalizada en trámites de importación y gestión empresarial (80%) sugiere que los emprendedores valoran el apoyo individualizado para resolver sus dudas y enfrentar los desafíos específicos de sus negocios. Esto destaca la importancia de incluir un componente de mentoría individual en el programa de capacitación, donde expertos puedan brindar orientación práctica y adaptada a las necesidades de cada participante. La necesidad de conocer las nuevas políticas y oportunidades de importación de productos tecnológicos (20%)

refleja la dinámica constante del comercio internacional y la importancia de mantener actualizados a los emprendedores para que puedan aprovechar las oportunidades del mercado.

Área administrativa más crítica para fortalecer el negocio La distribución equitativa entre la Gestión de inventarios y logística y la Planificación fiscal y obligaciones legales (ambas con 40%) indica que estas dos áreas son consideradas igualmente críticas para el éxito de los emprendimientos. La gestión eficiente de inventarios y logística es fundamental para optimizar los costos y asegurar la entrega oportuna de los productos, mientras que el cumplimiento de las obligaciones fiscales y legales es esencial para evitar problemas legales y financieros. El Análisis de costos y fijación de precios (20%) también es relevante, ya que permite a los emprendedores tomar decisiones informadas sobre la rentabilidad de sus negocios.

Participación en procesos de importación de productos El hecho de que el 40% de los emprendedores No ha participado en procesos de importación resalta la necesidad de brindarles una capacitación integral en esta área. La falta de experiencia puede ser una barrera para el crecimiento de sus negocios, limitando su capacidad para acceder a nuevos mercados y productos. El otro 40% que afirma tener sí tengo un conocimiento amplio podría beneficiarse de una capacitación más avanzada para perfeccionar sus habilidades y estrategias. El 20% que asistió a una conferencia Hace varios años podría necesitar una actualización de sus conocimientos, ya que las regulaciones y prácticas del comercio internacional están en constante evolución.

Áreas de gestión empresarial más urgentes para capacitarse La coincidencia entre la Logística y cadena de suministro y las Finanzas y presupuestos para importaciones ambas con 40% como áreas de gestión empresarial más urgentes para capacitarse refuerza la importancia de incluir estos temas en el programa de capacitación. La logística y la cadena de

suministro son fundamentales para asegurar el flujo eficiente de productos desde el proveedor hasta el cliente, mientras que las finanzas y los presupuestos son esenciales para la planificación y el control financiero de las operaciones de importación. Las Normativas legales aduanas e impuestos 20% también son importantes, pero parecen ser menos prioritarias para los emprendedores en comparación con las otras dos áreas.

Herramientas digitales utilizadas para gestionar el emprendimiento El uso exclusivo de "Facebook, Tik Tok, Google" (100%) como herramientas digitales para gestionar los emprendimientos demuestra la alta adopción de estas plataformas por parte de los emprendedores. Esto sugiere que el programa de capacitación debe incluir estrategias para aprovechar al máximo estas herramientas en áreas como el marketing digital, la comunicación con los clientes y la gestión de las ventas.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Los resultados de la encuesta realizada revelan una clara necesidad de capacitación en gestión empresarial y negocios internacionales entre los emprendedores de la Fundación Fadd. La mayoría de los encuestados considera que la asesoría personalizada en trámites de importación y gestión empresarial es el tipo de acompañamiento más valioso porque aprenden más de manera extraordinaria, se identificaron áreas críticas para fortalecer los negocios, como la gestión de inventarios y logística, el análisis de costos y fijación de precios y la planificación fiscal y obligaciones legales, la comercialización de productos La falta de experiencia en procesos de importación y la necesidad de capacitación en logística y cadena de suministro son otros hallazgos relevantes. Estos resultados confirman la pertinencia del programa de capacitación propuesto en el proyecto empresarial y resaltan la importancia de abordar las necesidades de gestión empresarial logística, marketing, administración de empresas, existe toda una información muy pertinente que se organiza para los emprendedores para contribuir a su crecimiento y competitividad.

Recomendaciones

Apartir de los resultados de la encuesta, se recomienda que el programa de capacitación sea totalmente extraordinario en la gestión empresarial para negocios internacionales y que incluya los siguientes componentes. Asesoría personalizada: Brindar a los emprendedores la oportunidad de recibir orientación individualizada sobre los trámites de importación, la gestión empresarial y otras áreas relevantes para sus negocios y empresas. Módulos especializados: Desarrollar módulos de capacitación en áreas críticas como gestión de inventarios y logística, análisis de costos y fijación de precios, planificación fiscal y obligaciones legales, y logística y cadena de suministro y marketing empresarial de impacto.

Enfoque práctico: Utilizar metodologías de enseñanza que combinen la teoría con la práctica con excelencia incluyendo casos de estudio, ejercicios prácticos y simulaciones.

Actualización continua: Mantener el programa actualizado con las últimas tendencias, políticas y herramientas digitales relevantes para los negocios internacionales. De esta manera se prevée una capacitación muy estratégica y extraordinaria.

Herramientas digitales: Integrar la capacitación en el uso de herramientas digitales para la gestión empresarial, como se evidencia en la alta adopción de Facebook, Tik Tok y Google WhatsApp Bisnes Instagram páginas web por parte de los emprendedores.

Considerar la diversidad: Adaptar el programa a las diferentes necesidades y niveles de conocimiento de los emprendedores, ofreciendo opciones de capacitación básica y avanzada.

Fomentar el networking: Crear espacios para que los emprendedores puedan interactuar y compartir experiencias, testimonios historias fortaleciendo la red de contactos y colaboración. Estas recomendaciones buscan asegurar que el programa de capacitación sea efectivo y contribuya al desarrollo de emprendedores exitosos en el ámbito de los negocios internacionales actualmente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Asamblea Nacional del Ecuador. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)*. Registro Oficial Suplemento 351.

Asamblea Nacional del Ecuador. (2011). *Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria*. Registro Oficial Suplemento 283.

Asamblea Nacional del Ecuador. (2016). *Ley de Comercio Exterior*. Registro Oficial Suplemento 116.

Asamblea Nacional del Ecuador. (2016). *Ley de Propiedad Intelectual*. Registro Oficial Suplemento 234.

Asamblea Nacional del Ecuador. (2018). *Ley de Promoción de Inversiones*. Registro Oficial Suplemento 456.

Asamblea Nacional del Ecuador. (2019). *Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno*. Registro Oficial Suplemento 789.

Asamblea Nacional del Ecuador. (2020). *Ley de Emprendimiento e Innovación*. Registro Oficial Suplemento 456.

Acuña Barrantes, H., & Nonell Torres, P. (2015). La diplomacia cultural en los negocios internacionales: religiones del mundo. *Revista de Relaciones Internacionales, Estrategia y Seguridad, 10*(2), 215-235. https://scielo.org.co

Delgado Saavedra, I. G., Pantoja Cabello, D. F., Gusukuma Lozano, Y. Y., & Atoche Arévalo, M. Y. (2019). *Plan de negocio para la implementación de una plataforma online de venta de cursos de gestión empresarial para la pequeña y mediana empresa* (Tesis de grado). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Repositorio Académico UPC. https://repositorioacademico.upc.edu.pe

Estrella Herrera, J. C., Calero Jácome, M., Analuisa Aguiar, A., & Guerra Alquinga, E. (2023). Retos y oportunidades del comercio electrónico para los emprendedores de productos importados en Quito, Ecuador. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación científico-técnica multidisciplinaria)*. ISSN: 2588-090X. Polo de Capacitación, Investigación y Publicación.

García López, J. M., & Alpuche Jiménez, K. J. (2010). Propuesta de contenido de un plan de capacitación a emprendedores, micros, pequeños y medianos empresarios que les permita mejorar sus habilidades de gestión empresarial. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. https://ideas.repec.org

González Parias, C. H., Londoño Arias, J. A., & Paradela López, M. (2022). Negocios internacionales en América Latina (1996-2021): Análisis bibliométrico. *Revista Venezolana de Gerencia, 27*. https://doi.org/10.520/regresar.27.7

Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN). (2021). *Normas Técnicas para Productos Tecnológicos*. Quito, Ecuador.

Lanzas Duque, A. M., Lanzas Duque, V. E., & Castaño Benjumea, J. C. (2006). Modelo administrativo para una unidad de emprendimiento en instituciones públicas de educación superior: Caso Universidad Tecnológica de Pereira. *Scientia et Technica, 1*(30), 239-242. https://dialnet.unirioja.es

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2022). *Políticas de Comercio Exterior*. Quito, Ecuador.

Ministerio de Trabajo del Ecuador. (2018). *Reglamento de Capacitación Profesional*. Registro Oficial 789.

Obando Juárez, K., Solera Calvo, C., Vindas Rivera, K., & Picado Araya, K. (2019). *Desarrollo e implementación del programa de capacitaciones "Ideando", basado en la gestión empresarial, impartido a los emprendedores del distrito central del cantón de Tilarán* (Seminario de graduación). Universidad Técnica Nacional (UTN), Guanacaste, Costa Rica. Repositorio UTN. https://repositorio.utn.ac.cr

Rugman, A., & Hodgetts, R. M. (1997). *Negocios internacionales: Parte II: El ambiente de los negocios internacionales* (Capítulo 4, p. 121). elmayorportaldegerencia.com. https://elmayorportaldegerencia.com

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). (2023). *Reglamento de Control de Importaciones*. Registro Oficial 123.

Villafuerte Salazar, S., Cornejo Rojas, A., & Giraldo Pizarro, D. V. (2024). Redes de emprendimiento y gestión empresarial con enfoque de género en micro y pequeñas empresas. *Revista Científica Integración, 8*(2), 64-71. https://revistas.uandina.edu.pe

ANEXO A: PROGRAMA DE CAPACITACIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL PARA NEGOCIOS INTERNACIONALES

Dirigido a Emprendedores de la Fundación FADD para hombres y mujeres.

1. Introducción: Este programa está diseñado para fortalecer las habilidades de emprendedores en gestión empresarial y negocios internacionales, con énfasis en la importación de productos tecnológicos. Su objetivo es brindar herramientas prácticas que permitan a los participantes optimizar sus negocios, acceder a mercados globales y mejorar su competitividad. en los próximos 4 módulos brindaremos información extraordinaria sobre la importación de productos tecnológicos y la correcta gestión empresarial actual en estos momentos.

Duración: 6 semanas (32 horas totales).

Modalidad: Presencial/Virtual híbrida.

Participantes: Emprendedores vinculados a la Fundación FADD.

2. Módulos de Capacitación

Módulo 1: Gestión Empresarial Básica

La gestión es el pilar fundamental para el éxito en los negocios internacionales, especialmente en el sector tecnológico, donde la innovación y la adaptabilidad son clave. Este ámbito abarca desde la planificación estratégica y la organización de recursos hasta la toma de decisiones basada en datos y la optimización de procesos. En un contexto global, las empresas tecnológicas deben dominar habilidades como el análisis de mercado, la gestión financiera internacional y el liderazgo intercultural para competir eficazmente. Además, herramientas como los modelos de negocio Canvas, la metodología Lean Startup y el control de riesgos logísticos y legales son esenciales para minimizar errores y maximizar oportunidades en mercados extranjeros. Una base sólida en gestión empresarial permite no solo sobrevivir, sino escalar de manera sostenible en un entorno altamente competitivo.

Objetivo: Fortalecer las competencias administrativas y financieras de manera ágil y oportuna para provocar un crecimiento empresarial

Temas: Planificación estratégica y organización de procesos: Este módulo del programa enseña a diseñar estrategias para la internacionalización de productos tecnológicos, usando herramientas como Canvas y análisis PESTEL. Los participantes aprenderán a estructurar procesos escalables, alinear equipos multiculturales y adaptar modelos de negocio a regulaciones extranjeras, con casos prácticos de empresas.

Gestión de inventarios y logística: se organizará de manera detallada cada producto esto es importante para una logística excelente así todo funcionará

Análisis de costos y fijación de precios: Se analizará los competidores y se evaluará los precios para tener una mejor competitividad evaluando las crisis y los problemas de cada territorio para hacer efectiva cada comercialización.

Planificación fiscal y obligaciones legales: se brindará una asesoría en el aspecto legal con las leyes ecuatorianas del Sri.

Metodología

- Talleres interactivos con casos prácticos.
- Herramientas digitales para gestión (Google Sheets, Trello).

Módulo 2: Negocios Internacionales e Importaciones

Objetivos

Capacitar en procesos de importación y comercio global.

Proporcionar herramientas claves para gestionar Importaciones de manera eficiente.

Temas

- Normativas aduaneras y requisitos legales en Ecuador.
- Búsqueda de proveedores internacionales y negociación.
- Logística y cadena de suministro para importaciones.

- Finanzas y presupuestos para operaciones internacionales.

Metodología

- Simulaciones de contratos y trámites de importación.

- Charlas con expertos en comercio exterior cada video de 50 minutos.

Módulo 3: Marketing Digital y Tendencias Tecnológicas

Duración: (8 horas)

Objetivos:

Potenciar la comercialización mediante herramientas digitales. Brindar charla sobre Facebook tik tok Instagram y su potencial en las ventas. Dominar estrategias digitales y herramientas tecnológicas para posicionar marcas en mercados globales, adaptándose a las últimas tendencias actuales.

Temas

- Estrategias de marketing en redes sociales (Facebook, TikTok, Google Ads).

- Branding y posicionamiento de marcas tecnológicas.

- Innovación y adaptación a tendencias globales.

Metodología

- Creación de campañas digitales reales.

- Análisis de casos de éxito en PYMES.

1. Mentoría Personalizada

- Sesiones individuales: 2 horas por participante.

- Enfoque: se interactúa con cada estudiante llevándolo a obtener una visión empresarial.

- Asesoría en trámites de importación: se hirá realizando análisis para cada producto basado en los gustos y expectativas de cada emprendedor.

- Revisión de modelos de negocio y planes financieros: se brindará el paso a paso de como empezar y organizar el plan financiero.

- Recursos: se revisará la adaptabilidad de cada persona a cada proyecto para la correcta Estructura del negocio.

- Flujo de caja se evaluará los diferentes recursos económicos.

- Plantillas personalizadas para gestión empresarial para que cada alumno llene de manera oportuna en sus proyectos con su información correspondiente.

4.. Cronograma

Semana	Módulo	Actividad Principal
1	Gestión Empresarial	Taller de planificación estratégica
2	Negocios Internacionales	Simulación de trámites aduaneros
3	Marketing Digital	Creación de campañas
4-5	Mentorías	Sesiones 1:1 con expertos
6	Evaluación Final	Presentación de proyectos

5. Impacto Esperado

- Para emprendedores

- 40% de mejora en conocimientos prácticos (según evaluaciones previas).

- Incremento en la competitividad y acceso a mercados globales.

-Para la comunidad

- Reducción del desempleo local mediante la formalización de negocios.

- Fomento de la innovación tecnológica en Quitumbe.

Palabras clave: Capacitación, Importaciones, Emprendedores, Tecnología, Competitividad.

Nota: Este programa se ajusta a los hallazgos de la investigación (80% de los participantes priorizaron asesoría personalizada y capacitación en logística/finanzas). Incluye referencias al marco teórico y metodológico del proyecto.

Documentos de apoyo

- Matriz de Operacionalización de Variables.
- Resultados de encuestas (Capítulo IV).
- Manual de Gestión Empresarial (Anexo A).

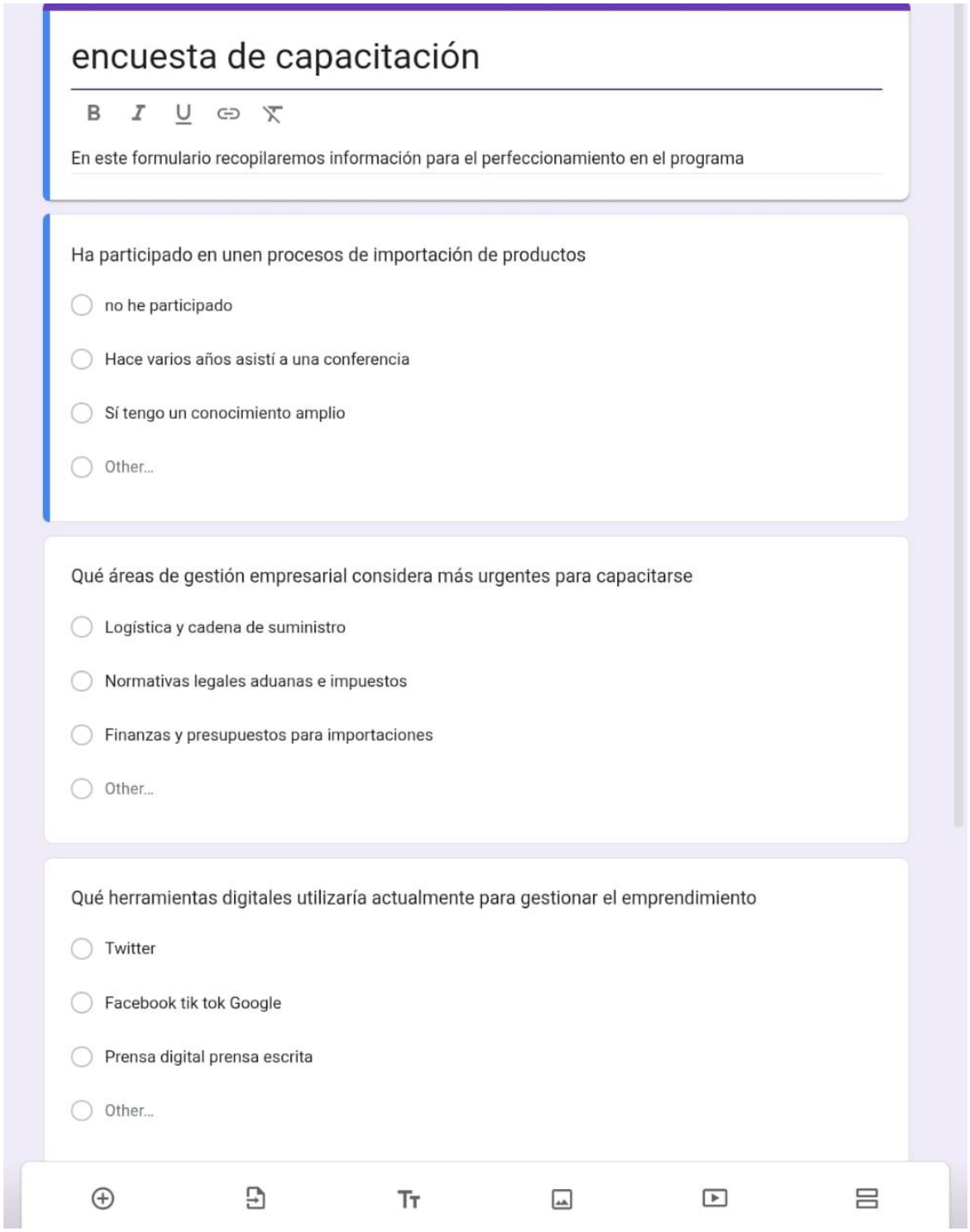
Formato: Diseñado en Word, listo para impresión o distribución digital, con gráficos de flujo de procesos y ejemplos visuales.

¡Inscripciones abiertas!

Contacto: fundacionfadd@example.com | Tel: +593 984231035 - 0988016662

Este documento cumple con los estándares profesionales solicitados, integrando datos empíricos y un enfoque práctico para emprendedores.

ANEXO B: FORMATO DE ENCUESTA



Other...

Qué tipo de mentoría o acompañamiento esperaría recibir en el programa

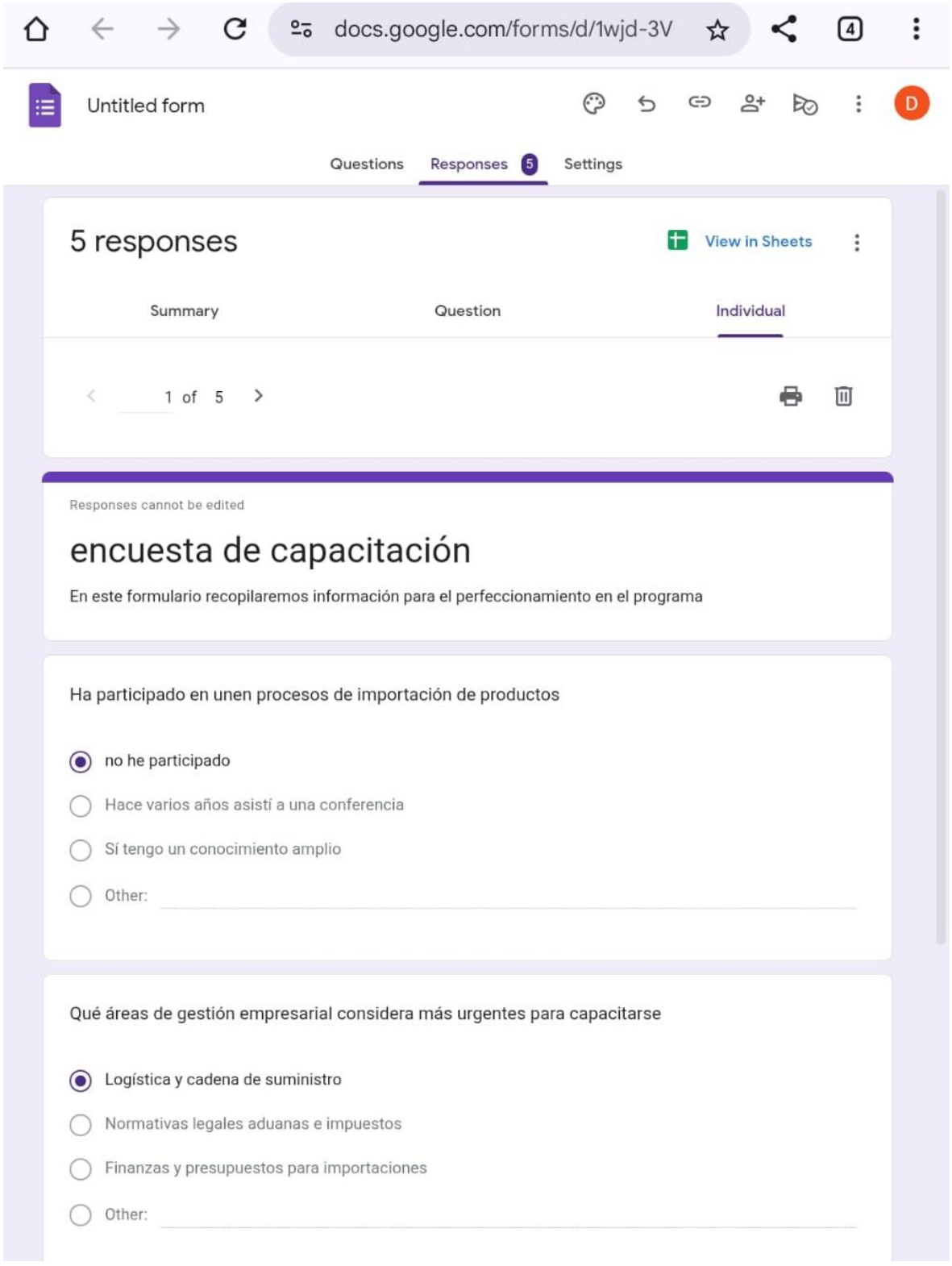
- Option 1 asesoría personalizada en trámites de importación y gestión empresarial
- Conocer las nuevas políticas las oportunidades de importación de productos tecnológicos
- Talleres prácticos sobre búsqueda de proveedores trámites de importación
- Other...

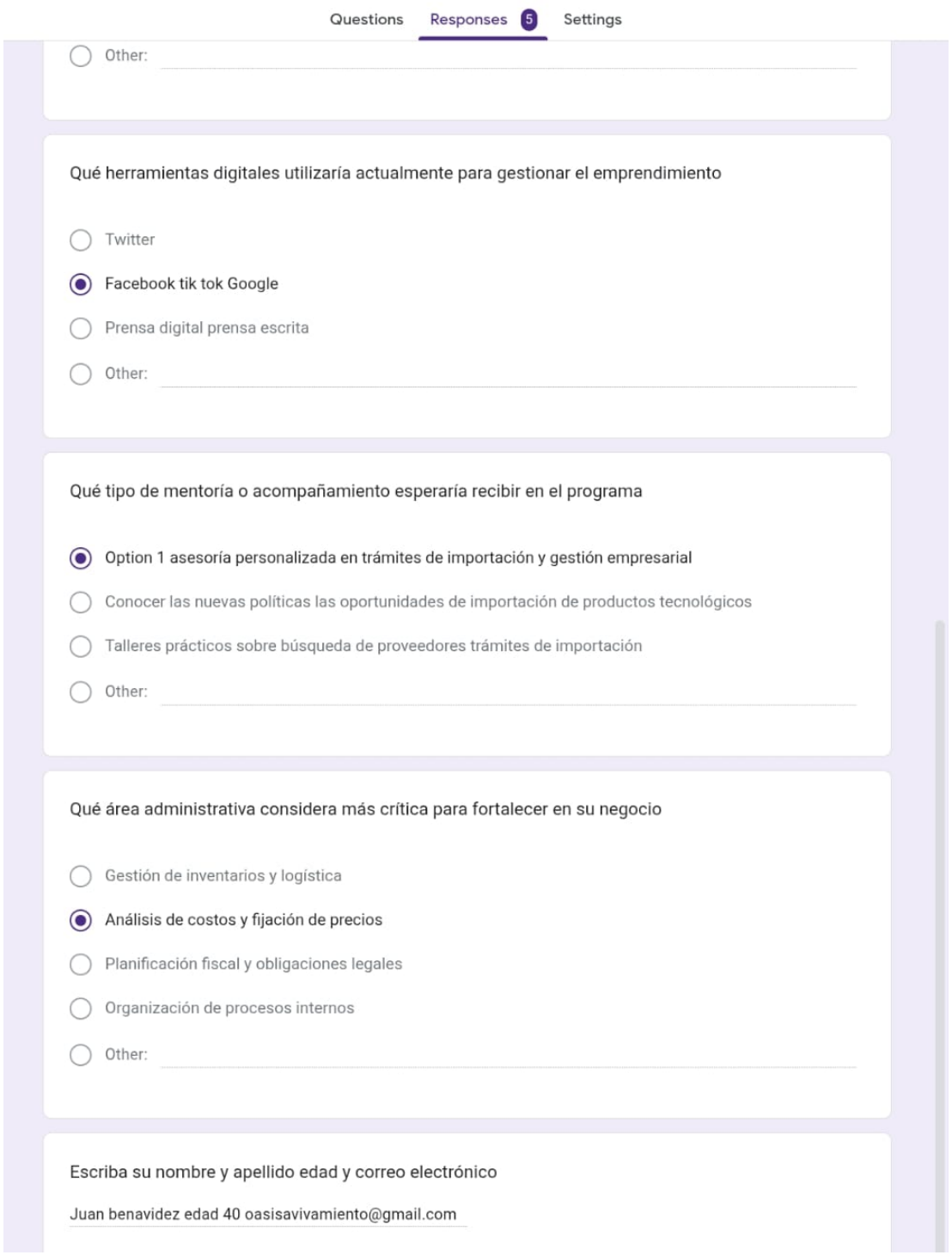
Qué área administrativa considera más crítica para fortalecer en su negocio

- Gestión de inventarios y logística
- Análisis de costos y fijación de precios
- Planificación fiscal y obligaciones legales
- Organización de procesos internos
- Other...

Escriba su nombre y apellido edad y correo electrónico

Short answer text


docs.google.com/forms/d/1wjd-3V
Untitled form
Questions
Responses 5
Settings
5 responses
View in Sheets
Summary
Question
Individual
1 of 5
Responses cannot be edited
encuesta de capacitación
En este formulario recopilaremos información para el perfeccionamiento en el programa
Ha participado en unen procesos de importación de productos
no he participado
Hace varios años asistí a una conferencia
Sí tengo un conocimiento amplio
Other:
Qué áreas de gestión empresarial considera más urgentes para capacitarse
Logística y cadena de suministro
Normativas legales aduanas e impuestos
Finanzas y presupuestos para importaciones
Other:


Questions
Responses 5
Settings
Other:
Qué herramientas digitales utilizaría actualmente para gestionar el emprendimiento
Twitter
Facebook tik tok Google
Prensa digital prensa escrita
Other:
Qué tipo de mentoría o acompañamiento esperaría recibir en el programa
Option 1 asesoría personalizada en trámites de importación y gestión empresarial
Conocer las nuevas políticas las oportunidades de importación de productos tecnológicos
Talleres prácticos sobre búsqueda de proveedores trámites de importación
Other:
Qué área administrativa considera más crítica para fortalecer en su negocio
Gestión de inventarios y logística
Análisis de costos y fijación de precios
Planificación fiscal y obligaciones legales
Organización de procesos internos
Other:
Escriba su nombre y apellido edad y correo electrónico
Juan benavidez edad 40 oasisavivamiento@gmail.com

CERTIFICADO DE ORIGINALIDAD
TESA

La Dirección de Titulación, certifica que el trabajo final presentado por **TRUJILLO QUILO DARIO FERNANDO**, ha sido sometido a un análisis de similitud mediante la herramienta Turnitin.

El resultado obtenido refleja un **15%** de similitud, porcentaje que se encuentra dentro de los parámetros establecidos por el Instituto Superior Tecnológico San Antonio – TESA, cumpliendo con los criterios de originalidad y autenticidad académica exigidos.

Quito,30 de junio del 2025

DIRECCIÓN TITULACIÓN
Pablo Heredia